

*The*  
**Psychology**  
*of*  
**Money**



TIMELESS LESSONS ON WEALTH, GREED,  
AND HAPPINESS

**MORGAN HOUSEL**

“Housel’s observations often hit the daily double: they say things that haven’t been said before, and they make sense.”

—HOWARD MARKS

**h**

*The*  
**Psychology**  
*of*  
**Money**



TIMELESS LESSONS ON WEALTH, GREED,  
AND HAPPINESS

**MORGAN HOUSEL**

"Housel's observations often hit the daily double: they say things that  
haven't been said before, and they make sense."

—HOWARD MARKS



*The*  
**Psychology**  
*of*  
**Money**

TIMELESS LESSONS ON WEALTH,  
GREED, AND HAPPINESS

**MORGAN HOUSEL**



کے لئے

میرے والدین، جو مجھے سکھاتے ہیں۔ گر پچن،

جو میری رہنمائی کرتا ہے۔

میلز اور ریز، جو مجھے متاثر کرتے ہیں۔

# Contents

تعارف: زمین پر سب سے بڑا شو

.1 کوئی یا گل نہیں ہے

.2 قسمت اور خطرہ

.3 کبھی کافی نہیں

4. یریشان کن کامزور پکڑ رہا ہے

5. دولت حاصل کرنا بمقابلہ دولت برقرار رکھنا

6. دم، تم جیت گئے

7. آزادی

8. گاڑی کے پیراڈوکس میں آدمی

9. دولت وہ ہے جو آپ نہیں دیکھتے

01. پیسے بچائیں

11. معقول < معقول

12. اچنبھا!

13. غلطی کے لئے کمرہ

آپ بدل جائیں گے

.14

کچھ بھی مفت نہیں ہے .1 5

تم اور میں .1 6

ناامیدی کا لالچ .1 7

جب آپ کسی بھی چیز پر یقین کریں گے .1 8

اب سب ایک ساتھ .1 9

دوسرا. اعترافات

پوسٹ اسکرپٹ: امریکی صارفین اس طرح کیوں سوچتے ہیں اس کی ایک مختصر تاریخ

اختتامیوں

اعتراف

تفصیلات شائع کریں



"ایک ذہین وہ شخص ہے جو اوسط کام کر سکتا ہے جب اس کے آس پاس موجود ہر شخص اپنا دماغ کھور ہا ہو۔

- نیولین

"دنیا ایسی واضح چیزوں سے بھری پڑی ہے جن کا کوئی کبھی مشاہدہ نہیں کرتا۔

- شرلاک ہومز

# INTRODUCTION: The Greatest Show On Earth

لاس اینجلس کے ایک اچھے ہوٹل میں ویلٹ کے طور پر کام کرتے ہوئے اپنے کالج کے سالوں کو یاد کرتا ہوں۔

اکثر آنے والے مہمانوں میں ٹیکنالوجی انجینئرز بھی شامل تھے۔ وہ ایک ذہین شخص تھا، جس نے اپنے 20 کی دہائی میں وائی فائی روٹرز میں ایک اہم جزو ڈیزائن اور پیٹنٹ کیا تھا۔ اس نے کئی کمپنیاں شروع

کیں اور فروخت کیں۔ وہ بے حد کامیاب تھا۔

اس کا پیسے کے ساتھ بھی تعلق تھا جسے میں عدم تحفظ اور بچگانہ حماقت کے مرکب کے طور پر بیان کرتا ہوں۔

اس نے کئی انچ موٹے سوڈا لر کے نوٹوں کا ڈھیر اٹھا رکھا تھا۔ اس نے اسے ہر اس شخص کو دکھایا جو اسے دیکھنا چاہتا تھا اور بہت سے لوگوں کو جو نہیں دیکھنا چاہتے تھے۔ وہ اپنی دولت کے بارے میں کھل کر اور اونچی آواز میں فخر کرتا تھا، اکثر نشے میں رہتے ہوئے اور ہمیشہ کچھ نہیں مانگتا تھا۔

ایک دن اس نے میرے ایک ساتھی کو کئی ہزار ڈالر نقد دیے اور کہا، "سڑک کے نیچے زیورات کی دکان پر جاؤ اور مجھے کچھ 1000 ڈالر کے سونے کے سکے لے آؤ۔"

ایک گھنٹے بعد ہاتھ میں سونے کے سکے، ٹیک ایگزیکٹو اور اس کے دوست بحر اکاہل کے سامنے ایک گودی کے پاس جمع ہوئے۔ اس کے بعد وہ سکوں کو سمندر میں پھینکنے لگے اور انہیں چٹانوں کی طرح چھوڑ کر بحث کرنے لگے۔ صرف تفریح کے لئے۔

کچھ دن بعد اس نے ہوٹل کے ریستوراں میں ایک چراغ توڑ دیا۔ ایک مینیجر نے اسے بتایا کہ یہ 500 ڈالر کا چراغ ہے اور اسے تبدیل کرنا پڑے گا۔

"تمہیں پانچ سو ڈالر چاہیے؟" ایگزیکٹو نے اپنی جیب سے نقدی کی اینٹ نکال کر مینیجر کے حوالے کرتے ہوئے حیرت سے پوچھا۔ "یہاں پانچ ہزار ڈالر ہیں۔ اب میرے چہرے سے نکل جاؤ۔ اور پھر کبھی میری اس طرح توہین نہ کرو۔"

آپ سوچ سکتے ہیں کہ یہ طرز عمل کتنے عرصے تک چل سکتا ہے، اور جواب "زیادہ دیر تک نہیں" تھا۔ مجھے برسوں بعد پتہ چلا کہ وہ ٹوٹ گیا تھا۔

اس کتاب کی بنیاد یہ ہے کہ پیسے کے ساتھ اچھا کام کرنے کا اس بات سے تھوڑا سا تعلق ہے کہ آپ کتنے ہوشیار ہیں اور آپ کس طرح برتاؤ کرتے ہیں اس سے بہت کچھ لینا دینا ہے۔ اور طرز عمل سکھانا مشکل ہے، یہاں تک کہ واقعی ہوشیار لوگوں کے لئے بھی۔

ایک ذہین شخص جو اپنے جذبات پر قابو کھودیتا ہے وہ مالی تباہی بن سکتا ہے۔ اس کے برعکس بھی سچ ہے۔ عام لوگ جن کے پاس مالی تعلیم نہیں ہے وہ دولت مند ہو سکتے ہیں اگر ان کے پاس مٹھی بھر طرز عمل کی مہارتیں ہوں جن کا ذہانت کے رسمی اقدامات سے کوئی لینا دینا نہیں ہے۔

-

میرا پسندیدہ ویکیپیڈیا اندراج شروع ہوتا ہے: "رونالڈ جیمز ریڈ ایک امریکی مخیر، سرمایہ کار، چوکیدار اور گیس اسٹیشن اٹینڈنٹ تھے۔

رونالڈ ریڈ اور مونٹ کے دیہی علاقے میں پیدا ہوئے تھے۔ وہ اپنے خاندان میں ہائی اسکول سے فارغ التحصیل ہونے والے پہلے شخص تھے، انہوں نے اس حقیقت سے مزید متاثر کن بنا دیا کہ وہ ہر روز کیمپس میں آتے تھے۔

جو لوگ رونا لڈ ریڈ کو جانتے تھے، ان کے لئے قابل ذکر کچھ اور نہیں تھا۔ ان کی زندگی اتنی ہی کم اہمیت کی حامل تھی جتنی وہ آتے ہیں۔

25 سال تک گیس اسٹیشن پر فلکسڈ کاریں پڑھیں اور 17 سال تک جے سی پینی کے فرشوں کو صاف کریں۔ انہوں نے 38 سال کی عمر میں 12,000 ڈالر میں دو بیڈروم کا گھر خریدا اور اپنی باقی زندگی وہیں گزاری۔ وہ 50 سال کی عمر میں بیوہ ہو گئے تھے اور انہوں نے کبھی دوسری شادی نہیں کی۔ ایک دوست نے یاد کیا کہ اس کا بنیادی مشغلہ لکڑی کاٹنا تھا۔

ریڈ 2014 میں 92 سال کی عمر میں انتقال کر گئے۔ یہی وہ وقت تھا جب اس عاجز دیہی چوکیدار نے بین الاقوامی سرخیوں میں جگہ بنائی۔

2014 میں 2,813,503 امریکی ہلاک ہوئے۔ ان میں سے 4,000 سے بھی کم افراد کی موت کے وقت ان کی دولت 80 لاکھ ڈالر سے زیادہ تھی۔ رونا لڈ ریڈ ان میں سے ایک تھا۔

اپنی وصیت میں سابق چوکیدار نے اپنے سوتیلے بچوں کو 2 ملین ڈالر اور اپنے مقامی اسپتال اور لائبریری کو 6 ملین ڈالر سے زیادہ دیئے۔

جو لوگ ریڈ کو جانتے تھے وہ حیران رہ گئے۔ اسے اتنے پیسے کہاں سے ملے؟

پتہ چلا کہ کوئی راز نہیں تھا۔ کوئی لائٹری جیت نہیں تھی اور کوئی وراثت نہیں تھی۔ ریڈ نے جو کچھ بھی کر

سکتا تھا اسے بچایا اور اسے بلیو چپ اسٹاک میں سرمایہ کاری کی۔ اس کے بعد انہوں نے کئی دہائیوں تک انتظار کیا، کیونکہ چھوٹی سی بچت 8 ملین ڈالر سے زیادہ ہو گئی تھی۔

بس یہی ہے۔ چوکیدار سے لے کر انسان دوست تک۔

رونالڈ ریڈ کی موت سے چند ماہ قبل رچرڈ نامی ایک اور شخص خبروں میں تھا۔

رچرڈ فسکون وہ سب کچھ تھا جو رونالڈ ریڈ نہیں تھا۔ ہارورڈ سے تعلیم حاصل کرنے والے میرل لنچ ایگزیکٹو اور ایم بی اے کے ساتھ فسکون کا فنانس میں اتنا کامیاب کیریئر تھا کہ وہ 40 سال کی عمر میں ریٹائر ہو گئے تھے۔ میرل کے سابق سی ای او ڈیوڈ کومانسکی نے فسکون کی "کاروباری سمجھ بوجھ، قائدانہ صلاحیتوں، ٹھوس فیصلے اور ذاتی دیانت داری" کی تعریف کی۔ کرین کے بزنس میگزین نے ایک بار انہیں کامیاب کاروباری افراد کی "40 انڈر 40" فہرست میں شامل کیا تھا۔

لیکن پھر سونے کا سکہ چھوڑنے والے ٹیک ایگزیکٹو کی طرح سب کچھ ٹوٹ گیا۔

2000 کی دہائی کے وسط میں فسکونے نے گرینوچ، کنیکٹیکٹ میں 18,000 مربع فٹ کے ایک گھر کی توسیع کے لئے بھاری قرض لیا جس میں 11 باتھر روم، دولفٹ، دو تالاب، سات گیراج تھے، اور اس کی دیکھ بھال پر ماہانہ \$90,000 سے زیادہ لاگت آتی تھی۔

اس کے بعد 2008 کا مالیاتی بحران آیا۔

اس بحران نے تقریباً ہر ایک کی مالی حالت کو نقصان پہنچایا ہے۔ اس نے بظاہر فسکون کو دھول میں بدل دیا۔ بھاری قرضوں اور غیر قانونی اثاثوں نے انہیں دیوالیہ کر دیا۔ "فی الحال میری کوئی آمدنی نہیں ہے،" انہوں نے مبینہ طور پر ۲۰۰۸ میں دیوالیہ جج کو بتایا تھا۔

سب سے پہلے اس کا پام بیچ کا گھر بند کر دیا گیا تھا۔ 2014 میں

گرینوچ حویلی کی باری تھی۔

رونالڈ ریڈ کی جانب سے اپنی دولت خیراتی ادارے کو دینے سے پانچ ماہ قبل رچرڈ فسکون کا گھر، جہاں مہمانوں نے "گھر کے انڈور سوئمنگ پول پر کھانے اور رقص کرنے کی خوشی" کو یاد کیا تھا۔ کسی انشورنس کمپنی کے اندازے سے 75 فیصد کم قیمت پر نیلامی میں فروخت کیا گیا تھا۔

رونالڈ ریڈ نے صبر کیا۔ رچرڈ فسکون لاپچی تھا۔ دونوں کے درمیان بڑے پیمانے پر تعلیم اور تجربے کے فرق کو ختم کرنے کے لئے صرف یہی کچھ کرنا پڑا۔

یہاں سبق یہ ہے کہ رونا لڈ کی طرح زیادہ اور رچرڈ کی طرح کم نہیں ہونا چاہئے۔ حالانکہ یہ برا مشورہ نہیں ہے۔

ان کہانیوں کے بارے میں دلچسپ بات یہ ہے کہ وہ مالی اعانت کے لئے کتنے منفرد ہیں۔

کون سی دوسری صنعت میں کوئی شخص جس کے پاس کالج کی ڈگری نہیں ہے، کوئی تربیت نہیں ہے، کوئی پس منظر نہیں ہے، کوئی رسمی تجربہ نہیں ہے، اور کوئی رابطہ نہیں ہے، بہترین تعلیم، بہترین تربیت، اور بہترین رابطوں کے ساتھ بڑے پیمانے پر کسی سے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کرتا ہے؟

میں کسی کے بارے میں سوچنے کے لئے جدوجہد کرتا ہوں۔

ہارورڈ سے تربیت یافتہ سرجن سے بہتر دل کی پیوند کاری کرنے والے رونا لڈ ریڈ کے بارے میں کسی کہانی کے بارے میں سوچنا ممکن ہے۔ یا بہترین تربیت یافتہ معماروں سے بہتر فلک بوس عمارت ڈیزائن کرنا۔ دنیا کے چوٹی کے نیو کلیئر انجینئروں کو پیچھے چھوڑنے والے چوکیدار کی کہانی کبھی نہیں ہوگی۔

لیکن یہ کہانیاں سرمایہ کاری میں ہوتی ہیں۔

حقیقت یہ ہے کہ رونا لڈریڈر چر ڈفسکون کے ساتھ مل کر رہ سکتے ہیں اس کی دو وضاحتیں ہیں۔ ایک، مالی نتائج قسمت سے متاثر ہوتے ہیں، ذہانت اور کوشش سے آزاد۔ یہ بات کسی حد تک درست ہے اور یہ کتاب اس پر مزید تفصیل سے بحث کرے گی۔ یا، دو (اور میرے خیال میں زیادہ عام) کہ مالی کامیابی ایک مشکل سائنس نہیں ہے۔ یہ ایک نرم مہارت ہے، جہاں آپ کس طرح برتاؤ کرتے ہیں اس سے زیادہ اہم ہے کہ آپ کیا جانتے ہیں۔

میں اس سافٹ اسکل کو پیسے کی نفسیات کہتا ہوں۔ اس کتاب کا مقصد آپ کو قائل کرنے کے لئے مختصر کہانیوں کا استعمال کرنا ہے کہ سافٹ مہارت پیسے کے تکنیکی پہلو سے زیادہ اہم ہے۔ میں یہ اس طرح کروں گا جس سے ہر ایک کو ریڈ سے لے کر فسکون اور درمیان میں موجود ہر شخص کو بہتر مالی فیصلے کرنے میں مدد ملے گی۔

یہ نرم مہارتیں، مجھے احساس ہوا ہے، بہت کم تعریف کی جاتی ہیں۔

فنانس کو ریاضی پر مبنی فیلڈ کے طور پر بڑے پیمانے پر پڑھایا جاتا ہے، جہاں آپ ڈیٹا کو ایک فارمولے میں ڈالتے ہیں اور فارمولا آپ کو بتاتا ہے کہ کیا کرنا ہے، اور یہ فرض کیا جاتا ہے کہ آپ صرف ایسا کریں گے۔

یہ ذاتی فنانس میں سچ ہے، جہاں آپ کو چھ ماہ کا ہنگامی فنڈ رکھنے اور اپنی تنخواہ کا 10% بچانے کے

لئے کہا جاتا ہے۔

یہ سرمایہ کاری میں سچ ہے، جہاں ہم سود کی شرح اور تشخیص کے درمیان صحیح تاریخی تعلقات کو جانتے ہیں۔

اور یہ کارپوریٹ فنانس میں سچ ہے، جہاں سی ایف او سرمائے کی درست لاگت کی پیمائش کر سکتے ہیں۔

ایسا نہیں ہے کہ ان میں سے کوئی بھی چیز بری یا غلط ہے۔ یہ ہے کہ یہ جاننا کہ کیا کرنا ہے آپ کو اس بارے میں کچھ نہیں بتاتا ہے کہ جب آپ اسے کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو آپ کے دماغ میں کیا ہوتا ہے۔

-

دو موضوعات ہر ایک کو متاثر کرتے ہیں، چاہے آپ ان میں دلچسپی رکھتے ہیں یا نہیں: صحت اور پیسہ۔

صحت کی دیکھ بھال کی صنعت جدید سائنس کی فتح ہے، جس میں دنیا بھر میں متوقع عمر میں اضافہ ہوا ہے۔ سائنسی دریافتوں نے ڈاکٹروں کے پرانے خیالات کی جگہ لے لی ہے کہ انسانی جسم کس طرح کام کرتا ہے، اور عملی طور پر ہر کوئی اس کی وجہ سے صحت مند ہے۔

پیسے کی صنعت - سرمایہ کاری، ذاتی مالیات، کاروباری منصوبہ بندی - ایک اور کہانی ہے۔

فنانس نے گزشتہ دو دہائیوں کے دوران اعلیٰ یونیورسٹیوں سے آنے والے ذہین ترین ذہنوں کو تیار کیا ہے۔ ایک دہائی قبل پرنسٹن کے اسکول آف انجینئرنگ میں فنانشل انجینئرنگ سب سے زیادہ مقبول تھی۔ کیا اس بات کا کوئی ثبوت ہے کہ اس نے ہمیں بہتر سرمایہ کار بنایا ہے؟

میں نے کوئی نہیں دیکھا۔

سالوں میں اجتماعی آزمائش اور غلطی کے ذریعے ہم نے سیکھا کہ کس طرح بہتر کسان، ہنرمند پلمبرز اور جدید کیمسٹ بننا ہے۔ لیکن کیا آزمائش اور غلطی نے ہمیں اپنے ذاتی مالی معاملات میں بہتر ہونا سکھایا ہے؟ کیا ہم اپنے آپ کو قرض میں دفن کرنے کے امکانات کم ہیں؟ بارش کے دن کے لئے بچت کرنے کا زیادہ امکان ہے؟ ریٹائرمنٹ کی تیاری کریں؟ اس بارے میں حقیقت پسندانہ خیالات رکھیں کہ پیسہ ہماری خوشی کے لئے کیا کرتا ہے، اور کیا نہیں کرتا ہے؟

میں نے کوئی ٹھوس ثبوت نہیں دیکھا۔

میرا ماننا ہے کہ اس کی زیادہ توجہ یہ ہے کہ ہم پیسے کے بارے میں سوچتے ہیں اور ان کے بارے میں ایسے طریقوں سے سکھائے جاتے ہیں جو طبیعیات (قواعد اور قوانین کے ساتھ) کی طرح ہیں اور نفسیات (جذبات اور باریکی کے ساتھ) کی طرح کافی نہیں ہیں۔

اور یہ، میرے لئے، اتنا ہی دلچسپ ہے جتنا یہ اہم ہے۔

پیسہ ہر جگہ ہے، یہ ہم سب کو متاثر کرتا ہے، اور ہم میں سے زیادہ تر کو الجھن میں ڈالتا ہے۔ ہر کوئی اس کے بارے میں تھوڑا مختلف سوچتا ہے۔ یہ ان چیزوں پر سبق پیش کرتا ہے جو زندگی کے بہت سے شعبوں پر لاگو ہوتی ہیں، جیسے خطرہ، اعتماد، اور خوشی۔ کچھ موضوعات زیادہ طاقتور میگنٹنگ گلاس پیش کرتے ہیں جو یہ وضاحت کرنے میں مدد کرتا ہے کہ لوگ پیسے کے بجائے اس طرح کا سلوک کیوں کرتے ہیں۔ یہ زمین پر سب سے بڑے شوز میں سے ایک ہے۔

پیسے کی نفسیات کے لئے میری اپنی تعریف اس موضوع پر ایک دہائی سے زیادہ کی تحریر سے تشکیل پاتی ہے۔ میں نے 2008 کے اوائل میں فنانس کے بارے میں لکھنا شروع کیا۔ یہ مالیاتی بحران اور 80 سالوں میں بدترین کساد کی صبح تھی۔

جو کچھ ہو رہا تھا اس کے بارے میں لکھنے کے لئے، میں یہ جاننا چاہتا تھا کہ کیا ہو رہا ہے۔ لیکن مالی بحران کے بعد میں نے جو پہلی چیز سیکھی وہ یہ تھی کہ کوئی بھی صحیح طور پر وضاحت نہیں کر سکتا تھا کہ کیا ہوا، یا یہ کیوں ہوا، اس کے بارے میں کیا کیا جانا چاہئے۔ ہر اچھی وضاحت کے لئے یکساں طور پر قابل اعتماد تردید تھی۔

انجینئر زپل کرنے کی وجہ کا تعین کر سکتے ہیں کیونکہ اس بات پر اتفاق ہے کہ اگر کسی مخصوص علاقے پر ایک خاص مقدار میں طاقت کا اطلاق کیا جائے تو وہ علاقہ ٹوٹ جائے گا۔ طبیعیات متنازعہ نہیں ہے۔ یہ قوانین کے ذریعہ ہدایت کی جاتی ہے۔ فنانس مختلف ہے۔ یہ لوگوں کے طرز عمل سے رہنمائی کرتا ہے۔ اور میں کس طرح کا برتاؤ کرتا ہوں یہ میرے لئے سمجھ میں آسکتا ہے لیکن آپ کو پاگل لگیں۔

جتنا زیادہ میں نے مالی بحران کے بارے میں مطالعہ کیا اور لکھا، اتنا ہی مجھے احساس ہوا کہ آپ اسے نفسیات اور تاریخ کے عینک کے ذریعے بہتر طور پر سمجھ سکتے ہیں، مالیات کے بجائے۔

یہ سمجھنے کے لئے کہ لوگ خود کو قرض میں کیوں دفن کرتے ہیں آپ کو شرح سود کا مطالعہ کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کو لالچ، عدم تحفظ اور امید کی تاریخ کا مطالعہ کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ جاننے کے لئے کہ سرمایہ کار بیئر مارکیٹ کے نچلے حصے میں کیوں فروخت کرتے ہیں آپ کو مستقبل کے متوقع منافع کی ریاضی کا مطالعہ کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کو اپنے خاندان کو دیکھنے اور یہ سوچنے کی تکلیف کے بارے میں سوچنے کی ضرورت ہے کہ آیا آپ کی سرمایہ کاری ان کے مستقبل کو خطرے میں ڈال رہی ہے۔

مجھے والٹیر کا یہ مشاہدہ پسند ہے کہ "تاریخ کبھی اپنے آپ کو دہراتی نہیں ہے۔ انسان ہمیشہ کرتا ہے۔"  
"یہ اس بات پر بہت اچھی طرح لاگو ہوتا ہے کہ ہم پیسے کے ساتھ کس طرح برتاؤ کرتے ہیں۔"

2018 میں، میں نے ایک رپورٹ لکھی جس میں 20 سب سے اہم خامیوں، تعصبات اور برے سلوک کی وجوہات کی نشاندہی کی گئی ہے جو میں نے دیکھا ہے کہ پیسے سے نمٹنے کے دوران لوگوں کو متاثر کرتے ہیں۔ اسے پیسے کی نفسیات کا نام دیا گیا تھا اور دس لاکھ سے زیادہ لوگ اسے پڑھ چکے ہیں۔ یہ کتاب اس موضوع پر گہری چھان بین ہے۔ رپورٹ کے کچھ مختصر اقتباسات اس کتاب میں بغیر کسی تبدیلی کے نظر آتے ہیں۔

آپ کے پاس 20 ابواب ہیں، جن میں سے ہر ایک میں وہ چیز بیان کی گئی ہے جسے میں پیسے کی نفسیات کی سب سے اہم اور اکثر متضاد خصوصیات سمجھتا ہوں۔ ابواب ایک مشترکہ موضوع کے گرد گھومتے ہیں، لیکن اپنے آپ میں موجود ہیں اور آزادانہ طور پر پڑھے جاسکتے ہیں۔

یہ ایک لمبی کتاب نہیں ہے۔ کوئی بات نہیں۔ زیادہ تر قارئین ان کتابوں کو ختم نہیں کرتے جو وہ شروع کرتے ہیں کیونکہ زیادہ تر واحد موضوعات کو 300 صفحات کی وضاحت کی ضرورت نہیں ہوتی ہے۔ میں ایک طویل پوائنٹ کو چھوڑنے کے بجائے 20 مختصر پوائنٹس حاصل کرنا پسند کروں گا جو آپ ختم کرتے ہیں۔

ہم جاتے ہیں۔

# 1. No One's Crazy

---

Your personal experiences with money make up maybe 0.00000001% of what's happened in the world, but maybe 80% of how you think the world works.

---

میں آپ کو ایک مسئلہ کے بارے میں بتاتا ہوں۔ اس سے آپ کو اس بارے میں بہتر محسوس ہو سکتا ہے کہ آپ اپنے پیسے کے ساتھ کیا کرتے ہیں، اور دوسرے لوگ ان کے ساتھ کیا کرتے ہیں اس کے بارے میں کم فیصلہ کر سکتے ہیں۔

لوگ پیسے کے ساتھ کچھ پاگل کام کرتے ہیں۔ لیکن کوئی بھی پاگل نہیں ہے۔

یہاں بات یہ ہے: مختلف نسلوں سے تعلق رکھنے والے لوگ، جن کی پرورش مختلف والدین نے کی، جنہوں نے مختلف آمدنی حاصل کی اور مختلف اقدار رکھتے تھے، دنیا کے مختلف حصوں میں، مختلف معیشتوں میں پیدا ہوئے، مختلف ترغیبات اور قسمت کے مختلف درجے کے ساتھ مختلف ملازمتوں کی منڈیوں کا تجربہ کرتے ہوئے، بہت مختلف سبق سیکھتے ہیں۔

دنیا کیسے کام کرتی ہے اس کے ساتھ ہر ایک کا اپنا منفرد تجربہ ہے۔ اور آپ نے جو تجربہ کیا ہے وہ اس سے کہیں زیادہ متاثر کن ہے جو آپ سیکنڈ ہینڈ سیکھتے ہیں۔ لہذا، ہم سب، آپ، میں، ہر کوئی زندگی سے گزرتے ہیں اور اس بارے میں خیالات کا اظہار کرتے ہیں کہ پیسہ کس طرح کام کرتا ہے جو ہر شخص میں بے تحاشا مختلف ہوتا ہے۔ جو چیز آپ کو پاگل لگتی ہے وہ میرے لئے سمجھ میں آسکتی ہے۔

غربت میں پرورش پانے والا شخص خطرے اور انعام کے بارے میں اس طرح سوچتا ہے جس طرح ایک امیر بینکر کا بچہ کوشش کرے تو اس کا اندازہ نہیں لگایا جاسکتا۔

جب افراط زر زیادہ تھا تو جو شخص بڑا ہوا اس نے کچھ ایسا تجربہ کیا جو مستحکم قیمتوں کے ساتھ پروان چڑھا۔

عظیم کساد کے دوران سب کچھ کھونے والے اسٹاک بروکر نے کچھ ایسا تجربہ کیا جس کا ٹیک ور کر 1990 کی دہائی کے آخر میں تصور نہیں کر سکتا ہے۔

وہ آسٹریلوی جس نے 30 سالوں میں کساد نہیں دیکھی، نے ایسا تجربہ کیا ہے جو کسی امریکی نے کبھی نہیں دیکھا۔

بار اور بار۔ تجربات کی فہرست نہ ختم ہونے والی ہے۔

آپ پیسے کے بارے میں ایسی چیزیں جانتے ہیں جو میں نہیں جانتا، اور اس کے برعکس۔ آپ مجھ سے مختلف عقائد، اہداف اور پیشگوئیوں کے ساتھ زندگی گزارتے ہیں۔ اس کی وجہ یہ نہیں ہے کہ ہم میں سے ایک دوسرے سے زیادہ ہوشیار ہے، یا بہتر معلومات رکھتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ہم نے مختلف اور یکساں طور پر متاثر کن تجربات کے ذریعہ مختلف زندگیوں کو تشکیل دیا ہے۔

پیسے کے ساتھ آپ کے ذاتی تجربات شاید دنیا میں جو کچھ ہوا ہے اس کا 0.00000001% ہیں، لیکن شاید 80% آپ کے خیال میں دنیا کس طرح کام کرتی ہے۔ لہذا اتنے ہی ہوشیار لوگ اس بارے میں اختلاف کر سکتے ہیں کہ کساد کیسے اور کیوں ہوتی ہے، آپ کو اپنے پیسے کی سرمایہ کاری کیسے کرنی چاہئے، آپ کو کس چیز کو ترجیح دینی چاہئے، آپ کو کتنا خطرہ لینا چاہئے، وغیرہ۔

فریڈرک لیوس ایلن نے 1930 کی دہائی کے امریکہ پر اپنی کتاب میں لکھا ہے کہ عظیم ڈپریشن نے "لاکھوں امریکیوں کو اپنی باقی زندگی کے لئے اندرونی طور پر نشان زد کیا۔ لیکن بہت سے تجربات تھے۔ 25 سال بعد، جب وہ صدارتی انتخاب لڑ رہے تھے، جان ایف کینیڈی سے ایک رپورٹرنے پوچھا کہ انہیں ڈپریشن سے کیا یاد ہے۔ انہوں نے کہا:

مجھے ڈپریشن کا براہ راست علم نہیں ہے۔ میرے خاندان کے پاس دنیا کی عظیم خوش قسمتی میں سے ایک تھا اور اس وقت اس کی قیمت پہلے سے کہیں زیادہ تھی۔ ہمارے پاس بڑے گھر تھے، زیادہ نوکر تھے، ہم زیادہ سفر کرتے تھے۔ صرف ایک چیز کے بارے میں جو میں نے براہ راست دیکھی وہ یہ تھی کہ جب میرے والد نے کچھ اضافی باغبانوں کی خدمات حاصل کیں تاکہ وہ کھانا کھا سکیں۔ میں نے واقعی ڈپریشن کے بارے میں نہیں سیکھا جب تک کہ میں نے ہارورڈ میں اس کے بارے میں نہیں پڑھا۔

1960ء کے انتخابات میں یہ ایک اہم نکتہ تھا۔ لوگوں کا خیال تھا کہ جس شخص کو پچھلی نسل کی سب سے بڑی معاشی کہانی کا کوئی ادراک نہیں ہے، اسے معیشت کا انچارج کیسے بنایا جاسکتا ہے؟

دوسری جنگ عظیم میں جے ایف کے کے تجربے سے ہی اس پر کئی طرح سے قابو پایا جاسکا۔ یہ پچھلی نسل کا دوسرا سب سے وسیع جذباتی تجربہ تھا، اور کچھ ایسا جو اس کے بنیادی حریف، ہوبرٹ ہمفرے کے پاس نہیں تھا۔

ہمارے لئے چیلنج یہ ہے کہ مطالعہ یا کھلے ذہن کی کوئی بھی مقدار حقیقی طور پر خوف اور غیر یقینی کی طاقت کو دوبارہ پیدا نہیں کر سکتی ہے۔

میں اس بارے میں پڑھ سکتا ہوں کہ گریٹ ڈپریشن کے دوران سب کچھ کھونا کیسا تھا۔ لیکن میرے پاس ان لوگوں کے جذباتی زخم نہیں ہیں جنہوں نے واقعی اس کا تجربہ کیا ہے۔ اور جو شخص اس سے گزرا وہ سمجھ نہیں سکتا کہ میرے جیسا کوئی شخص اسٹاک کے مالک ہونے جیسی چیزوں کے بارے میں مطمئن کیوں ہو سکتا ہے۔ ہم دنیا کو ایک مختلف عینک سے دیکھتے ہیں۔

اسپریڈ شیٹ بڑے اسٹاک مارکیٹ میں گراوٹ کی تاریخی فریکوئنسی کا ماڈل بنا سکتے ہیں۔ لیکن وہ گھر آنے، اپنے بچوں کو دیکھنے اور یہ سوچنے کے احساس کا نمونہ نہیں بنا سکتے کہ کیا آپ نے کوئی غلطی کی ہے جو ان کی زندگیوں کو متاثر کرے گی۔ تاریخ کا مطالعہ کرنے سے آپ کو ایسا محسوس ہوتا ہے کہ آپ کچھ سمجھتے ہیں۔ لیکن جب تک آپ اس سے گزر نہیں جاتے اور ذاتی طور پر اس کے نتائج کو محسوس نہیں کرتے ہیں، آپ اپنے رویے کو تبدیل کرنے کے لئے اسے کافی نہیں سمجھ سکتے ہیں۔

ہم سب سوچتے ہیں کہ ہم جانتے ہیں کہ دنیا کیسے کام کرتی ہے۔ لیکن ہم سب نے صرف اس کے ایک چھوٹے سے ٹکڑے کا تجربہ کیا ہے۔

جیسا کہ سرمایہ کار مائیکل بینک کہتے ہیں، "کچھ اسباق کو سمجھنے سے پہلے ان کا تجربہ کرنا ضروری ہے۔ ہم سب مختلف طریقوں سے اس سچائی کے شکار ہیں۔"

-

2006ء میں نیشنل بیورو آف اکنامک ریسرچ سے تعلق رکھنے والے ماہر معاشیات الریکے مالمینڈیر اور اسٹیفن ناگل نے کنزیومر فنانس کے سروے کے 50 سالوں کا جائزہ لیا جس میں اس بات کا تفصیلی جائزہ لیا گیا کہ امریکی اپنے پیسے کے ساتھ کیا کرتے ہیں۔<sup>a</sup>

اصولی طور پر لوگوں کو اپنے اہداف اور اس وقت دستیاب سرمایہ کاری کے اختیارات کی خصوصیات کی بنیاد پر سرمایہ کاری کے فیصلے کرنے چاہئیں۔

لیکن لوگ ایسا نہیں کرتے۔

ماہرین اقتصادیات نے پایا کہ لوگوں کی زندگی بھر کی سرمایہ کاری کے فیصلے ان تجربات پر منحصر ہوتے ہیں جو سرمایہ کاروں کو اپنی نسل میں ہوتے ہیں، خاص طور پر ان کی بالغ زندگی کے ابتدائی تجربات۔

اگر آپ اس وقت بڑے ہوئے جب افراط زر زیادہ تھا، تو آپ نے بعد کی زندگی میں اپنے پیسے بانڈز میں ان لوگوں کے مقابلے میں کم سرمایہ کاری کی جو افراط زر کم ہونے پر بڑے ہوئے تھے۔ اگر آپ اس وقت بڑے ہوئے جب اسٹاک مارکیٹ مضبوط تھی، تو آپ نے بعد کی زندگی میں اپنے پیسے کا زیادہ حصہ ان لوگوں کے مقابلے میں اسٹاک میں زیادہ لگایا جو اسٹاک کمزور ہونے پر بڑے ہوئے تھے۔

ماہرین اقتصادیات نے لکھا: "ہمارے نتائج سے پتہ چلتا ہے کہ انفرادی سرمایہ کاروں کی خطرہ برداشت کرنے کی خواہش ذاتی تاریخ پر منحصر ہے۔"

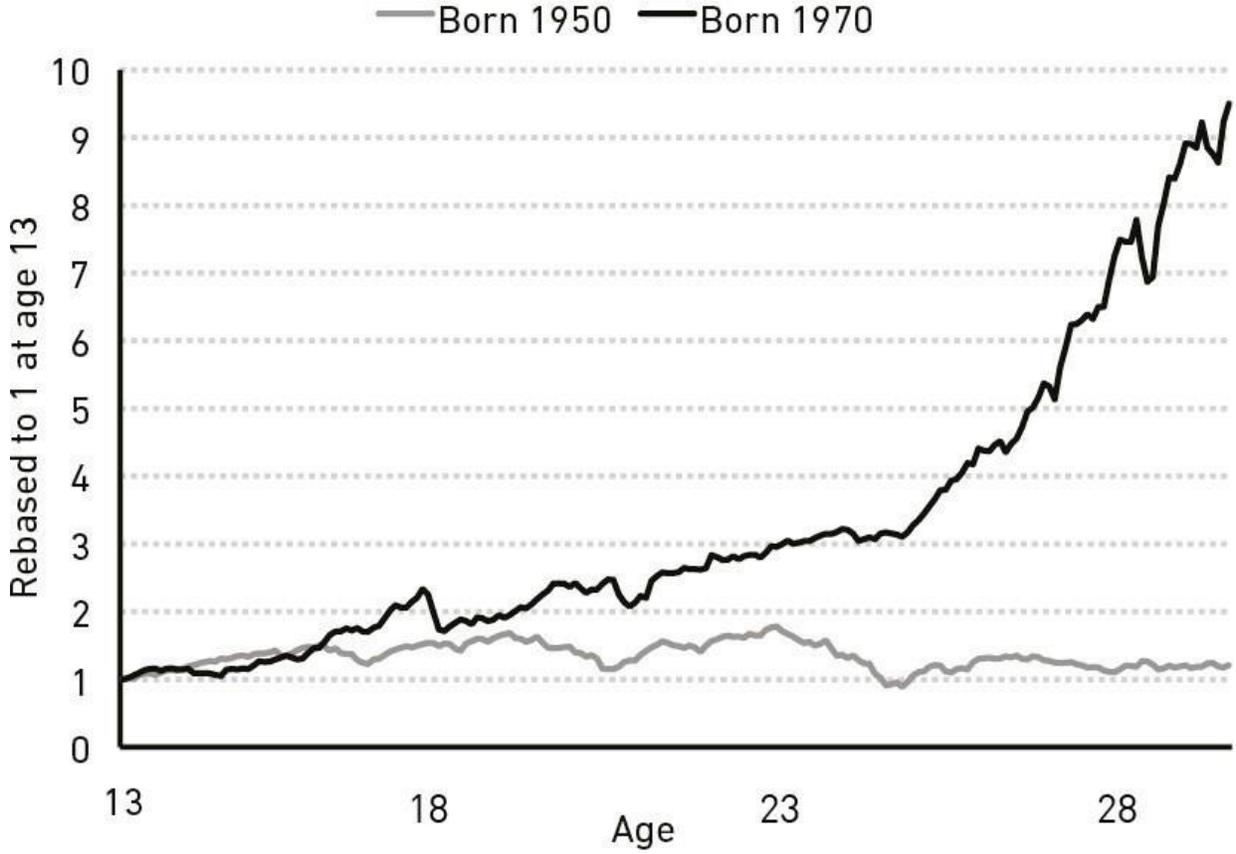
نہ ذہانت، نہ تعلیم، نہ نفاست۔ بس خوش قسمتی ہے کہ آپ کب اور کہاں پیدا ہوئے تھے۔

فنانشل ٹائمز نے 2019 میں معروف بانڈ مینیجر بل گروس کا انٹرویو کیا تھا۔ رپورٹ میں کہا گیا ہے کہ گروس تسلیم کرتے ہیں کہ اگر وہ ایک دہائی پہلے یا اس کے بعد پیدا ہوتے تو شاید وہ آج اس مقام پر نہ ہوتے جہاں وہ موجود ہیں۔ گروس کا کیریئر تقریباً مکمل طور پر شرح سود میں نسلی گراؤٹ کے ساتھ مطابقت رکھتا تھا جس نے بانڈ کی قیمتوں کو کم کر دیا تھا۔ اس طرح کی چیزیں صرف ان مواقع کو متاثر نہیں کرتی ہیں جو آپ کو ملتے ہیں۔ یہ اس بات پر اثر انداز ہوتا ہے کہ جب آپ کو ان مواقع کے بارے میں پیش کیا جاتا ہے تو آپ کیا سوچتے ہیں۔ گروس کے لیے بانڈ دولت پیدا کرنے والی مشینیں تھیں۔ ان کے والد کی نسل کے لیے، جو زیادہ افراط زر کے ساتھ پلے بڑھے اور برداشت کیے، انہیں دولت کے انسیزیٹر کے طور پر دیکھا جاسکتا ہے۔

لوگوں نے پیسے کا تجربہ کیسے کیا ہے اس میں اختلافات چھوٹے نہیں ہیں، یہاں تک کہ ان میں بھی جو آپ سوچ سکتے ہیں وہ بہت ملتے جلتے ہیں۔

اسٹاک لیس۔ اگر آپ 1970 میں پیدا ہوئے تھے تو، ایس اینڈ پی 500 میں تقریباً 10 گنا اضافہ ہوا، آپ کی نوجوانی اور 20 کی دہائی کے دوران افراط زر کے لئے ایڈجسٹ کیا گیا۔ یہ ایک حیرت انگیز واپسی ہے۔ اگر آپ 1950 میں پیدا ہوئے تھے، تو مارکیٹ آپ کے نوجوانوں اور 20 کی دہائی میں افراط زر کے لئے ایڈجسٹ نہیں ہوئی۔ لوگوں کے دو گروہ، جو اپنی پیدائش کے سال کے اتفاق سے الگ ہوتے ہیں، اسٹاک مارکیٹ کے کام کرنے کے بارے میں ایک بالکل مختلف نقطہ نظر کے ساتھ زندگی سے گزرتے ہیں:

## What stocks did in your teens and 20s



یا افراط زر۔ اگر آپ 1960 کی دہائی میں امریکہ میں پیدا ہوئے تھے، تو آپ کی جوانی اور 20 کی دہائی کے دوران افراط زر۔ آپ کے نوجوان، متاثر کن سال جب آپ معیشت کے کام کرنے کے بارے میں علم کی بنیاد تیار کر رہے ہیں۔ نے قیمتوں کو تین گنا سے زیادہ بڑھا دیا۔ یہ بہت کچھ ہے۔ آپ کو یاد ہے کہ گیس کی لائنیں اور تنخواہیں مل رہی ہیں جو ان سے پہلے کے مقابلے میں نمایاں طور پر کم پھیلی ہوئی ہیں۔ لیکن اگر آپ 1990 میں پیدا ہوئے ہیں، تو آپ کی پوری زندگی میں افراط زر اتنا کم رہا ہے کہ شاید یہ آپ کے ذہن میں کبھی نہیں آیا ہے۔



نومبر 2009 میں امریکہ میں ملک گیر بے روزگاری تقریباً 10 فیصد تھی۔ لیکن ہائی اسکول ڈپلومہ کے بغیر 16 سے 19 سال کی عمر کے افریقی امریکی مردوں میں بے روزگاری کی شرح 49 فیصد تھی۔ کالج کی ڈگری کے ساتھ 45 سال سے زیادہ عمر کی کالمیشن خواتین کے لئے، یہ 4% تھا۔

دوسری جنگ عظیم کے دوران جرمنی اور جاپان کی مقامی سٹاک مارکیٹوں کا صفایا کر دیا گیا تھا۔ پورے علاقے پر بمباری کی گئی۔ جنگ کے اختتام پر جرمن فارموں نے صرف اتنی خوراک پیدا کی کہ ملک کے شہریوں کو ایک دن میں 1,000 کیلوریز فراہم کی جاسکیں۔ اس کا موازنہ امریکہ سے کریں، جہاں

اسٹاک مارکیٹ 1941 سے 1945 کے آخر تک دوگنی سے زیادہ تھی، اور معیشت تقریباً دو دہائیوں میں  
سب سے مضبوط تھی۔

کسی کو بھی یہ توقع نہیں رکھنی چاہیے کہ ان گروہوں کے ارکان اپنی باقی زندگی مہنگائی کے بارے  
میں یہی سوچتے ہوئے گزاریں گے۔ یا اسٹاک مارکیٹ. یا بے روزگاری۔ یا عام طور پر پیسہ۔

کسی کو بھی ان سے مالی معلومات کا اسی طرح جواب دینے کی توقع نہیں کرنی چاہئے۔ کسی کو بھی یہ نہیں سمجھنا چاہئے کہ وہ اسی ترغیب سے متاثر ہیں۔

کسی کو بھی ان سے مشورہ کے اسی ذرائع پر بھروسہ کرنے کی توقع نہیں کرنی چاہئے۔

کسی کو بھی یہ توقع نہیں رکھنی چاہیے کہ وہ اس بات پر متفق ہوں گے کہ کیا اہم ہے، اس کی قیمت کیا ہے، آگے کیا ہونے کا امکان ہے، اور آگے بڑھنے کا بہترین راستہ کیا ہے۔

پیسے کے بارے میں ان کا نظریہ مختلف دنیاؤں میں تشکیل پایا تھا۔ اور جب ایسا ہوتا ہے، تو پیسے کے بارے میں ایک نقطہ نظر جس کے بارے میں لوگوں کا ایک گروہ نفرت انگیز سمجھتا ہے، دوسرے کے لئے کامل معنی رکھتا ہے۔

چند سال قبل نیویارک ٹائمز نے تائیوان کے بڑے پیمانے پر الیکٹرانکس مینوفیکچرر فاکس کون کے کام کرنے کے حالات پر ایک خبر شائع کی تھی۔ حالات اکثر ظالمانہ ہوتے ہیں۔ قارئین بالکل پریشان تھے۔ لیکن اس کہانی کا ایک دلچسپ جواب ایک چینی کارکن کے بھتیجے کی طرف سے آیا، جس نے تبصرہ سیکشن میں لکھا:

میری خالہ نے کئی سال تک اس جگہ کام کیا جسے امریکی "پسینے کی دکانیں" کہتے ہیں۔ یہ ایک مشکل کام تھا۔ لمبے گھنٹے، "چھوٹی اجرت"، "خراب" کام کے حالات۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ ان فیکٹریوں میں سے

ایک میں کام کرنے سے پہلے میری خالہ نے کیا کیا تھا؟ وہ ایک طوائف تھی۔

میری رائے میں اس پرانے طرز زندگی کے مقابلے میں "پینے کی دکان" میں کام کرنے کا خیال ایک بہتری ہے۔ میں جانتا ہوں کہ میری خالہ کو ایک برے سرمایہ دار باس کی طرف سے چند ڈالروں کے لئے "استحصال" کرنا پسند ہو گا۔ بجائے اس کے کہ اس کے جسم کو بہت سے مرد پیسوں کے لئے استحصال کریں۔

یہی وجہ ہے کہ میں بہت سے امریکیوں کی سوچ سے پریشان ہوں۔ ہمارے پاس مغرب جیسے مواقع نہیں ہیں۔ ہمارا سرکاری ڈھانچہ مختلف ہے۔ ملک مختلف ہے۔ جی ہاں، فیکٹری سخت محنت ہے۔ کیا یہ بہتر ہو سکتا ہے؟ جی ہاں، لیکن صرف اس وقت جب آپ اس طرح کا موازنہ امریکی ملازمتوں سے کرتے ہیں۔

میں نہیں جانتا کہ اس سے کیا کرنا ہے۔ میرا ایک حصہ سخت بحث کرنا چاہتا ہے۔ میرا ایک حصہ سمجھنا چاہتا ہے۔ لیکن زیادہ تر یہ ایک مثال ہے کہ کتنا مختلف ہے

تجربات موضوعات کے اندر بہت مختلف خیالات کا باعث بن سکتے ہیں جو ایک فطری طور پر سوچتا ہے کہ سیاہ اور سفید ہونا چاہئے۔

لوگ پیسے سے جو بھی فیصلہ کرتے ہیں وہ اس وقت ان کے پاس موجود معلومات کو لے کر اور اسے دنیا کے کام کرنے کے انوکھے ذہنی ماڈل میں پلگ کر کے جائز ٹھہرایا جاتا ہے۔

ان لوگوں کو غلط معلومات دی جاسکتی ہیں۔ ان کے پاس نامکمل معلومات ہو سکتی ہیں۔ وہ ریاضی میں برے ہو سکتے ہیں۔ انہیں بوسیدہ مارکیٹنگ کے ذریعے قائل کیا جاسکتا ہے۔ وہ نہیں جان سکتے کہ وہ کیا کر رہے ہیں۔ وہ اپنے اعمال کے نتائج کا غلط اندازہ لگا سکتے ہیں۔ اوہ، کیا وہ کبھی کر سکتے ہیں۔

لیکن ایک شخص کا ہر مالی فیصلہ اس لمحے میں ان کے لئے سمجھ میں آتا ہے اور ان باکسوں کی جانچ پڑتال کرتا ہے جن کی انہیں جانچ پڑتال کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ وہ اپنے آپ کو ایک کہانی سناتے ہیں کہ وہ کیا کر رہے ہیں اور وہ ایسا کیوں کر رہے ہیں، اور یہ کہانی ان کے اپنے منفرد تجربات سے تشکیل دی گئی ہے۔

ایک سادہ مثال لیں: لاٹری ٹکٹ۔

امریکی ان پر فلموں، ویڈیو گیمنز، موسیقی، کھیلوں کی تقریبات اور کتابوں کے مقابلے میں زیادہ خرچ کرتے ہیں۔

اور انہیں کون خریدتا ہے؟ زیادہ تر غریب لوگ ہیں۔

امریکہ میں سب سے کم آمدنی والے گھرانے اوسطاً لوٹو ٹکٹوں پر سالانہ 412 ڈالر خرچ کرتے ہیں، جو سب سے زیادہ آمدنی والے گروپوں کے مقابلے میں چار گنا زیادہ ہے۔  
چالیس فیصد امریکی ہنگامی صورت حال میں 400 ڈالر نہیں دے سکتے۔ کہنے کا مطلب یہ ہے کہ 400 ڈالر کے لاٹری ٹکٹ خریدنے والے مجموعی طور پر وہی لوگ ہیں جو کہتے ہیں کہ وہ ہنگامی صورت حال میں 400 ڈالر نہیں لے سکتے۔ وہ کسی ایسی چیز پر اپنے حفاظتی جال اڑا رہے ہیں جس میں لاکھوں میں سے ایک کو بڑا نشانہ بنانے کا موقع ہے۔

یہ مجھے پاگل لگتا ہے۔ یہ شاید آپ کو بھی پاگل لگتا ہے۔ لیکن میں سب سے کم آمدنی والے گروپ میں نہیں ہوں۔ آپ بھی شاید نہیں ہیں۔ لہذا، ہم میں سے بہت سے لوگوں کے لئے کم آمدنی والے لاٹری ٹکٹ خریداروں کے لاشعوری استدلال کو سمجھنا مشکل ہے۔

لیکن تھوڑا سا تناؤ کریں، اور آپ تصور کر سکتے ہیں کہ یہ کچھ اس طرح ہو رہا ہے:

ہم پے چیک ٹوپے چیک کرتے ہیں اور بچت پہنچ سے باہر معلوم ہوتی ہے۔ بہت زیادہ اجرت کے ہمارے امکانات پہنچ سے باہر دکھائی دیتے ہیں۔ ہم اچھی تعطیلات، نئی کاریں، ہیلتھ انشورنس، یا محفوظ علاقوں میں گھروں کے متحمل نہیں ہو سکتے ہیں۔ ہم قرض کے بغیر اپنے بچوں کو کالج میں داخل نہیں کرا سکتے۔ فنانس کی کتابیں پڑھنے والے آپ لوگوں کے پاس زیادہ تر چیزیں یا تو اب ہیں، یا ان کے پاس حاصل کرنے کا اچھا موقع ہے، ہمارے پاس نہیں ہے۔ لاٹری ٹکٹ خریدنا ہماری زندگی میں واحد موقع ہے جب ہم اچھی چیزیں حاصل کرنے کا ایک ٹھوس خواب دیکھ سکتے ہیں جو آپ کے پاس پہلے سے موجود ہے اور اسے معمولی سمجھا جاتا ہے۔ ہم ایک خواب کی قیمت ادا کر رہے ہیں، اور آپ شاید اسے نہیں سمجھ سکتے کیونکہ آپ پہلے سے ہی ایک خواب جی رہے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ ہم آپ سے زیادہ ٹکٹ خریدتے ہیں۔

آپ کو اس استدلال سے متفق ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ ٹوٹجانے پر لوٹو ٹکٹ خریدنا اب بھی ایک برا خیال ہے۔ لیکن میں سمجھ سکتا ہوں کہ لوٹو ٹکٹوں کی فروخت کیوں جاری ہے۔

اور یہ خیال کہ "آپ جو کر رہے ہیں وہ پاگل لگتا ہے لیکن میں سمجھتا ہوں کہ آپ ایسا کیوں کر رہے ہیں۔ ہمارے بہت سے مالیاتی فیصلوں کی جڑوں کو بے نقاب کرتا ہے۔

بہت کم لوگ خالصتا اسپیریڈ شیٹ کے ذریعے مالی فیصلے کرتے ہیں۔ وہ انہیں کھانے کی میز پر، یا کمپنی کی

میٹنگ میں بناتے ہیں۔ ایسی جگہیں جہاں ذاتی تاریخ، دنیا کے بارے میں آپ کا اپنا منفرد نقطہ نظر، انا، فخر، مارکیٹنگ، اور عجیب و غریب ترغیبات ایک ساتھ ایک بیانیہ میں شامل ہیں جو آپ کے لئے کام کرتا ہے۔

-

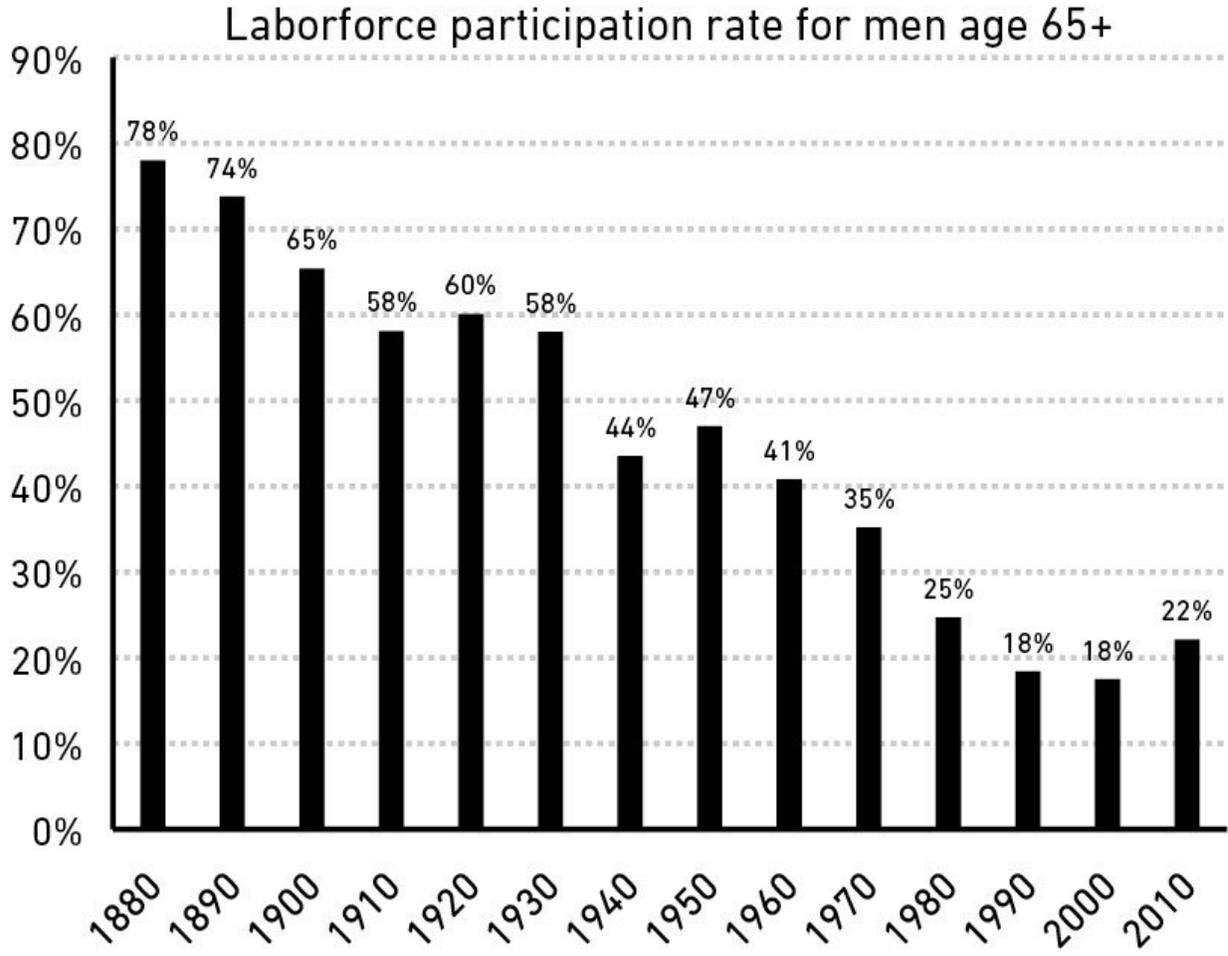
ایک اور اہم نکتہ جو اس بات کی وضاحت کرنے میں مدد کرتا ہے کہ پیسے کے فیصلے اتنے مشکل کیوں ہیں، اور اتنا بد سلوکیوں کیوں ہے، یہ تسلیم کرنا ہے کہ یہ موضوع کتنا نیا ہے۔

پیسہ ایک طویل عرصے سے ہے۔ خیال کیا جاتا ہے کہ لیڈیا کے بادشاہ ایلٹس، جو اب ترکی کا حصہ ہیں، نے 600 قبل مسیح میں پہلی سرکاری کرنسی بنائی تھی۔ لیکن پیسے کے فیصلوں کی جدید بنیاد۔ بچت اور سرمایہ کاری۔ ان تصورات کے ارد گرد مبنی ہے جو عملی طور پر نوزائیدہ ہیں۔

ریٹائرمنٹ لے لو۔ 2018 کے اختتام پر امریکی ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس میں 27 ٹریلین ڈالر تھے، جو اسے عام سرمایہ کار کی بچت اور سرمایہ کاری کے فیصلوں کا اہم محرک بناتے ہیں۔<sup>5</sup>

لیکن ریٹائرمنٹ کے حقدار ہونے کا پورا تصور زیادہ سے زیادہ دو نسلوں پرانا ہے۔

دوسری جنگ عظیم سے پہلے زیادہ تر امریکیوں نے مرنے تک کام کیا۔ یہی توقع اور حقیقت تھی۔ 1940 کی دہائی تک 65 سال اور اس سے زیادہ عمر کے مردوں کی لیبر فورس میں شرکت کی شرح 50 فیصد سے زیادہ تھی:



سماجی تحفظ کا مقصد اسے تبدیل کرنا ہے۔ لیکن اس کے ابتدائی فوائد مناسب پنشن کے قریب بھی نہیں تھے۔ جب ایڈام فلر نے 1940 میں پہلا سوشل سیکیورٹی چیک کیش کیا تو یہ \$22.54، یا افراط زر کے لئے ایڈجسٹ کردہ \$416 کے لئے تھا۔ یہ

یہ 1980 کی دہائی تک نہیں تھا کہ ریٹائرڈ افراد کے لئے اوسط سوشل سیکیورٹی چیک افراط زر کے لئے ایڈجسٹ کردہ ماہانہ \$1,000 سے تجاوز کر گیا تھا۔ مردم شماری بیورو نے 1960 کی دہائی کے آخر تک 65 سال سے زیادہ عمر کے ایک چوتھائی سے زیادہ امریکیوں کو غربت میں زندگی گزارنے کے طور پر درجہ بندی کیا تھا۔

بڑے پیمانے پر یہ خیال پایا جاتا ہے کہ "ہر ایک کے پاس نجی پنشن ہوا کرتی تھی۔ لیکن یہ انتہائی مبالغہ آمیز ہے۔ ایمپلائز بینیفٹ ریسرچ انسٹی ٹیوٹ وضاحت کرتا ہے: "1975 میں 65 سال یا اس سے زیادہ عمر کے صرف ایک چوتھائی افراد کے پاس پنشن آمدنی تھی۔ اس خوش قسمت اقلیت میں، گھریلو آمدنی کا صرف 15 فیصد پنشن سے آتا تھا۔"

نیویارک ٹائمز نے 1955 میں ریٹائرمنٹ کی بڑھتی ہوئی خواہش کے بارے میں لکھا تھا، لیکن مسلسل نااہلی کے بارے میں لکھا تھا: "ایک پرانی کہاوٹ کو دوبارہ بیان کرنا: ہر کوئی ریٹائرمنٹ کے بارے میں بات کرتا ہے، لیکن بظاہر بہت کم لوگ اس کے بارے میں کچھ کرتے ہیں۔"<sup>6</sup>

یہ 1980 کی دہائی تک نہیں تھا کہ ہر کوئی باوقار ریٹائرمنٹ کا حقدار ہے اور ہونا چاہئے۔ اور اس کے بعد سے باوقار ریٹائرمنٹ حاصل کرنے کا طریقہ یہ توقع رہی ہے کہ ہر کوئی اپنا پیسہ بچائے گا اور سرمایہ کاری کرے گا۔

میں اس بات کا اعادہ کرتا ہوں کہ یہ خیال کتنا نیا ہے: 401(کے)۔ امریکی ریٹائرمنٹ کی ریڑھ کی ہڈی کی بچت کی گاڑی۔ 1978 تک موجود نہیں تھی۔ روتھ آئی آر اے 1998 تک پیدا نہیں ہوا تھا۔ اگر یہ ایک شخص ہو تو وہ پینے کے لئے مشکل سے کافی بوڑھا ہوتا۔

یہ کسی کو حیران نہیں ہونا چاہئے کہ ہم میں سے بہت سے ریٹائرمنٹ کے لئے بچت اور سرمایہ کاری کرنے میں برے ہیں۔ ہم پاگل نہیں ہیں۔ ہم سب صرف نئے ہیں۔

یہی حال کالج کا بھی ہے۔ پیپلز کی ڈگری رکھنے والے 25 سال سے زیادہ عمر کے امریکیوں کا حصہ 1940 میں 20 میں سے 1 سے بھی کم ہو کر 2015 تک 4 میں سے 1 ہو گیا ہے۔ اس وقت کے دوران کالج کی اوسط ٹیوشن میں افراط زر کے حساب سے چار گنا سے زیادہ اضافہ ہوا۔ اتنی بڑی اور اتنی اہم چیز جو معاشرے کو اتنی تیزی سے متاثر کر رہی ہے، اس کی وضاحت کرتی ہے کہ مثال کے طور پر، اتنے سارے لوگوں نے پچھلے 20 سالوں میں طالب علموں کے قرضوں کے ساتھ خراب فیصلے کیوں کیے ہیں۔ یہاں تک کہ سیکھنے کی کوشش کرنے کے لئے دہائیوں کا جمع تجربہ نہیں ہے۔ ہم اسے ختم کر رہے ہیں۔

انڈیکس فنڈز کے لئے بھی ایسا ہی ہے، جو 50 سال سے کم پرانے ہیں۔ اور ہیج فنڈز، جو پچھلے ۲۵ سالوں تک شروع نہیں ہوئے تھے۔ یہاں تک کہ وسیع پیمانے پر استعمال

صارفین کے قرضے۔ رہن، کریڈٹ کارڈ، اور کار کے قرضے۔ دوسری جنگ عظیم کے بعد تک شروع نہیں ہوئے تھے، جب جی آئی بل نے لاکھوں امریکیوں کے لئے قرض لینا آسان بنا دیا تھا۔

کتوں کو 10,000 سال پہلے پالتو بنایا گیا تھا اور اب بھی وہ اپنے جنگلی آباؤ اجداد کے کچھ طرز عمل کو برقرار رکھتے ہیں۔ پھر بھی ہم جدید مالیاتی نظام میں 20 سے 50 سال کے تجربے کے ساتھ، مکمل طور پر ہم آہنگ ہونے کی امید کر رہے ہیں۔

ایک ایسے موضوع کے لئے جو جذبات بمقابلہ حقیقت سے بہت متاثر ہوتا ہے، یہ ایک مسئلہ ہے۔ اور اس سے یہ وضاحت کرنے میں مدد ملتی ہے کہ ہم ہمیشہ وہ کیوں نہیں کرتے جو ہمیں پیسے کے ساتھ کرنا چاہئے۔

ہم سب پیسے کے ساتھ پاگل چیزیں کرتے ہیں، کیونکہ ہم سب اس کھیل میں نسبتاً نئے ہیں اور جو آپ کو پاگل لگتا ہے وہ میرے لئے سمجھ میں آسکتا ہے۔ لیکن کوئی بھی پاگل نہیں ہے۔ ہم سب اپنے منفرد تجربات کی بنیاد پر فیصلے کرتے ہیں جو ہمیں کسی خاص لمحے میں سمجھ میں آتے ہیں۔

اب میں آپ کو ایک کہانی سناتا ہوں کہ بل گیٹس کیسے امیر ہوئے۔

**2.**

# Luck & Risk

---

Nothing is as good or as bad  
as it seems.

---

قسمت اور خطرہ بہن بھائی ہیں۔ یہ دونوں حقیقت ہیں کہ زندگی کا ہر نتیجہ انفرادی کوشش کے علاوہ دیگر قوتوں کی طرف سے رہنمائی کی جاتی ہے۔

این وائی یو کے پروفیسر سکاٹ گیلو وے کا ایک متعلقہ خیال ہے جو کامیابی کا فیصلہ کرتے وقت یاد رکھنا بہت ضروری ہے۔ آپ کے اپنے اور دوسروں دونوں کے لئے: "کچھ بھی اتنا اچھا یا برا نہیں ہے جتنا لگتا ہے۔"

بل گیٹس دنیا کے واحد ہائی اسکولوں میں سے ایک میں گئے جہاں کمپیوٹر تھا۔

سینٹل سے باہر لیک سائیڈ اسکول کو کمپیوٹر کیسے ملا اس کی کہانی قابل ذکر ہے۔

بل ڈوگل دوسری جنگ عظیم میں بحریہ کے پائلٹ اور ہائی اسکول ریاضی اور سائنس کے استاد بنے تھے۔ ان کا ماننا تھا کہ حقیقی دنیا کے تجربے کے بغیر کتاب کا مطالعہ کافی نہیں ہے۔ مائیکروسافٹ کے شریک بانی پال ایلن نے کہا کہ جب ہم کالج پہنچیں گے تو انہیں یہ بھی احساس ہوا کہ ہمیں کمپیوٹر کے بارے میں کچھ جاننے کی ضرورت ہوگی۔

1968 میں ڈوگل نے لیک سائیڈ اسکول مدرز کلب کو درخواست دی کہ وہ اپنی سالانہ رمیج فروخت سے حاصل ہونے والی رقم یعنی تقریباً 3,000 ڈالرز کو کمپیوٹر ٹائم شیئرنگ کے لیے جنرل الیکٹرک مین فریم ٹرمینل سے منسلک ٹیلی ٹائپ ماڈل 30 کمپیوٹر لیز پر دینے کے لیے استعمال کرے۔ بل گیٹس کا کہنا تھا کہ 'وقت کی تقسیم کا پورا خیال 1965 میں ہی ایجاد ہوا تھا۔' 'کوئی بہت آگے کی طرف دیکھ رہا تھا۔' 'زیادہ تر یونیورسٹی گریجویٹ اسکولوں میں اتنا جدید کمپیوٹر نہیں تھا جتنا بل گیٹس کو آٹھویں جماعت میں رسائی حاصل تھی۔ اور وہ اس میں سے کافی حاصل نہیں کر سکا۔'

بل گیٹس 1968 میں 13 سال کے تھے جب ان کی ملاقات ہم جماعت پال ایلن سے ہوئی۔ ایلن کو اسکول کے کمپیوٹر کا بھی جنون تھا اور دونوں نے اسے بند کر دیا۔

لیک سائیڈ کا کمپیوٹر اس کے عام نصاب کا حصہ نہیں تھا۔ یہ ایک آزاد مطالعہ پروگرام تھا۔ بل اور پال اس چیز کے ساتھ کھلونا کر سکتے تھے

ان کی فرصت، ان کی تخلیقی صلاحیتوں کو جنگلی ہونے دینا۔ اسکول کے بعد، دیر رات تک، اختتام ہفتہ پر۔ وہ جلد ہی کمپیوٹنگ کے ماہر بن گئے۔

رات گئے اپنے ایک سیشن کے دوران ایلن نے گیٹس کو فارچیون میگزین دکھانے کا ذکر کرتے ہوئے کہا کہ 'آپ کے خیال میں فارچیون 500 کمپنی چلانا کیسا لگتا ہے؟' ایلن نے کہا کہ اسے کوئی اندازہ نہیں تھا۔ گیٹس کا کہنا تھا کہ 'ہو سکتا ہے کہ کسی دن ہماری اپنی کمپیوٹر کمپنی ہو۔ مائیکروسافٹ اب ایک ٹریلین ڈالر سے زیادہ مالیت کا ہے۔

تھوڑا سا تیز ریاضی۔

اقوام متحدہ کے مطابق 1968 میں دنیا میں ہائی اسکول جانے کی عمر کے تقریباً 303 ملین افراد تھے۔

ان میں سے تقریباً 18 ملین امریکہ میں رہتے تھے۔ ان میں سے تقریباً

270,000 ریاست واشنگٹن میں رہتے تھے۔

ان میں سے 100,000 سے کچھ زیادہ سیٹل کے علاقے میں رہتے تھے۔

اور ان میں سے صرف 300 نے لیک سائیڈ اسکول میں تعلیم حاصل کی۔

303 ملین کے ساتھ شروع کریں، 300 کے ساتھ ختم کریں۔

ہائی اسکول جانے کی عمر کے دس لاکھ طالب علموں میں سے ایک نے ہائی اسکول میں تعلیم حاصل کی جس میں کمپیوٹر خریدنے کے لئے نقد رقم اور دور اندیشی کا امتزاج تھا۔ بل گیٹس بھی ان میں سے ایک تھے۔

گیٹس اس بات سے شرمندہ نہیں ہیں کہ اس کا کیا مطلب ہے۔ انہوں نے 2005 میں اسکول کی گریجویٹیشن کلاس کو بتایا کہ "اگر لیک سائینڈ نہ ہوتا تو مائیکروسافٹ نہ ہوتا۔"

گیٹس حیرت انگیز طور پر ہوشیار ہیں، اس سے بھی زیادہ محنتی ہیں، اور ایک نوجوان کے طور پر کمپیوٹر کے لئے ایک وژن تھا جسے زیادہ تر تجربہ کار کمپیوٹر اینجینئرز بھی سمجھ نہیں سکتے تھے۔ لیک سائینڈ کے اسکول میں جا کر اس نے دس لاکھ میں سے ایک سر کی شروعات بھی کی تھی۔

اب میں آپ کو گیٹس کے دوست کینٹ ایونز کے بارے میں بتاتا ہوں۔ اسے قسمت کے قریبی بھائی، خطرے کی اتنی ہی طاقتور خوراک کا سامنا کرنا پڑا۔

مائیکروسافٹ کی کامیابی کی بدولت بل گیٹس اور پال ایلن گھر گھر نام بن گئے۔ لیکن لیک سائڈ پر ہائی اسکول کے کمپیوٹر کے شوقین افراد کے اس گروہ کا ایک تیسرا رکن تھا۔

کینٹ ایونز اور بل گیٹس آٹھویں جماعت میں بہترین دوست بن گئے۔ گیٹس کے اپنے اکاؤنٹ کے مطابق ایونز کلاس کا بہترین طالب علم تھا۔

گیٹس نے اپنی دستاویزی فلم انسائڈ بلز برین میں یاد کرتے ہوئے کہا کہ دونوں نے فون پر مضحکہ خیز باتیں کیں۔ "میں اب بھی کینٹ کا فون نمبر جانتا ہوں،" وہ کہتے ہیں۔ "525-7851۔"

ایونز گیٹس اور ایلن کی طرح کمپیوٹر میں مہارت رکھتے تھے۔ لیک سائڈ کو ایک بار اسکول کے کلاس شیڈول کو دستی طور پر جمع کرنے کے لئے جدوجہد کرنا پڑی تھی۔ سیکڑوں طالب علموں کو وہ کلاسیں حاصل کرنے کے لئے پیچیدگی کی ایک بھول بھلی تھی جس کی انہیں ضرورت ہوتی ہے اور بعض اوقات جو دوسرے کورسز سے متصادم نہیں ہوتے ہیں۔ اسکول نے بل اور کینٹ کو کسی بھی طرح سے اس مسئلے کو حل کرنے کے لئے ایک کمپیوٹر پروگرام بنانے کا کام سونپا۔ یہ کام کرتا ہے۔

اور پال ایلن کے برعکس، کینٹ نے بل کے کاروباری ذہن اور لاتنا ہی عزائم کا اشتراک کیا۔ گیٹس یاد کرتے ہوئے کہتے ہیں کہ 'کینٹ کے پاس ہمیشہ ایک بڑا بریف کیس ہوتا تھا، جیسے ایک وکیل کا بریف کیس۔' ہم ہمیشہ اس بارے میں سازش کرتے تھے کہ ہم مستقبل میں پانچ یا چھ سال میں کیا کریں گے۔ کیا ہمیں سی ای او بننا چاہیے؟ آپ کس طرح کے اثرات مرتب کر سکتے ہیں؟ کیا ہمیں جرنیل بننا چاہیے؟ کیا ہمیں سفیر بننا چاہیے؟" جو کچھ بھی تھا، بل اور کینٹ جانتے تھے کہ وہ مل کر یہ کام کریں

گے۔

کینٹ کے ساتھ اپنی دوستی کو یاد کرنے کے بعد، گیٹس پیچھے ہٹ جاتے ہیں۔

"ہم ایک ساتھ کام کرتے رہتے۔ مجھے یقین ہے کہ ہم ایک ساتھ کالج گئے ہوں گے۔ کینٹ گیٹس اور ایلن کے ساتھ مائیکروسافٹ کا بانی شراکت دار ہو سکتا تھا۔

لیکن ایسا کبھی نہیں ہو گا۔ کینٹ ہائی اسکول سے فارغ التحصیل ہونے سے پہلے کوہ پیمائی کے ایک حادثے میں فوت ہو گیا۔

امریکہ میں ہر سال کوہ پیمائی کے دوران تقریباً تین درجن اموات ہوتی ہیں۔ ہائی اسکول میں پہاڑ پر ہلاک ہونے کے امکانات تقریباً دس لاکھ میں سے ایک ہیں۔

بل گیٹس نے لیک سائڈ میں اختتام کر کے دس لاکھ میں سے ایک قسمت کا تجربہ کیا۔ کینٹ ایونز کو دس لاکھ میں سے ایک خطرے کا سامنا کرنا پڑا کیونکہ وہ اور گیٹس نے جو کچھ حاصل کرنے کا ارادہ کیا تھا اسے کبھی ختم نہیں کر سکے۔ وہی قوت، وہی شدت، مخالف سمتوں میں کام کر رہی ہے۔

قسمت اور خطرہ دونوں حقیقت ہیں کہ زندگی میں ہر نتیجہ انفرادی کوشش کے علاوہ دیگر قوتوں کی طرف سے رہنمائی کی جاتی ہے۔ وہ اتنے ملتے جلتے ہیں کہ آپ دوسرے کا یکساں احترام کیے بغیر ایک پر یقین نہیں کر سکتے ہیں۔ یہ دونوں اس لئے ہوتے ہیں کیونکہ دنیا اتنی پیچیدہ ہے کہ آپ کے 100% اعمال کو آپ کے نتائج کے 100% کو ڈکٹیٹ کرنے کی اجازت نہیں دے سکتے ہیں۔ وہ ایک ہی چیز سے چلائے جاتے ہیں: آپ سات ارب دوسرے لوگوں اور لامحدود متحرک حصوں کے ساتھ ایک کھیل میں ایک شخص ہیں۔ آپ کے کنٹرول سے باہر کے اقدامات کا حادثاتی اثر ان اقدامات سے کہیں زیادہ نتیجہ خیز ہو سکتا ہے جو آپ شعوری طور پر لیتے ہیں۔

لیکن دونوں کی پیمائش کرنا اتنا مشکل ہے، اور قبول کرنا مشکل ہے، کہ انہیں بھی اکثر نظر انداز کر دیا جاتا ہے۔ ہر بل گیٹس کے لئے ایک کینٹ ایونز ہے جو اتنا ہی ہنرمند اور متحرک تھا لیکن زندگی کے روٹی کے دوسری طرف ختم ہوا۔

اگر آپ قسمت دیتے ہیں اور ان کی مناسب عزت کو خطرے میں ڈالتے ہیں تو، آپ کو احساس ہوتا ہے کہ جب لوگوں کی مالی کامیابی کا فیصلہ کرتے ہیں۔ آپ کی اپنی اور دوسروں دونوں کی۔ تو یہ کبھی بھی اتنا اچھا یا برا نہیں ہوتا جتنا لگتا ہے۔

برسوں پہلے میں نے معاشیات میں نوبل انعام جیتنے والے ماہر معاشیات رابرٹ شیلر سے پوچھا تھا کہ  
'آپ سرمایہ کاری کے بارے میں کیا جاننا چاہتے ہیں جو ہم نہیں جان سکتے؟'

"کامیاب نتائج میں قسمت کا صحیح کردار،" انہوں نے جواب دیا۔

مجھے یہ جواب پسند ہے، کیونکہ کوئی بھی نہیں سوچتا کہ قسمت مالی کامیابی میں کردار ادا نہیں کرتی ہے۔  
لیکن چونکہ قسمت کا اندازہ لگانا مشکل ہے اور لوگوں کی کامیابی اس کی مرہون منت ہے، لہذا پہلے سے  
طے شدہ موقف اکثر کامیابی کے عنصر کے طور پر قسمت کو نظر انداز کرنا ہوتا ہے۔

اگر میں کہوں کہ دنیا میں ایک ارب سرمایہ کار ہیں۔ اتفاق سے، کیا آپ توقع کریں گے کہ ان میں سے  
10 ارب پتی بن جائیں گے؟ تم

انہوں نے جواب دیا، "بالکل۔" لیکن پھر اگر میں آپ سے ان سرمایہ کاروں کے نام پوچھوں تو آپ شاید پیچھے ہٹ جائیں گے۔

دوسروں کا فیصلہ کرتے وقت، کامیابی کو قسمت سے منسوب کرنے سے آپ حسد اور گھٹیا نظر آتے ہیں، بھلے ہی ہم جانتے ہوں کہ یہ موجود ہے۔ اور جب اپنے آپ کا فیصلہ کرتے ہیں تو، کامیابی کو قسمت سے منسوب کرنا اتنا حوصلہ شکن ہو سکتا ہے کہ اسے قبول نہیں کیا جاسکتا ہے۔

ماہر معاشیات بھاشکر محمود نے دکھایا ہے کہ بھائیوں کی آمدنی قد یا وزن سے زیادہ باہم مربوط ہے۔ اگر آپ امیر اور لمبے ہیں، تو آپ کا بھائی بھی لمبے قد کے مقابلے میں امیر ہونے کا زیادہ امکان ہے۔ میرے خیال میں ہم میں سے زیادہ تر لوگ جانتے ہیں کہ یہ سچ ہے۔ آپ کی تعلیم کا معیار اور آپ کے لئے کھلنے والے دروازے آپ کے والدین کی سماجی و اقتصادی حیثیت سے بہت زیادہ جڑے ہوئے ہیں۔ لیکن مجھے دو امیر بھائی تلاش کریں اور میں آپ کو دو مرد دکھاؤں گا جو نہیں سمجھتے کہ اس مطالعہ کے نتائج ان پر لاگو ہوتے ہیں۔

ناکامی، جو دیوالیہ پن سے لے کر ذاتی مقصد کو پورا نہ کرنے تک کچھ بھی ہو سکتی ہے۔ کا بھی اتنا ہی غلط استعمال کیا جاتا ہے۔

کیا ناکام کاروباری اداروں نے کافی کوشش نہیں کی؟ کیا خراب سرمایہ کاری کے بارے میں اچھی طرح سے نہیں سوچا گیا تھا؟ کیا سستی کی وجہ سے کیریئر خراب ہو رہا ہے؟ کبھی کبھی، ہاں۔ بالکل۔

لیکن کتنا؟ یہ جاننا بہت مشکل ہے۔ ہر چیز کے کامیاب ہونے کے امکانات 100 فیصد سے بھی کم ہوتے ہیں، اور خطرہ وہی ہوتا ہے جب آپ اس مساوات کے بد قسمت پہلو پر ختم ہو جاتے ہیں۔ قسمت کی طرح، کہانی بھی بہت مشکل، بہت گندی، بہت پیچیدہ ہو جاتی ہے اگر ہم یہ فیصلہ کرنے کی کوشش کریں کہ ایک نتیجہ کتنا شعوری فیصلہ تھا بمقابلہ خطرہ۔

کہتے ہیں کہ میں ایک اسٹاک خریدتا ہوں، اور پانچ سال بعد یہ کہیں نہیں گیا ہے۔ یہ ممکن ہے کہ میں نے اسے پہلی جگہ خرید کر ایک برافیصلہ کیا ہو۔ یہ بھی ممکن ہے کہ میں نے ایک اچھا فیصلہ کیا جس میں پیسہ کمانے کا 80% امکان تھا، اور میں صرف بد قسمت 20% کے ساتھ ختم ہوا۔ مجھے کیسے پتہ چلے گا کہ کون سا ہے؟ کیا میں نے کوئی غلطی کی ہے، یا میں نے صرف خطرے کی حقیقت کا تجربہ کیا ہے؟

اعداد و شمار کی پیمائش کرنا ممکن ہے کہ آیا کچھ فیصلے دانشمندانہ تھے۔ لیکن حقیقی دنیا میں، روزانہ، ہم ایسا نہیں کرتے ہیں۔ یہ بہت مشکل ہے۔ ہم سادہ کہانیوں کو ترجیح دیتے ہیں، جو آسان ہیں لیکن اکثر شیطانی گمراہ کن ہوتی ہیں۔

سرمایہ کاروں اور کاروباری رہنماؤں کے ارد گرد سال گزارنے کے بعد مجھے احساس ہوا ہے کہ کسی اور کی ناکامی عام طور پر خراب فیصلوں سے منسوب ہوتی ہے، جبکہ آپ کی اپنی ناکامیاں عام طور پر خطرے کے تاریک پہلو کی طرف کھینچی جاتی ہیں۔

آپ کی ناکامیوں کا فیصلہ کرتے وقت میں وجہ اور اثر کی ایک صاف اور سادہ کہانی کو ترجیح دیتا ہوں، کیونکہ مجھے نہیں معلوم کہ آپ کے دماغ کے اندر کیا چل رہا ہے۔ "آپ کے پاس ایک برانچ تھا لہذا یہ ایک غلط فیصلے کی وجہ سے ہوا ہو گا" یہ کہانی ہے جو میرے لئے سب سے زیادہ معنی رکھتی ہے۔ لیکن جب میں اپنے آپ کا فیصلہ کرتا ہوں تو میں اپنے ماضی کے فیصلوں کا جواز پیش کرنے اور برے نتائج کو خطرے سے منسوب کرنے کے لئے ایک جنگلی بیانیہ تشکیل دے سکتا ہوں۔

فوربز میگزین کے سرورق پر غریب سرمایہ کاروں کا جشن نہیں منایا گیا جنہوں نے اچھے فیصلے کیے لیکن خطرے کے بد قسمت پہلو کا تجربہ کیا۔ لیکن یہ تقریباً یقینی طور پر امیر سرمایہ کاروں کا جشن مناتا ہے جنہوں نے ٹھیک یا لا پرواہ فیصلے کیے اور خوش قسمت ہوئے۔ دونوں نے ایک ہی سکے پلٹ دیا جو ایک دوسری طرف اترنے کے لئے ہوا تھا۔

اس کا خطرناک حصہ یہ ہے کہ ہم سب یہ جاننے کی کوشش کر رہے ہیں کہ پیسے کے ساتھ کیا کام کرتا ہے اور کیا نہیں۔

سرمایہ کاری کی حکمت عملی کیا کام کرتی ہے؟ کون سے نہیں کرتے؟ کون

سی کاروباری حکمت عملی کام کرتی ہے؟ کون سے نہیں کرتے؟ آپ امیر

کیسے ہو سکتے ہیں؟ آپ غریب ہونے سے کیسے بچ سکتے ہیں؟

ہم کامیابیوں اور ناکامیوں کا مشاہدہ کر کے اور یہ کہہ کر ان اسباق کی تلاش کرتے ہیں، "جو اس نے کیا، اس سے بچو۔"

اگر ہمارے پاس جادو کی چھڑی ہوتی تو ہمیں معلوم ہوتا کہ ان نتائج کا کتنا تناسب ان اعمال کی وجہ سے ہوتا ہے جو دہرانے کے قابل ہیں، بمقابلہ بے ترتیب خطرے اور قسمت کا کردار جس نے ان اعمال کو کسی نہ کسی طرح متاثر کیا۔ لیکن ہمارے پاس جادو کی چھڑی نہیں ہے۔ ہمارے پاس دماغ ہیں جو باریکی کی زیادہ بھوک کے بغیر آسان جوابات کو ترجیح دیتے ہیں۔ لہذا ان خصوصیات کی نشاندہی کرنا جن کی ہمیں تقلید کرنی چاہئے یا ان سے بچنا چاہئے، تکلیف دہ طور پر مشکل ہو سکتا ہے۔

میں آپ کو ایک ایسے شخص کی ایک اور کہانی سناتا ہوں جو بل گیٹس کی طرح بے حد کامیاب تھا، لیکن جس کی کامیابی کو قسمت یا مہارت کی وجہ سے سمجھنا مشکل ہے۔

کار نیلیئس وینڈر بلٹ نے اپنی ریلوے سلطنت کو وسعت دینے کے لئے کاروباری معاہدوں کا ایک سلسلہ مکمل کیا تھا۔

ان کے کاروباری مشیروں میں سے ایک نے وینڈر بلٹ کو یہ بتانے کے لئے جھک کر کہا کہ وہ ہر لین دین پر راضی ہوئے وہ قانون کی خلاف ورزی کرتے ہیں۔

"میرے خدا، جان،" وینڈر بلٹ نے کہا، "آپ کو نہیں لگتا کہ آپ ریاست نیویارک کے قوانین کے مطابق ریلوے چلا سکتے ہیں، ہے نا؟" <sup>10</sup>

یہ پڑھتے وقت میرا پہلا خیال یہ تھا: "یہی رویہ ہے کہ وہ اتنا کامیاب تھا۔ وینڈر بلٹ کے دن کے دوران قوانین نے ریلوے کو ایڈجسٹ نہیں کیا۔ تو اس نے کہا "اس کے ساتھ جہنم میں جاؤ" اور ویسے بھی آگے بڑھ گیا۔

وینڈر بلٹ بے حد کامیاب تھا۔ لہذا ان کی قانون سازی کو دیکھنا پرکشش ہے۔  
- جو اس کی کامیابی کے لئے بدنام اور اہم تھا۔ سادہ کی حکمت کے طور پر۔ اس بے حس بصیرت مند نے اس کے راستے میں کچھ بھی نہیں آنے دیا!

لیکن یہ تجزیہ کتنا خطرناک ہے؟ کوئی بھی سمجھدار شخص کاروباری خصوصیت کے طور پر کھلے جرم

کی سفارش نہیں کرے گا۔ آپ آسانی سے تصور کر سکتے ہیں کہ وینڈر بلٹ کی کہانی بہت مختلف ہو رہی ہے۔ ایک غیر قانونی شخص جس کی نوجوان کمپنی عدالتی حکم کے تحت تباہ ہو گئی۔

تو ہمیں یہاں ایک مسئلہ ہے۔

آپ وینڈر بلٹ کی تعریف کر سکتے ہیں کہ انہوں نے قانون کو اتنے ہی جوش و خروش کے ساتھ پیش کیا جتنا آپ ایزون کو ایسا کرنے پر تنقید کا نشانہ بناتے ہیں۔ شاید ایک قانون کے بازو سے بچ کر خوش قسمت تھا جبکہ دوسرا خود کو خطرے کے پہلو میں پایا۔

جان ڈی راک فیلر بھی ایسا ہی ہے۔ ان کی بار بار قانون کی خلاف ورزی، ایک جج نے کبھی اپنی کمپنی کو "ایک عام چور سے بہتر نہیں" کہا تھا۔ کو مورخین اکثر چالاک کاروباری ہوشیار کے طور پر پیش کرتے ہیں۔ شاید یہ تھا۔ لیکن یہ بیانیہ کب بدل جاتا ہے، "آپ نے فرسودہ قوانین کو بدعت کی راہ میں رکاوٹ نہیں بننے دیا"، اور "تم نے جرم کیا ہے؟" یا کہانی کو "راک فیلر ایک راک فیلر تھا" سے تبدیل کرنے کے لئے کہانی کو کتنا کم تبدیل کرنا پڑے گا۔

ذہن، اپنی کامیابیوں سے سیکھنے کی کوشش کریں، "راک فیلر ایک مجرم تھا، اپنی کاروباری ناکامیوں سے سیکھنے کی کوشش کریں۔" بہت کم۔

"مجھے قانون کی کیا پرواہ ہے؟" وینڈر بلٹ نے ایک بار کہا تھا۔ "کیا میرے پاس طاقت نہیں ہے؟"

اس نے کیا، اور یہ کام کیا۔ لیکن یہ تصور کرنا آسان ہے کہ وہ ایک کہانی کے آخری الفاظ ہیں جن کا نتیجہ بہت مختلف ہے۔ جرات مند اور لاپرواہی کے درمیان لکیر پتلی ہو سکتی ہے۔ جب ہم خطرہ اور قسمت نہیں دیتے ہیں تو ان کی مناسب بلنگ اکثر نظر نہیں آتی ہے۔

بینجمن گراہم کو اب تک کے سب سے بڑے سرمایہ کاروں میں سے ایک، قدر کی سرمایہ کاری کے والد اور وارن بفیٹ کے ابتدائی سرپرست کے طور پر جانا جاتا ہے۔ لیکن بینجمن گراہم کی سرمایہ کاری کی کامیابی کی اکثریت جی ای آئی سی او اسٹاک کے ایک بڑے حصے کے مالک ہونے کی وجہ سے تھی جس نے، اپنے اعتراف کے مطابق، تقریباً ہر تنوع کے اصول کو توڑ دیا جو گراہم نے خود اپنی مشہور تحریروں میں بیان کیا تھا۔ جرات مند انہ اور لاپرواہی کے درمیان پتلی لکیر یہاں کہاں گرتی ہے؟ مجھے نہیں معلوم۔ گراہم نے اپنے گیکو بونانزا کے بارے میں لکھا: "ایک خوش قسمت وقفہ، یا ایک انتہائی ہوشیار فیصلہ۔ کیا ہم انہیں الگ الگ بتا سکتے ہیں؟" آسانی سے نہیں۔

اسی طرح ہم سمجھتے ہیں کہ مارک زکربرگ یا ہو کی 2006 میں اپنی کمپنی کو خریدنے کے لیے ایک ارب ڈالر کی پیشکش کو مسترد کرنے کے لیے ایک ذہین شخص ہیں۔ اس نے مستقبل دیکھا اور اپنی بند و قوں پر

قائم رہا۔ لیکن لوگ یا ہو کو تنقید کا نشانہ بناتے ہیں اور مائیکروسافٹ کی جانب سے اس کی بڑی خریداری کی پیشکش کو ٹھکرادیتے ہیں۔ ان احمقوں کو جب تک ممکن ہو سکے فائدہ اٹھانا چاہیے تھا! یہاں کاروباری افراد کے لئے کیا سبق ہے؟ مجھے کوئی اندازہ نہیں ہے، کیونکہ خطرے اور قسمت کا اندازہ لگانا بہت مشکل ہے۔

اس کی بہت سی مثالیں موجود ہیں۔

ان گنت قسمتیں (اور ناکامیاں) ان کے نتائج سے فائدہ اٹھانے کی ذمہ دار ہیں۔

بہترین (اور بدترین) مینیجر اپنے ملازمین کو جتنی مشکل سے چلا سکتے ہیں۔

"گاہک ہمیشہ صحیح ہوتا ہے" اور "گاہکوں کو نہیں معلوم کہ وہ کیا چاہتے ہیں" دونوں قبول شدہ کاروباری حکمت ہیں۔

"متاثر کن طور پر جرات مندانہ" اور "احمقانہ طور پر لاپرواہ" کے درمیان کی لکیر ایک ملی میٹر موٹی ہو سکتی ہے اور صرف پس منظر میں نظر آتی ہے۔

خطرہ اور قسمت ایک دوسرے سے جڑے ہوئے ہیں۔

یہ حل کرنے کے لئے ایک آسان مسئلہ نہیں ہے۔ قسمت کیا ہے، مہارت کیا ہے، اور خطرہ کیا ہے اس کی شناخت کرنے میں دشواری سب سے بڑے مسائل میں سے ایک ہے جب ہم پیسے کا انتظام کرنے کے بہترین طریقے کے بارے میں جاننے کی کوشش کرتے ہیں۔

لیکن دو چیزیں آپ کو بہتر سمت میں اشارہ کر سکتی ہیں۔

مخاطر ہیں کہ آپ کس کی تعریف اور تعریف کرتے ہیں۔ مخاطر ہیں کہ آپ کس کو نیچا دیکھتے ہیں اور بننے سے بچنا چاہتے ہیں۔

یا، صرف یہ فرض کرتے وقت مخاطر ہیں کہ 100% نتائج کو کوشش اور فیصلوں سے منسوب کیا جاسکتا ہے۔ میرے بیٹے کی پیدائش کے بعد، میں نے اسے ایک خط لکھا جس میں کہا گیا تھا:

کچھ لوگ ایسے خاندانوں میں پیدا ہوتے ہیں جو تعلیم کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔ دوسرے اس کے خلاف ہیں۔ کچھ پھلتی پھولتی معیشتوں میں پیدا ہوتے ہیں جو انٹرپرائیور شپ کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔ دوسرے جنگ اور غربت میں پیدا ہوتے ہیں۔ میں چاہتا ہوں کہ آپ کامیاب ہوں، اور میں چاہتا

ہوں کہ آپ اسے کمائیں۔ لیکن یہ سمجھ لیں کہ تمام کامیابیاں محنت کی وجہ سے نہیں ہوتی ہیں، اور تمام غربت سستی کی وجہ سے نہیں ہوتی ہے۔ اپنے آپ سمیت لوگوں کا فیصلہ کرتے وقت اس بات کو ذہن میں رکھیں۔

لہذا، مخصوص افراد اور کیس اسٹڈیز پر کم اور وسیع نمونوں پر زیادہ توجہ مرکوز کریں۔

کسی مخصوص شخص کا مطالعہ کرنا خطرناک ہو سکتا ہے کیونکہ ہم انتہائی مثالوں کا مطالعہ کرتے ہیں۔ ارب پتیوں، سی ای اوز، یا بڑے پیمانے پر ناکامیاں جو خبروں پر حاوی ہیں۔ اور انتہائی مثالیں اکثر ان کی پیچیدگی کو دیکھتے ہوئے دوسرے حالات پر کم سے کم لاگو ہوتی ہیں۔ نتائج جتنے زیادہ شدید ہوں گے،

اس بات کا امکان کم ہے کہ آپ اس کے اسباق کو اپنی زندگی پر لاگو کر سکتے ہیں، کیونکہ زیادہ امکان ہے کہ نتیجہ قسمت یا خطرے کے انتہائی اختتام سے متاثر ہوا تھا۔

آپ کامیابی اور ناکامی کے وسیع نمونوں کو تلاش کر کے قابل عمل ٹیک اوے کے قریب پہنچ جائیں گے۔ پیٹرن جتنا زیادہ عام ہوگا، یہ آپ کی زندگی پر اتنا ہی زیادہ لاگو ہو سکتا ہے۔ وارن بفیٹ کی سرمایہ کاری کی کامیابی کی تقلید کرنے کی کوشش کرنا مشکل ہے، کیونکہ اس کے نتائج اتنے شدید ہیں کہ اس کی زندگی بھر کی کارکردگی میں قسمت کا کردار بہت زیادہ ہے، اور قسمت ایسی چیز نہیں ہے جس کی آپ قابل اعتماد طور پر تقلید کر سکتے ہیں۔ لیکن، جیسا کہ ہم باب 7 میں دیکھیں گے، یہ سمجھنا کہ جن لوگوں کا اپنے وقت پر کنٹرول ہوتا ہے وہ زندگی میں زیادہ خوش رہتے ہیں، ایک وسیع اور عام مشاہدہ ہے کہ آپ اس کے ساتھ کچھ کر سکتے ہیں۔

میرے پسندیدہ مورخ فریڈرک لیوس ایلن نے اپنے کیریئر میں اوسط، اوسط امریکی کی زندگی کی عکاسی کرتے ہوئے گزارا۔ وہ کیسے رہتے تھے، وہ کیسے بدلتے تھے، انہوں نے کام کے لئے کیا کیا، انہوں نے رات کے کھانے میں کیا کھایا، وغیرہ۔ اس طرح کے وسیع مشاہدے سے دور رہنے کے لئے زیادہ متعلقہ اسباق ہیں بجائے اس کے کہ انتہا پسند کرداروں کا مطالعہ کرنے میں جو خبروں پر حاوی ہوتے ہیں۔

بل گیٹس نے ایک بار کہا تھا، "کامیابی ایک گھٹیا استاد ہے۔ یہ ہوشیار لوگوں کو یہ سوچنے پر مجبور کرتا

ہے کہ وہ ہار نہیں سکتے۔

جب چیزیں بہت اچھی طرح سے چل رہی ہیں تو، احساس کریں کہ یہ اتنا اچھا نہیں ہے جتنا آپ سوچتے ہیں۔ آپ ناقابل تسخیر نہیں ہیں، اور اگر آپ تسلیم کرتے ہیں کہ قسمت آپ کو کامیابی لے کر آئی ہے تو آپ کو قسمت کے کزن، خطرے پر یقین کرنا ہوگا، جو آپ کی کہانی کو اتنی ہی تیزی سے بدل سکتا ہے۔

لیکن دوسری سمت میں بھی ایسا ہی ہے۔

ناکامی ایک گھٹیا استاد ہو سکتا ہے، کیونکہ یہ ہوشیار لوگوں کو یہ سوچنے پر مجبور کرتا ہے کہ ان کے فیصلے خوفناک تھے جب کبھی کبھی وہ صرف خطرے کی ناقابل معافی حقیقتوں کی عکاسی کرتے ہیں۔ ناکامی سے نمٹنے کے لئے چال یہ ہے کہ آپ کی مالی زندگی کو اس طرح ترتیب دیں کہ یہاں ایک خراب سرمایہ کاری اور وہاں ایک ناکام مالی ہدف آپ کو ختم نہیں کرے گا تا کہ آپ اس وقت تک کھیلتے رہیں جب تک کہ مشکلات آپ کے حق میں نہ آجائیں۔

لیکن اس سے بھی زیادہ اہم بات یہ ہے کہ جتنا ہم کامیابی میں قسمت کے کردار کو تسلیم کرتے ہیں، خطرے کے کردار کا مطلب ہے کہ ہمیں اپنے آپ کو معاف کر دینا چاہئے اور ناکامیوں کا فیصلہ کرتے وقت سمجھنے کی گنجائش چھوڑنی چاہئے۔

کچھ بھی اتنا اچھا یا برا نہیں ہے جتنا لگتا ہے۔

اب آئیے دو آدمیوں کی کہانیوں پر نظر ڈالتے ہیں جنہوں نے اپنی قسمت کو دھکا دیا۔

**3.**

# Never Enough

---

When rich people do crazy things.

---

وینگارڈ کے بانی جان بوگل، جو 2019 میں انتقال کر گئے تھے، نے ایک بار پیسے کے بارے میں ایک کہانی سنائی تھی جس میں ایک ایسی چیز پر روشنی ڈالی گئی تھی جس کے بارے میں ہم کافی نہیں سوچتے ہیں:

شیلٹر آئی لینڈ پر ایک ارب پتی کی جانب سے دی گئی ایک پارٹی میں کرٹ وونگٹ نے اپنے دوست جوزف ہیلر کو بتایا کہ ان کے میزبان، جو ایک ہیج فنڈ مینیجر ہیں، نے ایک ہی دن میں اس سے زیادہ پیسہ کمایا ہے جتنا ہیلر نے اپنی پوری تاریخ میں اپنے بے حد مقبول ناول کچیج-22 سے کمایا تھا۔ ہیلر جواب دیتا ہے، "ہاں، لیکن میرے پاس کچھ ہے جو اس کے پاس کبھی نہیں ہو گا... کافی ہے۔"

کافی. میں اس لفظ کی سادہ فصاحت دیکھ کر دنگ رہ گیا۔ دو وجوہات کی بنا پر دنگ رہ گیا: پہلی وجہ یہ کہ مجھے اپنی زندگی میں بہت کچھ دیا گیا ہے اور دوسرا، کیونکہ جوزف ہیلر اس سے زیادہ درست نہیں ہو سکتا تھا۔

ہمارے معاشرے کے ایک اہم عنصر کے لیے، جس میں ہم میں سے بہت سے امیر ترین اور طاقتور ترین لوگ بھی شامل ہیں، آج اس بات کی کوئی حد نظر نہیں آتی کہ کافی کیا ہے۔

یہ بہت ہوشیار ہے، اور بہت طاقتور ہے۔

میں کافی نہ ہونے کے خطرات کی دو مثالیں پیش کرتا ہوں، اور وہ ہمیں کیا سکھاسکتے ہیں۔

-

رجت گپتا کو لکتہ میں پیدا ہوئے تھے اور نوجوانی میں یتیم ہو گئے تھے۔ لوگ مراعات یافتہ چند لوگوں کے بارے میں بات کرتے ہیں جو تیسری بنیاد پر زندگی کا آغاز کرتے ہیں۔ گپتا بیس بال اسٹیڈیم بھی نہیں دیکھ سکتے تھے۔

انہوں نے ان شروعات سے جو کچھ حاصل کیا وہ صرف غیر معمولی تھا۔

40 کی دہائی کے وسط تک گپتا دنیا کی سب سے باوقار مشاورتی فرم میک کنزی کے سی ای او تھے۔ وہ 2007 میں اقوام متحدہ اور ورلڈ اکنامک فورم میں کردار ادا کرنے کے لئے ریٹائر ہوئے۔ انہوں نے فلاحی کاموں میں شراکت داری کی۔

بل گیٹس۔ وہ پانچ سرکاری کمپنیوں کے بورڈ آف ڈائریکٹرز میں بیٹھے تھے۔ کولکاتا کی کچی آبادیوں سے تعلق رکھنے والے گپتا زندہ رہنے والے سب سے کامیاب تاجروں میں سے ایک بن گئے تھے۔

اس کی کامیابی کے ساتھ بے پناہ دولت آئی۔ 2008 تک گپتا کی مالیت مبینہ طور پر 100 ملین ڈالر تھی۔ اس رقم پر پانچ فیصد سالانہ منافع تقریباً 600 ڈالر فی گھنٹہ، 24 گھنٹے کماتا ہے۔

وہ زندگی میں کچھ بھی کر سکتا تھا جو وہ چاہتا تھا۔

اور وہ ہر لحاظ سے جو چاہتے تھے وہ محض ایک کروڑ پتی نہیں بننا تھا۔ رجت گپتا ارب پتی بننا چاہتے تھے۔ اور وہ اسے بری طرح چاہتا تھا۔

گپتا گولڈمین ساکس کے بورڈ آف ڈائریکٹرز میں بیٹھے تھے، جس نے انہیں دنیا کے چند امیر ترین سرمایہ کاروں سے گھیر لیا تھا۔ ایک سرمایہ کار نے پرائیویٹ ایکویٹی ٹائیکونز کی تنخواہوں کا حوالہ دیتے ہوئے گپتا کو اس طرح بیان کیا: 'مجھے لگتا ہے کہ وہ اس دائرے میں رہنا چاہتے ہیں۔ یہ ایک ارب پتی حلقہ ہے، ٹھیک ہے؟ گولڈمین کروڑوں کے دائرے کی طرح ہے، ٹھیک ہے؟'<sup>11</sup>

دائیں۔ لہذا گپتا کو ایک منافع بخش پہلو مل گیا۔

سنہ 2008 میں جب گولڈمین ساکس کو مالی بحران کا سامنا کرنا پڑا تو وارن بفیٹ نے بینک میں 5 ارب ڈالر کی سرمایہ کاری کا منصوبہ بنایا تاکہ اسے زندہ رہنے میں مدد مل سکے۔ گولڈمین بورڈ ممبر کی حیثیت

سے گپتا کو عوام کے سامنے اس لین دین کے بارے میں پتہ چلا۔ یہ قابل قدر معلومات تھی۔ گولڈمین کی بقا مشکوک تھی اور بفیٹ کی حمایت یقینی طور پر اس کے اسٹاک میں اضافہ کرے گی۔

گولڈمین بورڈ میٹنگ میں زیر التوا ڈیل کے بارے میں جاننے کے 16 سیکنڈ بعد گپتا نے فون بند کر دیا اور راج راجر تنم نامی ہیج فنڈ مینجر کو فون کیا۔ اس کال کو ریکارڈ نہیں کیا گیا تھا، لیکن راجر تنم نے فوری طور پر گولڈمین ساکس کے 175،000 حصص خریدے، لہذا آپ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ کیا بات چیت ہوئی تھی۔ بفیٹ گولڈمین معاہدے کا اعلان چند گھنٹوں بعد عوام کے سامنے کیا گیا۔ گولڈمین کے حصص میں اضافہ ہوا۔ راجر تنم نے فوری طور پر \$1 ملین کمائے۔

یہ ایک مبینہ رجحان کی صرف ایک مثال تھی۔ ایس ای سی کا دعویٰ ہے کہ گپتا کی اندرونی تجاویز سے 17 ملین ڈالر کا منافع ہوا۔

یہ آسان پیسہ تھا۔ اور، استغاثہ کے لئے، یہ ایک اور بھی آسان کیس تھا۔

گپتا اور راجر تنم دونوں کو انسائیڈر ٹریڈنگ کے الزام میں جیل جانا پڑا، ان کے کیریئر اور ساکھ کو ناقابل تلافی نقصان پہنچا۔

اب برنی میڈوف پر غور کریں۔ اس کا جرم سب جانتے ہیں۔ خود چارلس پونزی کے بعد میڈوف سب سے بدنام پونزی اسکیم ہے۔ ڈوف نے اپنے جرم کا انکشاف ہونے سے پہلے دو دہائیوں تک سرمایہ کاروں کو دھوکہ دیا۔ ستم ظریفی یہ ہے کہ گپتا کی کوشش کے چند ہفتوں بعد۔

جس چیز کو نظر انداز کیا گیا ہے وہ یہ ہے کہ گپتا کی طرح میڈوف بھی ایک دھوکہ باز سے بڑھ کر تھا۔ پونزی اسکیم سے پہلے جس نے میڈوف کو مشہور کیا وہ ایک بے حد کامیاب اور جائز تاجر تھا۔

میڈوف ایک مارکیٹ بنانے والا تھا، ایک ایسی نوکری جو اسٹاک کے خریداروں اور فروخت کنندگان سے میل کھاتی ہے۔ وہ اس میں بہت اچھا تھا۔ وال اسٹریٹ جرنل نے 1992 میں میڈوف کی مارکیٹ بنانے والی فرم کو کس طرح بیان کیا:

انہوں نے ایک انتہائی منافع بخش سیکیورٹیز فرم، برنارڈ ایل میڈوف انویسٹمنٹ سیکیورٹیز قائم کی ہے، جو بگ بورڈ سے اسٹاک ٹریڈز کا ایک بڑا حجم نکالتی ہے۔ میڈوف فرم کی جانب سے الیکٹرانک طور پر کی جانے والی 740 ملین ڈالر کی اوسط یومیہ تجارت نیویارک ایکسچینج کے 9 فیصد کے برابر ہے۔ مسٹر

میڈوف کی فرم اتنی تیزی سے اور سستے طریقے سے ٹریڈز انجام دے سکتی ہے کہ وہ دراصل دوسرے بروکر تاج فرموں کو اپنے گاہکوں کے آرڈرز پر عملدرآمد کرنے کے لئے ایک پیسہ فی حصص ادا کرتی ہے، بولی کے درمیان پھیلاؤ سے فائدہ اٹھاتی ہے اور قیمتیں پوچھتی ہے جن کے لئے زیادہ تر اسٹاک ٹریڈ کرتے ہیں۔

یہ کوئی صحافی غلط طور پر دھوکہ دہی کی وضاحت نہیں کر رہا ہے جس کا ابھی پردہ فاش ہونا باقی ہے۔ میڈوف کا مارکیٹ بنانے کا کاروبار جائز تھا۔ ایک سابق ملازم نے بتایا کہ میڈوف کے کاروبار کی مارکیٹ بنانے والی شاخ نے 25 ملین ڈالر کے درمیان کمائے۔ ہر سال \$50 ملین۔

برنی میڈوف کا جائز، غیر دھوکہ دہی کا کاروبار کسی بھی طرح سے ایک بہت بڑی کامیابی تھی۔ اس نے اسے بہت زیادہ اور قانونی طور پر امیر بنا دیا۔

اور پھر بھی، دھوکہ دہی۔

گپتا اور میڈوف دونوں سے ہمیں یہ سوال پوچھنا چاہیے کہ کروڑوں ڈالر مالیت کا کوئی شخص مزید پیسے کے لیے اتنا بے چین کیوں ہو گا کہ اس نے اس سے بھی زیادہ رقم کے حصول کے لیے سب کچھ خطرے میں ڈال دیا۔

بقا کے دہانے پر رہنے والوں کی طرف سے کیا جانے والا جرم ایک چیز ہے۔ ناخیریا کے ایک دھوکے باز آرٹسٹ نے ایک بار نیویارک ٹائمز کو بتایا تھا کہ وہ دوسروں کو تکلیف پہنچانے کے لیے خود کو قصور وار محسوس کرتا ہے، لیکن 'غربت آپ کو درد کا احساس نہیں دلائے گی۔'<sup>13</sup>

گپتا اور میڈوف نے جو کیا وہ کچھ مختلف تھا۔ ان کے پاس پہلے ہی سب کچھ تھا: ناقابل تصور دولت، وقار، طاقت، آزادی۔ اور انہوں نے یہ سب پھینک دیا کیونکہ وہ مزید چاہتے تھے۔

ان کے پاس کافی ہونے کا کوئی احساس نہیں تھا۔

وہ انتہائی مثالیں ہیں۔ لیکن اس طرز عمل کے غیر مجرمانہ ورژن موجود ہیں۔

ہیج فنڈ لانگ ٹرم کیپٹل مینجمنٹ تاجروں کے ساتھ ذاتی طور پر دسیوں اور سینکڑوں ملین ڈالر مالیت کا تھا، جس میں سے زیادہ تر دولت ان کے اپنے فنڈز میں سرمایہ کاری کی گئی تھی۔ پھر انہوں نے مزید کی تلاش میں اتنا خطرہ مول لیا کہ وہ سب کچھ کھونے میں کامیاب ہو گئے۔ 1998 میں، تاریخ کی سب سے بڑی

بیل مارکیٹ اور سب سے مضبوط معیشت کے وسط میں۔ وارن ہفیٹ نے بعد میں کہا:

پیسہ کمانے کے لئے ان کے پاس نہیں تھا اور ان کی ضرورت نہیں تھی، انہوں نے خطرہ مول لیا کہ ان کے پاس کیا تھا اور ان کی ضرورت تھی۔ اور یہ احمقانہ ہے۔ یہ بالکل احمقانہ بات ہے۔ اگر آپ کسی ایسی چیز کو خطرے میں ڈالتے ہیں جو آپ کے لئے غیر اہم ہے تو، اس کا کوئی مطلب نہیں ہے۔

آپ کے پاس جو کچھ ہے اور جو آپ کے پاس نہیں ہے اور جس کی ضرورت نہیں ہے اس کا خطرہ مول لینے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔

یہ ان چیزوں میں سے ایک ہے جو اتنی ہی واضح ہے جتنی اسے نظر انداز کیا جاتا ہے۔

ہم میں سے بہت کم لوگوں کے پاس کبھی 100 ملین ڈالر ہوں گے، جیسا کہ گیتا یا میڈوف نے کیا تھا۔ لیکن اس کتاب کو پڑھنے والوں کی ایک قابل پیمائش فیصد، اپنی زندگی کے کسی نہ کسی مرحلے پر، تنخواہ حاصل کرے گی یا اتنی رقم حاصل کرے گی کہ وہ ہر معقول چیز کو پورا کر سکے جس کی انہیں ضرورت ہے اور جو کچھ وہ چاہتے ہیں اس کا بہت کچھ پورا کر سکیں۔

اگر آپ ان میں سے ایک ہیں تو، کچھ چیزیں یاد رکھیں۔

1. سب سے مشکل مالی مہارت گول پوسٹ کو آگے بڑھنے سے روکنا ہے۔

لیکن یہ سب سے اہم میں سے ایک ہے۔ اگر توقعات نتائج کے ساتھ بڑھتی ہیں تو مزید کوشش کرنے میں کوئی منطق نہیں ہے کیونکہ آپ اضافی کوشش کرنے کے بعد بھی ایسا ہی محسوس کریں گے۔ یہ اس وقت خطرناک ہو جاتا ہے جب زیادہ پیسہ، زیادہ طاقت، زیادہ وقار رکھنے کا ذائقہ اطمینان سے زیادہ تیزی سے عزائم میں اضافہ کرتا ہے۔ اس صورت میں ایک قدم آگے بڑھنے سے گول پوسٹ کو دو قدم آگے بڑھایا جاتا ہے۔ آپ کو ایسا محسوس ہوتا ہے جیسے آپ پیچھے رہ رہے ہیں، اور پکڑنے کا واحد طریقہ زیادہ سے زیادہ خطرہ مول لینا ہے۔

جدید سرمایہ دارانہ نظام دو چیزوں کا حامی ہے: دولت پیدا کرنا اور حسد پیدا کرنا۔ شاید وہ ساتھ ساتھ چلتے ہیں۔ اپنے ساتھیوں سے آگے بڑھنے کی خواہش سخت محنت کا ایندھن ہو سکتی ہے۔ لیکن زندگی

کافی کے احساس کے بغیر کوئی مزہ نہیں ہے۔  
خوشی، جیسا کہ کہا جاتا ہے، توقعات کے برعکس صرف نتائج ہیں۔

2. سماجی موازنہ یہاں کا مسئلہ ہے۔

ایک نوجوان بیس بال کھلاڑی پر غور کریں جو سالانہ \$500,000 کماتا ہے۔ وہ، کسی بھی تعریف کے مطابق، امیر ہے۔ لیکن ان کا کہنا ہے کہ وہ مائیک ٹراؤٹ کی ہی ٹیم میں کھیلتے ہیں، جن کا 12 سال کا معاہدہ 430 ملین ڈالر ہے۔ اس کے مقابلے میں، نوجوان ٹوٹ گیا ہے۔ لیکن پھر مائیک ٹراؤٹ کے بارے میں سوچیں۔ چھتیس ملین ڈالر سالانہ ایک پاگل رقم ہے۔ لیکن 2018 میں ٹاپ ٹین سب سے زیادہ معاوضہ لینے والے ہیج فنڈ مینیجرز کی فہرست میں جگہ بنانے کے لئے آپ کو ایک سال میں کم از کم \$340 ملین کمانے کی ضرورت ہے۔

اور ہیج فنڈ مینجر جو سالانہ 340 ملین ڈالر کماتے ہیں، خود کا موازنہ سرفہرست پانچ ہیج فنڈ مینجرز سے کرتے ہیں، جنہوں نے 2018 میں کم از کم 770 ملین ڈالر کمائے۔ وہ ٹاپ مینجرز وارن بفیٹ جیسے لوگوں کی طرف دیکھ سکتے ہیں، جن کی ذاتی دولت میں 2018 میں 3.5 بلین ڈالر کا اضافہ ہوا۔ اور بفیٹ جیسا کوئی شخص چیف بیروزس کی طرف دیکھ سکتا ہے، جن کی دولت میں 2018 میں 24 بلین ڈالر کا اضافہ ہوا ہے۔ ایک ایسی رقم جو پورے سال میں حاصل ہونے والے "امیر" بیس بال کھلاڑی سے زیادہ فی گھنٹہ کے برابر ہے۔

بات یہ ہے کہ سماجی موازنہ کی حد اتنی زیادہ ہے کہ عملی طور پر کوئی بھی اسے کبھی نہیں ٹکرائے گا۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ یہ ایک ایسی جنگ ہے جو کبھی نہیں جیتی جاسکتی ہے، یا یہ کہ جیتنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ شروع کرنے کے لئے نہ لڑیں۔ یہ تسلیم کریں کہ آپ کے پاس کافی ہو سکتا ہے، چاہے وہ آپ کے آس پاس کے لوگوں سے کم ہی کیوں نہ ہو۔

میرا ایک دوست لاس ویگاس کا سالانہ سفر کرتا ہے۔ ایک سال اس نے ایک ڈیلر سے پوچھا: آپ کون سے کھیل کھیلتے ہیں، اور آپ کون سے جوئے بازی میں کھیلتے ہیں؟ ڈیلر نے جواب دیا: "لاس ویگاس کی سینو میں جیتنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آپ داخل ہوتے ہی باہر نکل جائیں۔"

اسی طرح دوسروں کی دولت کو برقرار رکھنے کی کوشش کرنے کا کھیل بھی کام کرتا ہے۔

"کافی" ہونے کا خیال قدامت پسندی کی طرح لگ سکتا ہے، جو موقع اور صلاحیت کو میز پر چھوڑ دیتا ہے۔

مجھے نہیں لگتا کہ یہ صحیح ہے۔

"کافی" یہ محسوس کر رہا ہے کہ اس کے برعکس۔ مزید کے لئے ایک ناقابل تسخیر بھوک۔ آپ کو پچھتاوے کی حد تک دھکیل دے گی۔

یہ جاننے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آپ کتنا کھانا کھا سکتے ہیں جب تک کہ آپ بیمار نہ ہوں۔ بہت کم لوگ ایسا کرنے کی کوشش کرتے ہیں کیونکہ قے کسی بھی کھانے سے زیادہ درد کرتی ہے۔ کسی وجہ سے یہی منطق کاروبار اور سرمایہ کاری میں تبدیل نہیں ہوتی ہے، اور بہت سے لوگ صرف اس وقت زیادہ تک پہنچنا بند کر دیں گے جب وہ ٹوٹ جائیں گے اور مجبور ہو جائیں گے۔

یہ اتنا ہی معصوم ہو سکتا ہے جتنا کام پر جلنا یا ایک خطرناک سرمایہ کاری مختص کرنا جو آپ برقرار نہیں رکھ سکتے ہیں۔ دوسری طرف دنیا میں رجت گپتا اور برنی میڈوف ہیں، جو چوری کا سہارا لیتے ہیں کیونکہ ہر ڈالر نتائج کی پرواہ کیے بغیر پہنچنے کے قابل ہے۔

جو بھی ہو، ممکنہ ڈالر سے انکار کرنے کی نااہلی بالآخر آپ کو پکڑ لے گی۔

4. ایسی بہت سی چیزیں ہیں جو کبھی بھی خطرے میں ڈالنے کے قابل نہیں ہیں، چاہے ممکنہ فائدہ ہی کیوں نہ ہو۔

جیل سے رہا ہونے کے بعد رجت گپتا نے نیویارک ٹائمز کو بتایا کہ انہوں نے ایک سبق سیکھا ہے:

کسی بھی چیز سے زیادہ منسلک نہ ہوں۔ آپ کی ساکھ، آپ کی کامیابیاں یا اس میں سے کوئی بھی۔ میں اب اس کے بارے میں سوچتا ہوں، اس سے کیا فرق پڑتا ہے؟ اوکے، اس چیز نے غیر منصفانہ طور پر میری ساکھ کو تباہ کیا۔ یہ صرف پریشان کن ہے اگر میں اپنی ساکھ سے اتنا وابستہ ہوں۔

ایسا لگتا ہے کہ یہ ان کے تجربے سے بدترین ممکنہ سبق ہے، اور جس چیز کا میں تصور کرتا ہوں وہ ایک ایسے شخص کی تسلی بخش خود اعتمادی ہے جو اپنی ساکھ واپس چاہتا ہے لیکن جانتا ہے کہ یہ ختم ہو گیا ہے۔

شہرت انمول ہے۔

آزادی اور خود مختاری انمول ہیں۔ خاندان اور دوست

انمول ہیں۔

ان لوگوں سے محبت کرنا جن سے آپ محبت کرنا چاہتے ہیں انمول ہے۔

خوشی انمول ہے۔

اور ان چیزوں کو برقرار رکھنے میں آپ کا سب سے بہترین طریقہ یہ جاننا ہے کہ کب ان خطرات کو اٹھانا بند کرنے کا وقت ہے جو انہیں نقصان پہنچا سکتے ہیں۔ جب آپ کے پاس کافی ہو تو جاننا۔

اچھی خبر یہ ہے کہ کافی تعمیر کے لئے سب سے طاقتور آلہ حیرت انگیز طور پر آسان ہے، اور اس میں ایسے خطرات لینے کی ضرورت نہیں ہے جو ان چیزوں میں سے کسی کو نقصان پہنچا سکتے ہیں۔ یہ اگلا باب ہے۔

# 4.

## Confounding Compounding

---

\$81.5 billion of Warren Buffett's  
\$84.5 billion net worth came after his  
65th birthday. Our minds are not built to  
handle such absurdities.

---

ایک شعبے سے سبق اکثر ہمیں غیر متعلقہ شعبوں کے بارے میں کچھ اہم سکھاسکتے ہیں۔ برفانی دور کی ایک ارب سالہ تاریخ لے لیجیے، اور وہ ہمیں اپنے پیسے بڑھانے کے بارے میں کیا سکھاتے ہیں۔

-

زمین کے بارے میں ہمارا سائنسی علم آپ کے خیال سے کم عمر ہے۔ یہ سمجھنا کہ دنیا کس طرح کام کرتی ہے اکثر اس کی سطح کے نیچے گہری کھدائی کرنا شامل ہے، کچھ ایسا جو ہم حال ہی میں کرنے کے قابل نہیں تھے۔ آئزک نیوٹن نے اپنے سیارے کی کچھ بنیادی باتوں کو سمجھنے سے سینکڑوں سال پہلے ستاروں کی نقل و حرکت کا حساب لگایا۔

یہ 19 ویں صدی تک نہیں تھا کہ سائنس دانوں نے اس بات پر اتفاق کیا کہ زمین، متعدد مواقع پر، برف سے ڈھکی ہوئی تھی۔ پوری دنیا میں پہلے سے منجمد دنیا کے فنگر پرٹس لگے ہوئے تھے: بے ترتیب مقامات پر بڑے بڑے پتھر بکھرے ہوئے تھے۔ چٹان کے بستر پتلی پر توں میں ٹوٹ گئے۔ شواہد واضح ہو گئے کہ ایک برفانی دور نہیں تھا، بلکہ پانچ مختلف دور تھے جن کی ہم پیمائش کر سکتے تھے۔

سیارے کو منجمد کرنے، اسے نئے سرے سے پگھلانے اور اسے ایک بار پھر منجمد کرنے کے لیے درکار توانائی کی مقدار حیران کن ہے۔ زمین پر (لفظی طور پر) ان سائیکلوں کی وجہ کیا ہو سکتی ہے؟ یہ ہمارے سیارے پر سب سے طاقتور طاقت ہونا چاہئے۔

اور یہ تھا بالکل اس طرح نہیں جس کی کسی نے توقع کی تھی۔

اس بارے میں بہت سارے نظریات موجود تھے کہ برفانی دور کیوں ہوا۔ ان کے وسیع ارضیاتی اثر و رسوخ کی وجہ سے نظریات اتنے ہی عظیم تھے۔ یہ خیال کیا جاتا تھا کہ پہاڑی سلسلوں کی بلندی نے زمین کی ہواؤں کو آب و ہوا کو تبدیل کرنے کے لئے کافی تبدیل کر دیا ہے۔ دوسرے لوگوں نے اس خیال کی حمایت کی کہ برف قدرتی حالت ہے، جس میں بڑے پیمانے پر آتش فشاں پھٹنے سے خلل پڑا جس نے ہمیں گرم کر دیا۔

لیکن ان میں سے کوئی بھی نظریہ برفانی دور کے چکر کا حساب نہیں دے سکتا۔ پہاڑی سلسلوں یا کسی بڑے آتش فشاں کی نشوونما ایک برفانی دور کی وضاحت کر سکتی ہے۔ یہ پانچ کی گردشی تکرار کی وضاحت نہیں کر سکتا تھا۔

1900 کی دہائی کے اوائل میں ایک سربیا کے سائنسدان میلو تن میلائکو وچ نے دوسرے سیاروں کے مقابلے میں زمین کی پوزیشن کا مطالعہ کیا اور برف کی عمر کا نظریہ پیش کیا جسے اب ہم جانتے ہیں کہ درست ہے: سورج اور چاند کی کشش ثقل آہستہ آہستہ زمین کی حرکت اور سورج کی طرف جھکاؤ کو متاثر کرتی ہے۔ اس چکر کے کچھ حصوں کے دوران - جو دسیوں ہزار سال تک چل سکتا ہے - زمین کے ہر نصف کرہ کو شمسی تابکاری حاصل ہوتی ہے جس کی وہ عادی ہوتی ہے۔

اور یہیں سے مزہ شروع ہوتا ہے۔

میلائکو وچ کے نظریہ نے ابتدائی طور پر یہ فرض کیا تھا کہ زمین کے نصف کرہ کے جھکاؤ کی وجہ سے موسم سرما اتنا ٹھنڈا ہوتا ہے کہ سیارے کو برف میں تبدیل کر دیا جاتا ہے۔ لیکن ولادیمیر کوپن نامی ایک روسی ماہر موسمیات نے میلائکو وچ کے کام کی گہرائی میں کھدائی کی اور ایک دلچسپ باریکی دریافت کی۔

سر موسم سرما نہیں بلکہ معتدل ٹھنڈے موسم گرما اس کے ذمہ دار تھے۔

یہ اس وقت شروع ہوتا ہے جب موسم گرما کبھی اتنا گرم نہیں ہوتا کہ پچھلے موسم سرما کی برف پگھل جائے۔ بقیہ برف کی بنیاد اگلے موسم سرما میں برف جمع کرنا آسان بنا دیتی ہے، جس سے اگلے موسم گرما میں برف کے چپکنے کے امکانات بڑھ جاتے ہیں، جو اگلے موسم سرما میں اور بھی زیادہ جمع ہونے کی طرف راغب کرتا ہے۔ مسلسل برف سورج کی شعاعوں کی زیادہ عکاسی کرتی ہے، جس سے ٹھنڈک میں اضافہ ہوتا ہے، جس سے مزید برف باری ہوتی ہے، اور اس کے بعد بھی۔ چند سو سالوں کے اندر

ایک موسمی برف کا پیکٹ براعظم برف کی چادر میں تبدیل ہو جاتا ہے، اور آپ دوڑوں کے لئے روانہ ہو جاتے ہیں۔

الٹا بھی ایسا ہی ہوتا ہے۔ مدار میں زیادہ سورج کی روشنی کی وجہ سے موسم سرما کی برف پگھل جاتی ہے، جو اگلے سالوں میں کم روشنی کی عکاسی کرتی ہے، جس سے درجہ حرارت میں اضافہ ہوتا ہے، جو اگلے سال زیادہ برف کو روکتا ہے، وغیرہ۔ یہ سائیکل ہے۔

یہاں حیرت انگیز بات یہ ہے کہ حالات میں نسبتاً چھوٹی سی تبدیلی سے کتنی بڑی چیز بڑھ سکتی ہے۔ آپ سرد موسم گرما سے بچ جانے والی برف کی ایک پتلی پرت سے شروع کرتے ہیں جس کے بارے میں کوئی کچھ سوچ بھی نہیں سکتا اور پھر پلک جھپکتے ہی پوری زمین میلوں موٹی برف سے ڈھک جاتی ہے۔ جیسا کہ گلشیو لو جسٹ گوین شوٹز نے کہا: "ضروری نہیں کہ برف کی مقدار برف کی چادروں کا سبب بنتی ہے بلکہ حقیقت یہ ہے کہ برف، چاہے کتنی ہی کم کیوں نہ ہو، برقرار رہتی ہے۔"

برفانی دور سے سب سے بڑی بات یہ ہے کہ آپ کو زبردست نتائج پیدا کرنے کے لئے زبردست طاقت کی ضرورت نہیں ہے۔

اگر کچھ مرکبات - اگر تھوڑی سی ترقی مستقبل کی ترقی کے لئے ایندھن کے طور پر کام کرتی ہے - تو ایک چھوٹی شروعاتی بنیاد اتنے غیر معمولی نتائج کا باعث بن سکتی ہے کہ وہ منطق کی خلاف ورزی کرتے ہیں۔ یہ اس قدر منطق سے متصادم ہو سکتا ہے کہ آپ اس بات کو نظر انداز کر دیتے ہیں کہ کیا ممکن ہے، ترقی کہاں سے آتی ہے، اور اس کا نتیجہ کیا ہو سکتا ہے۔

اور ایسا ہی پیسے کے ساتھ ہوتا ہے۔

-

2,000 سے زیادہ کتابیں وارن بفیٹ کی قسمت کے بارے میں وقف ہیں۔ ان میں سے بہت سے حیرت انگیز ہیں۔ لیکن بہت کم لوگ اس سادہ حقیقت پر کافی توجہ دیتے ہیں: بفیٹ کی خوش قسمتی صرف ایک اچھا سرمایہ کار ہونے کی وجہ سے نہیں ہے، بلکہ ایک اچھا سرمایہ کار ہونے کی وجہ سے ہے کیونکہ وہ لفظی طور پر ایک بچہ تھا۔

جیسا کہ میں یہ لکھ رہا ہوں وارن بفیٹ کی کل مالیت 84.5 بلین ڈالر ہے۔ اس میں سے 84.2 بلین ڈالر ان کی 50 ویں سالگرہ کے بعد جمع ہوئے تھے۔ 81.5 بلین ڈالر ان کی 60 کی دہائی کے وسط میں سوشل

سیکورٹی کے لئے کو ایفائی کرنے کے بعد آئے تھے۔

وارن بفیٹ ایک غیر معمولی سرمایہ کار ہیں۔ لیکن اگر آپ اس کی تمام کامیابی کو سرمایہ کاری کی مہارت سے منسلک کرتے ہیں تو آپ ایک اہم نکتہ کھودیتے ہیں۔ ان کی کامیابی کی اصل کلیدیہ ہے کہ وہ ایک صدی کے تین چوتھائی عرصے تک ایک غیر معمولی سرمایہ کار رہے ہیں۔ اگر انہوں نے 30 کی دہائی میں سرمایہ کاری شروع کی ہوتی اور 60 کی دہائی میں ریٹائر ہو جاتے تو بہت کم لوگوں نے ان کے بارے میں سنا ہوتا۔

ایک چھوٹے سے سوچنے کے تجربے پر غور کریں۔

بفیٹ نے 10 سال کی عمر میں سنجیدہ سرمایہ کاری شروع کی۔ جب وہ 30 سال کا تھا تو اس کی کل مالیت 1 ملین ڈالر تھی، یا 9.3 ملین ڈالر افراط زر کے لئے ایڈجسٹ کیے گئے تھے۔

کیا ہوتا اگر وہ زیادہ نارمل انسان ہوتا، اپنی نوجوانی اور 20 سال کی عمر میں دنیا کی تلاش اور اپنے شوق کو تلاش کرنے میں گزارتا، اور 30 سال کی عمر تک اس کی دولت بہت زیادہ تھی۔

\$25,000?

اور فرض کریں کہ وہ اب بھی غیر معمولی سالانہ سرمایہ کاری منافع (سالانہ 22%) حاصل کرنے میں کامیاب رہے، لیکن انہوں نے سرمایہ کاری چھوڑ دی اور 60 سال کی عمر میں گالف کھیلنے اور اپنے پوتے پوتیوں کے ساتھ وقت گزارنے کے لئے ریٹائر ہو گئے۔

آج اس کی خالص دولت کا تخمینہ کیا ہوگا؟ 84.5 بلین ڈالر نہیں۔

11.9\$ بلین۔

ان کی اصل دولت سے 99.9 فیصد کم ہے۔

مؤثر طور پر وارن بنفیٹ کی تمام مالی کامیابیوں کو اس مالی بنیاد سے منسلک کیا جاسکتا ہے جو انہوں نے اپنے ابتدائی سالوں میں تعمیر کی تھی اور اس طویل عمر کو جو انہوں نے اپنے عمر رسیدہ سالوں میں برقرار رکھا تھا۔

اس کی مہارت سرمایہ کاری ہے، لیکن اس کا راز وقت ہے۔

اس طرح کمپاؤنڈنگ کام کرتی ہے۔

اس کے بارے میں ایک اور طریقے سے سوچیں۔ بنفیٹ اب تک کے سب سے امیر سرمایہ کار ہیں۔ لیکن وہ اصل میں سب سے بڑا نہیں ہے۔ کم از کم جب اوسط سالانہ منافع کی پیمائش کی جائے تو نہیں۔

ہج فنڈ ریٹینینس ٹیکنالوجیز کے سربراہ جم سائمنز نے 1988 سے اب تک سالانہ 66 فیصد کی شرح سے رقم جمع کی ہے۔ کوئی بھی اس ریکارڈ کے قریب نہیں آتا۔ جیسا کہ ہم نے ابھی دیکھا، بفیٹ نے سالانہ تقریباً 22 فیصد اضافہ کیا ہے، جو اس سے ایک تہائی زیادہ ہے۔

جیسا کہ میں لکھتا ہوں، سائمنز کی کل مالیت 21 ارب ڈالر ہے۔ وہ ہے اور میں جانتا ہوں کہ یہ کتنا مضحکہ خیز لگتا ہے کیونکہ ہم جن اعداد و شمار سے نمٹ رہے ہیں وہ بفیٹ کے مقابلے میں 75 فیصد کم امیر ہیں۔

اگر سائمنز اتنا بہتر سرمایہ کار ہے تو فرق کیوں ہے؟ کیونکہ سائمنز کو 50 سال کی عمر تک اپنی سرمایہ کاری میں کوئی پیش رفت نہیں ملی۔ اس کے پاس بفیٹ کے مقابلے میں آدھے سال سے بھی کم وقت تھا۔ اگر جیمز سائمنز نے 70 سال کے عرصے میں اپنا 66 فیصد سالانہ منافع کمایا ہوتا تو بفیٹ نے اپنی دولت بنائی ہے۔ براہ مہربانی اپنی سانس روکیں۔

اسی ارب سات سو اڑتالیس کروڑ ایک لاکھ ساٹھ ہزار ڈالر۔

یہ مضحکہ خیز اور ناقابل عمل اعداد و شمار ہیں۔ نکتہ یہ ہے کہ ترقی کے مفروضوں میں چھوٹی تبدیلیوں کی طرح نظر آنے والی تبدیلیاں مضحکہ خیز، ناقابل عمل اعداد و شمار کا باعث بن سکتی ہیں۔ لہذا جب ہم اس بات کا مطالعہ کر رہے ہوتے ہیں کہ کوئی چیز اتنی طاقتور کیوں بن گئی ہے، کیوں برفانی دور بن گیا، یا وارن بفیٹ اتنے امیر کیوں ہیں، تو ہم اکثر کامیابی کے اہم محرکات کو نظر انداز کر دیتے ہیں۔

میں نے بہت سے لوگوں کو یہ کہتے ہوئے سنا ہے کہ جب انہوں نے پہلی بار کمپاؤنڈ انٹرسٹ ٹیبل دیکھا تھا۔ یا ان کہانیوں میں سے ایک کہ اگر آپ نے 20 اور 30 کی دہائی میں بچت کرنا شروع کر دی تو آپ کے پاس ریٹائرمنٹ کے لئے کتنا زیادہ ہوگا۔ ان کی زندگی بدل گئی۔ لیکن شاید ایسا نہیں ہوا۔ اس نے ممکنہ طور پر انہیں حیران کر دیا، کیونکہ نتائج فطری طور پر صحیح نہیں لگ رہے تھے۔ لکیری سوچ تیزی سے سوچنے سے کہیں زیادہ بدیہی ہے۔ اگر میں آپ سے اپنے سر میں 8

$8+8+8+8+8+8+8+8$  کا حساب لگانے کے لیے کہوں تو آپ اسے چند سیکنڈ میں کر سکتے ہیں (یہ 72 ہے)۔ اگر میں آپ سے  $8 \times 8 \times 8$  کا حساب لگانے کے لئے کہوں تو آپ کا سر پھٹ جائے گا (یہ 134,217,728 ہے)

آئی بی ایم نے 1950 کی دہائی میں 3.5 میگا بائٹ ہارڈ ڈرائیو بنائی۔ 1960 کی دہائی تک چیزیں چند درجن میگا بائٹس میں منتقل ہو رہی تھیں۔ 1970 کی دہائی تک، آئی بی ایم کی ونچیسٹر ڈرائیو میں 70 میگا بائٹس تھے۔ پھر زیادہ اسٹوریج کے ساتھ ڈرائیو ساز میں تیزی سے چھوٹی ہو گئیں۔ 1990 کی دہائی کے اوائل میں ایک عام پی سی میں 200-500 میگا بائٹس تھے۔

اور پھر... واہ. چیزیں پھٹ گئیں۔

1999 – اپیل کا آئی میک 6 گیگا بائٹ ہارڈ ڈرائیو کے ساتھ آتا ہے۔ -

2003 – پاور میک پر 120 گیگ۔

نئے آئی میک پر 2006–250 گیگ۔ -

2011 – پہلی 4 ٹیرا بائٹ ہارڈ ڈرائیو۔

2017–60 ٹیرا بائٹ ہارڈ ڈرائیو۔

2019–100 ٹیرا بائٹ ہارڈ ڈرائیو۔

1950 سے 1990 تک ہم نے 296 میگا بائٹس حاصل کیے۔ 1990 سے لے کر آج تک ہم نے 100 ملین میگا بائٹس حاصل کیے۔

اگر آپ 1950 کی دہائی میں ٹیکنالوجی کے امید پرست تھے تو آپ نے پیش گوئی کی ہوگی کہ عملی اسٹوریج 1,000 گنا بڑا ہو جائے گا۔ اگر آپ باڈلگانے کے لئے جھول رہے تھے تو شاید 10,000 گنا بڑا۔ بہت کم لوگوں نے کہا ہو گا کہ "میری زندگی میں 30 ملین گنا بڑا"۔ لیکن ایسا ہی ہوا۔

کمپاؤنڈنگ کی متضاد نوعیت ہم میں سے ذہین ترین افراد کو بھی اس کی طاقت کو نظر انداز کرنے پر مجبور کرتی ہے۔ 2004 میں بل گیٹس نے نئے جی میل پر تنقید کرتے ہوئے حیرت کا اظہار کیا کہ کسی کو گیٹس بائٹ اسٹوریج کی ضرورت کیوں ہوگی۔ مصنف اسٹیون لیوی نے لکھا ہے کہ "جدید ترین ٹیکنالوجی کے ساتھ اپنی کرنسی کے باوجود، ان کی ذہنیت اسٹوریج کے پرانے پیراڈائم میں لنگر انداز تھی جسے محفوظ رکھنا ضروری ہے۔ آپ کبھی بھی اس بات کے عادی نہیں ہوتے کہ چیزیں کتنی تیزی سے بڑھ سکتی ہیں۔

یہاں خطرہ یہ ہے کہ جب کمپاؤنڈنگ بدیہی نہیں ہوتی ہے تو ہم اکثر اس کی صلاحیت کو نظر انداز کرتے ہیں اور دوسرے ذرائع سے مسائل کو حل کرنے پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ اس لئے نہیں کہ ہم حد سے زیادہ سوچ رہے ہیں، بلکہ اس لئے کہ ہم شاذ و نادر ہی کمپاؤنڈنگ پوٹینشل پر غور کرنا چھوڑ دیتے ہیں۔

بفیٹ کی کامیابی کو اجاگر کرنے والی 2000 کتابوں میں سے کسی کا نام یہ نہیں ہے کہ یہ شخص صدی کے تین چوتھائی عرصے سے لگاتار سرمایہ کاری کر رہا ہے۔ لیکن ہم جانتے ہیں کہ یہ ان کی کامیابی کی

اکثریت کی کلید ہے۔ اپنے سر کو اس ریاضی کے گرد لپیٹنا مشکل ہے کیونکہ یہ بدیہی نہیں ہے۔

اقتصادی سائیکلوں، تجارتی حکمت عملیوں، اور سیکٹر بیٹس پر کتابیں موجود ہیں۔ لیکن سب سے طاقتور اور اہم کتاب کوشٹ اپ اینڈ ویٹ کا نام دیا جانا چاہئے۔ یہ صرف ایک صفحہ ہے جس میں اقتصادی ترقی کا طویل مدتی چارٹ ہے۔

عملی فائدہ یہ ہے کہ کمپاؤنڈنگ کی مخالفت مایوس کن ٹریڈز، خراب حکمت عملیوں اور کامیاب سرمایہ کاری کی کوششوں کی اکثریت کے لئے ذمہ دار ہو سکتی ہے۔

آپ لوگوں کو یہ الزام نہیں دے سکتے کہ وہ اپنی تمام تر کوششیں۔ جو کچھ وہ سیکھتے ہیں اور جو وہ کرتے ہیں۔ سب سے زیادہ سرمایہ کاری منافع کمانے کی کوشش میں وقف کر دیتے ہیں۔ یہ فطری طور پر امیر بننے کا بہترین طریقہ لگتا ہے۔

لیکن اچھی سرمایہ کاری کا مطلب یہ نہیں ہے کہ سب سے زیادہ منافع حاصل کیا جائے، کیونکہ سب سے زیادہ منافع ایک بار ہٹ ہوتا ہے جسے دہرایا نہیں جاسکتا۔ یہ بہت اچھا منافع کمانے کے بارے میں ہے جس کے ساتھ آپ قائم رہ سکتے ہیں اور جسے طویل عرصے تک دہرایا جاسکتا ہے۔ یہی وہ وقت ہوتا ہے جب کمپاؤنڈنگ جنگلی ہو جاتی ہے۔

اس کے برعکس۔ بھاری منافع کمانا جس پر قابو نہیں پایا جاسکتا۔ کچھ المناک کہانیوں کی طرف لے جاتا ہے۔ ہمیں انہیں بتانے کے لئے اگلے باب کی ضرورت ہوگی۔

# 5. Getting Wealthy vs. Staying Wealthy

---

Good investing is not necessarily about making good decisions. It's about consistently not screwing up.

---

دولت مند بننے کے ایک لاکھ طریقے ہیں، اور ایسا کرنے کے بارے میں بہت ساری کتابیں ہیں۔

لیکن دولت مند رہنے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے: کفایت شعاری اور پاگل پن کا کچھ امتزاج۔

اور یہ ایک ایسا موضوع ہے جس پر ہم کافی بحث نہیں کرتے ہیں۔

آئیے دو سرمایہ کاروں کے بارے میں ایک فوری کہانی سے شروع کرتے ہیں، جن میں سے کوئی بھی دوسرے کو نہیں جانتا تھا، لیکن جن کے راستے تقریباً ایک صدی پہلے دلچسپ طریقے سے گزرے تھے۔

جیسی لیور مور اپنے وقت کے سب سے بڑے اسٹاک مارکیٹ ٹریڈر تھے۔ 1877 میں پیدا ہونے والے، وہ ایک پیشہ ور تاجر بن گئے اس سے پہلے کہ زیادہ تر لوگ جانتے تھے کہ آپ ایسا کام کر سکتے ہیں۔ 30 سال کی عمر تک وہ افراط زر کے ایڈجسٹ شدہ مساوی کے قابل تھا۔

100\$ ملین۔

1929 تک جیسی لیور مور پہلے ہی دنیا کے سب سے مشہور سرمایہ کاروں میں سے ایک تھا۔ اس سال

سٹاک مارکیٹ کے کریش نے جس نے عظیم کساد کا آغاز کیا، نے تاریخ میں ان کی وراثت کو مضبوط کیا۔

اکتوبر 1929 کے ایک ہفتے میں اسٹاک مارکیٹ کی ایک تہائی سے زیادہ قیمت ختم ہو گئی تھی جس کے دنوں کو بعد میں بلیک پیر، بلیک منگل اور بلیک جمعرات کا نام دیا گیا تھا۔

لیور مور کی بیوی ڈورو تھی کو بدترین صورت حال کا خوف تھا جب ان کے شوہر 29 اکتوبر کو گھر واپس آئے۔ وال اسٹریٹ کے سٹے بازوں کی خودکشی کی خبریں پورے نیویارک میں پھیل رہی تھیں۔ وہ اور اس کے بچوں نے دروازے پر جیسی کوروتے ہوئے خوش آمدید کہا، جبکہ اس کی ماں اتنی پریشان تھی کہ دوسرے کمرے میں چھپ گئی اور چیختی رہی۔

سوانح نگار ٹام رو بیٹھن کے مطابق جیسی چند لمحوں کے لیے الجھن میں کھڑا رہا اور اس کے بعد اسے احساس ہوا کہ کیا ہو رہا ہے۔

اس کے بعد انہوں نے اپنے اہل خانہ کو یہ خبر دی: ذہانت اور خوش قسمتی کے جھٹکے میں، وہ مارکیٹ میں کم ہو گئے تھے، سٹے بازی کے اسٹاک میں گراوٹ آئے گی۔

"آپ کا مطلب ہے کہ ہم برباد نہیں ہوئے؟" ڈورو تھی نے پوچھا۔

جیسی نے کہا، "نہیں پیارے، میں نے ابھی اپنا سب سے اچھا ٹریڈنگ دن گزارا ہے۔ ہم حیرت انگیز طور پر امیر ہیں اور جو چاہیں کر سکتے ہیں۔"

ڈورو تھی بھاگ کر اپنی ماں کے پاس گئی اور اسے خاموش رہنے کو کہا۔

ایک دن میں جیسی لیور مور نے 3 ارب ڈالر سے زیادہ کی کمائی کی۔

اسٹاک مارکیٹ کی تاریخ کے بدترین مہینوں میں سے ایک کے دوران وہ دنیا کے امیر ترین افراد میں سے ایک بن گئے۔

جب لیور مور کے اہل خانہ نے اپنی ناقابل تسخیر کامیابی کا جشن منایا تو ایک اور شخص مایوسی کے عالم میں نیویارک کی سڑکوں پر گھوما۔

ابراہم جرمسکی ایک کروڑ پتی رییل اسٹیٹ ڈویلپر تھے جنہوں نے 1920 کی دہائی کے دوران دولت کمائی۔ جیسے جیسے معیشت میں تیزی آئی، انہوں نے وہی کیا جو 1920 کی دہائی کے اواخر میں نیویارک

کے ہر دوسرے کامیاب شہری نے کیا تھا: بڑھتی ہوئی اسٹاک مارکیٹ پر بھاری شرط لگانا۔

26 اکتوبر 1929 کو نیویارک ٹائمز نے ایک مضمون شائع کیا جس کے دوپیرا گراف میں ایک المناک اختتام کی عکاسی کی گئی ہے:

225 براڈوے کے وکیل برنارڈ ایچ سینڈلر کو ماؤنٹ ورنن کی مسز ابراہم جرنسکی نے کل صبح اپنے شوہر کی تلاش میں مدد کرنے کے لیے کہا جو جمعرات کی صبح سے لاپتہ ہے۔ جرنسکی، جو 50 سال کے ہیں اور ایسٹ سائڈ ریل اسٹیٹ آپریٹرز ہیں، کے بارے میں سینڈلر نے کہا تھا کہ انہوں نے اسٹاک میں بھاری سرمایہ کاری کی ہے۔

سینڈلر نے کہا کہ انہیں مسز جرنسکی نے بتایا کہ ایک دوست نے جمعرات کی رات ان کے شوہر کو اسٹاک ایکسچینج کے قریب وال اسٹریٹ پر دیکھا۔ ان کے منجر کے مطابق، ان کے شوہر براڈوے کی طرف جاتے ہوئے ٹیکر ٹیپ کی ایک پٹی کو ٹکڑوں میں پھاڑ رہے تھے اور اسے فٹ پاتھ پر بکھیر رہے تھے۔

اور جہاں تک ہم جانتے ہیں، ابراہام جرمنسکی کا خاتمہ تھا۔ یہاں ہمارے پاس ایک تضاد

ہے۔

اکتوبر 1929 کے حادثے نے جیسی لیور مور کو دنیا کے امیر ترین افراد میں سے ایک بنا دیا۔ اس نے ابراہام جرمنسکی کو تباہ کر دیا اور شاید اس کی جان لے لی۔

لیکن تیزی سے چار سال آگے بڑھتے ہیں اور کہانیاں ایک بار پھر راستے پار کرتی ہیں۔

1929ء میں اپنے حملے کے بعد لیور مور نے اعتماد سے بھرے ہوئے بڑے اور بڑے داؤ لگائے۔ وہ قرضوں کی بڑھتی ہوئی مقدار میں اپنے سر کے اوپر سے بہت اوپر گر گیا، اور آخر کار اسٹاک مارکیٹ میں سب کچھ کھو دیا۔

1933ء میں وہ دو دن کے لیے غائب ہو گئے۔ اس کی بیوی اسے ڈھونڈنے کے لیے نکل پڑی۔ نیویارک ٹائمز نے 1933 میں لکھا تھا کہ "1100 پارک ایونیو کا اسٹاک مارکیٹ آپریٹر جیسی ایل لیور مور لاپتہ ہے اور کل سہ پہر 3 بجے سے نہیں دیکھا گیا ہے۔"

وہ واپس آیا، لیکن اس کا راستہ طے تھا۔ لیور مور نے آخر کار اپنی جان لے لی۔

وقت مختلف تھا، لیکن جرمنسکی اور لیور مور نے ایک کردار کی خصوصیت کا اشتراک کیا: وہ دونوں امیر ہونے میں بہت اچھے تھے، اور امیر رہنے میں بھی اتنے ہی برے تھے۔

یہاں تک کہ اگر "امیر" ایک لفظ نہیں ہے جس کا اطلاق آپ اپنے آپ پر کریں گے، تو اس مشاہدے سے حاصل ہونے والے اسباق ہر ایک پر لاگو ہوتے ہیں، آمدنی کی تمام سطحوں پر۔

پیسہ حاصل کرنا ایک چیز ہے۔ اسے رکھنا ایک

اور بات ہے۔

اگر مجھے پیسے کی کامیابی کا خلاصہ ایک لفظ میں کرنا پڑے تو یہ "بقا" ہوگا۔

جیسا کہ ہم باب 6 میں دیکھیں گے، 40% کمپنیاں عوامی طور پر کاروبار کرنے کے لئے کافی کامیاب ہیں، وقت کے ساتھ ساتھ مؤثر طریقے سے اپنی تمام قیمت کھودیں۔ فوربز 400

امیر ترین امریکیوں کی فہرست میں اوسطاً ہر دہائی میں تقریباً 20 فیصد کاروباران و جوہات کی بنا پر ہوتا ہے جن کا موت یا خاندان کے کسی دوسرے رکن کو رقم منتقل کرنے سے کوئی تعلق نہیں ہوتا۔

سرمایہ داری مشکل ہے۔ لیکن ایسا ہونے کی ایک وجہ یہ ہے کہ پیسہ حاصل کرنا اور پیسہ رکھنا دو مختلف مہارتیں ہیں۔

پیسہ حاصل کرنے کے لئے خطرہ مول لینے، پر امید ہونے اور اپنے آپ کو باہر رکھنے کی ضرورت ہوتی ہے۔

لیکن پیسہ رکھنے کے لئے خطرہ لینے کے برعکس کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس کے لیے عاجزی اور خوف کی ضرورت ہوتی ہے کہ جو کچھ آپ نے بنایا ہے وہ اتنی ہی تیزی سے آپ سے چھین لیا جاسکتا ہے۔ اس کے لئے کفایت شعاری اور قبولیت کی ضرورت ہوتی ہے کہ کم از کم آپ نے جو کچھ کیا ہے اس میں سے کچھ قسمت کی وجہ سے ہے، لہذا ماضی کی کامیابی کو غیر معینہ مدت تک دہرانے کے لئے بھروسہ نہیں کیا جاسکتا ہے۔

سیکویا کپیٹل کے ارب پتی سربراہ مائیکل مورٹز سے چارلی روز نے پوچھا کہ سیکویا اتنا کامیاب کیوں ہے۔ مورٹز نے طویل عمر کا ذکر کرتے ہوئے کہا کہ کچھ وی سی کمپنیاں پانچ یا دس سال تک کامیاب ہوتی ہیں، لیکن سیکویا چار دہائیوں سے خوشحال ہے۔ روز نے پوچھا کہ ایسا کیوں ہے:

مورٹز: مجھے لگتا ہے کہ ہم ہمیشہ کاروبار سے باہر جانے سے ڈرتے ہیں۔

گلاب: واقعی؟ تو کیا یہ خوف ہے؟ کیا صرف پاگل ہی زندہ رہتا ہے؟

مورٹز: اس میں بہت سچائی ہے... ہم فرض کرتے ہیں کہ کل کل کی طرح نہیں ہوگا. ہم اپنی کامیابیوں پر آرام کرنے کے متحمل نہیں ہو سکتے۔ ہم مطمئن نہیں ہو سکتے۔ ہم یہ تصور نہیں کر سکتے کہ کل کی کامیابی کل کی خوش قسمتی میں بدل جاتی ہے۔

یہاں ایک بار پھر، بقا.

"ترقی" یا "دماغ" یا "بصیرت" نہیں۔ لمبے وقت تک رہنے کی صلاحیت، بغیر مٹانے یا ہار ماننے پر مجبور کیے بغیر، سب سے بڑا فرق پیدا کرتی ہے۔ یہ آپ کی حکمت عملی کا سنگ بنیاد ہونا چاہئے، چاہے وہ سرمایہ کاری میں ہو یا آپ کا کیریئر یا آپ کا کاروبار جس کا آپ مالک ہیں۔

اس کی دو وجوہات ہیں کہ زندہ رہنے کی ذہنیت پیسے کے ساتھ اتنی اہم ہے۔

ایک واضح بات ہے: کچھ فوائد اتنے بڑے ہیں کہ وہ اپنے آپ کو مٹانے کے قابل ہیں۔

دوسرا، جیسا کہ ہم نے باب 4 میں دیکھا، کمپاؤنڈنگ کا متضاد ریاضی ہے۔

کمپاؤنڈنگ صرف اسی صورت میں کام کرتی ہے جب آپ اثاثے کو بڑھنے کے لئے سال اور سال دے سکتے ہیں۔ یہ اوک کے درخت لگانے کی طرح ہے: ترقی کا ایک سال کبھی بھی زیادہ ترقی نہیں دکھائے گا، 10 سال ایک معنی خیز فرق پیدا کر سکتے ہیں، اور 50 سال بالکل غیر معمولی چیز بنا سکتے ہیں۔

لیکن اس غیر معمولی ترقی کو حاصل کرنے اور برقرار رکھنے کے لئے ان تمام غیر متوقع نشیب و فراز سے بچنے کی ضرورت ہوتی ہے جو ہر کوئی وقت کے ساتھ لازمی طور پر تجربہ کرتا ہے۔

ہم یہ جاننے کی کوشش میں سالوں گزار سکتے ہیں کہ بفیٹ نے اپنی سرمایہ کاری کے منافع کو کیسے حاصل کیا: اسے بہترین کمپنیاں، سب سے سستا اسٹاک، بہترین مینیجر کیسے ملے۔ یہ مشکل ہے۔ کم مشکل لیکن اتنا ہی اہم یہ بتانا ہے کہ اس نے کیا نہیں کیا۔

وہ قرض کے بوجھ تلے دبے نہیں تھے۔

وہ 14 کساد کے دوران گھبراتے اور فروخت نہیں کرتے تھے۔ اس نے اپنی کاروباری ساکھ

کو نقصان نہیں پہنچایا۔

انہوں نے اپنے آپ کو ایک حکمت عملی، ایک عالمی نقطہ نظر، یا ایک گزرتے ہوئے رجحان سے منسلک نہیں کیا۔

وہ دوسروں کے پیسے پر بھروسہ نہیں کرتے تھے (پبلک کمپنی کے ذریعے سرمایہ کاری کا انتظام کرنے کا مطلب یہ تھا کہ سرمایہ کار اپنا سرمایہ واپس نہیں لے سکتے تھے)۔

انہوں نے اپنے آپ کو جلا کر استغنیٰ یار ریٹائر نہیں کیا۔

وہ زندہ بچ گیا۔ زندہ رہنے سے اسے لمبی عمر ملی۔ اور لمبی عمر یعنی 10 سال کی عمر سے کم از کم 89 سال کی عمر تک مسلسل سرمایہ کاری کرنا ہی ہے جس نے کمپاؤنڈنگ کے کام کو حیرت انگیز بنا دیا ہے۔ اس کی کامیابی کو بیان کرتے وقت یہ واحد نکتہ سب سے زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔

آپ کو یہ دکھانے کے لئے کہ میرا کیا مطلب ہے، آپ کو رک گورن کی کہانی سننی ہوگی۔

آپ نے شاید وارن بفیٹ اور چارلی مونگیمر کی سرمایہ کاری جوڑی کے بارے میں سنا ہوگا۔ لیکن 40 سال پہلے اس گروپ کا ایک تیسرا رکن رک گورن تھا۔

وارن، چارلی اور رک نے ایک ساتھ سرمایہ کاری کی اور کاروباری مینیجرز کا ایک ساتھ انٹرویو کیا۔ اس کے بعد رک ایک طرح سے غائب ہو گیا، کم از کم بفیٹ اور مونگیمر کی کامیابی کے مقابلے میں۔ سرمایہ کار مونش پیرائی نے ایک بار بفیٹ سے پوچھا کہ رک کے ساتھ کیا ہوا۔ مونش نے یاد کرتے ہوئے کہا:

[وارن نے کہا] "چارلی اور میں ہمیشہ جانتے تھے کہ ہم ناقابل یقین حد تک امیر ہو جائیں گے۔ ہمیں دولت مند ہونے کی جلدی نہیں تھی۔ ہم جانتے تھے کہ یہ ہو جائے گا۔ رک بھی ہماری طرح ہی ہوشیار تھا، لیکن وہ جلدی میں تھا۔"

ہوایا تھا کہ 1973-1974 کی مندی میں، رک کو مارجن قرضوں کے ساتھ لیور کیا گیا تھا۔ اور ان دو

سالوں میں اسٹاک مارکیٹ تقریباً 70 فیصد نیچے چلی گئی، اس لیے انہیں مارجن کا لزموصول ہوئیں۔ انہوں نے برک شائر کا اپنا اسٹاک وارن کو فروخت کر دیا۔ وارن نے اصل میں کہا تھا کہ "میں نے رک برک شائر کا اسٹاک خریدا ہے"۔ 40 ڈالر فی ٹکڑا سے بھی کم قیمت پر۔ رک کو فروخت کرنے پر مجبور کیا گیا کیونکہ اسے لیور کیا گیا تھا۔

چارلی، وارن اور رک دولت مند بننے میں یکساں مہارت رکھتے تھے۔ لیکن وارن اور چارلی کے پاس امیر رہنے کی اضافی مہارت تھی۔ جو، وقت کے ساتھ، مہارت ہے جو سب سے زیادہ اہمیت رکھتی ہے۔

نسیم طالب نے اسے اس طرح بیان کیا: "کنارے ہونا اور زندہ رہنا دو مختلف چیزیں ہیں: پہلی چیز کے لیے دوسرے کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ کو تباہی سے بچنے کی ضرورت ہے۔ ہر قیمت پر۔"

-

زندہ رہنے کی ذہنیت کو حقیقی دنیا میں لاگو کرنے سے تین چیزوں کی تعریف ہوتی ہے۔

1. جتنا میں بڑا منافع چاہتا ہوں، میں مالی طور پر ناقابل تسخیر ہونا چاہتا ہوں۔ اور اگر میں اٹوٹ ہوں تو مجھے لگتا ہے کہ مجھے سب سے زیادہ منافع ملے گا، کیونکہ میں کمپاؤنڈ کرنے کے لئے کافی دیر تک رہ سکوں گا۔

کام حیرت انگیز ہے۔

بیل مارکیٹ کے دوران کوئی بھی نقد رقم نہیں رکھنا چاہتا ہے۔ وہ ایسے اثاثوں کے مالک بننا چاہتے ہیں جو بہت زیادہ بڑھ جائیں۔ آپ بیل مارکیٹ کے دوران نقد رقم رکھنے میں قدامت پسند نظر آتے ہیں اور محسوس کرتے ہیں، کیونکہ آپ کو اس بات کا شدت سے احساس ہوتا ہے کہ آپ اچھی چیزوں کے مالک نہ ہونے کی وجہ سے کتنا منافع چھوڑ رہے ہیں۔ کہتے ہیں کہ نقد آمدنی 1% اور اسٹاک سالانہ 10% واپس آتا ہے۔ یہ 9 فیصد فرق آپ کو ہر روز پریشان کرے گا۔

لیکن اگر یہ نقد رقم آپ کو بیئر مارکیٹ کے دوران اپنے اسٹاک کو فروخت کرنے سے روکتی ہے تو، اس نقد رقم پر آپ نے جو حقیقی منافع کمایا ہے وہ سالانہ 1% نہیں ہے۔ یہ اس کے بہت سے گنا ہو سکتا ہے، کیونکہ ایک مایوس، غلط وقت پر اسٹاک کی فروخت کو روکنا آپ کے زندگی بھر کے منافع کے لئے

درجنوں بڑے فاتحین کو منتخب کرنے سے کہیں زیادہ کام کر سکتا ہے۔

کمپاؤنڈنگ بڑے منافع کمانے پر منحصر نہیں ہے۔ خاص طور پر افراتفری اور تباہی کے دور میں طویل عرصے تک بلا تعطل جاری رہنے والے اچھے منافع ہمیشہ جیتتے رہیں گے۔

2. منصوبہ بندی اہم ہے، لیکن ہر منصوبے کا سب سے اہم حصہ منصوبہ بندی پر منصوبہ بندی کرنا ہے جو منصوبے کے مطابق نہیں چل رہا ہے۔

کیا کہتے ہیں؟ تم منصوبہ بناتے ہو، خدا ہنستا ہے۔ مالیاتی اور سرمایہ کاری کی منصوبہ بندی اہم ہے، کیونکہ وہ آپ کو بتاتے ہیں کہ آیا آپ کے موجودہ اقدامات معقول کے دائرے میں ہیں۔ لیکن کسی بھی قسم کے بہت کم منصوبے اپنے پہلے منصوبے سے بچ پاتے ہیں۔

حقیقی دنیا کے ساتھ ملاقات۔ اگر آپ اگلے 20 سالوں میں اپنی آمدنی، بچت کی شرح اور مارکیٹ کے منافع کو پیش کر رہے ہیں، تو پچھلے 20 سالوں میں ہونے والی تمام بڑی چیزوں کے بارے میں سوچیں جن کے بارے میں کوئی پیش گوئی نہیں کر سکتا تھا: 11 ستمبر، ایک ہاؤسنگ بوم اور تباہی جس کی وجہ سے تقریباً 10 ملین امریکی اپنے گھروں سے محروم ہو گئے، ایک مالی بحران جس کی وجہ سے تقریباً نو ملین افراد اپنی ملازمتوں سے محروم ہو گئے، سٹاک مارکیٹ میں ریکارڈ ٹوڑ تیزی آئی اور کورونا وائرس جس نے دنیا کو ہلا کر رکھ دیا جب میں یہ لکھ رہا ہوں۔

ایک منصوبہ صرف اسی صورت میں مفید ہے جب وہ حقیقت سے بچ سکے۔ اور نامعلوم چیزوں سے بھرا ہوا مستقبل ہر ایک کی حقیقت ہے۔

ایک اچھا منصوبہ یہ ظاہر نہیں کرتا کہ یہ سچ نہیں تھا۔ یہ اسے گلے لگاتا ہے اور غلطی کی گنجائش پر زور دیتا ہے۔ جتنا زیادہ آپ کو کسی منصوبے کے مخصوص عناصر کو سچ ہونے کی ضرورت ہوتی ہے، آپ کی مالی زندگی اتنی ہی نازک ہو جاتی ہے۔ اگر آپ کی بچت کی شرح میں غلطی کی کافی گنجائش ہے کہ آپ کہہ سکتے ہیں، "یہ بہت اچھا ہو گا اگر مارکیٹ اگلے 30 سالوں میں ایک سال میں 8% واپس آتی ہے، لیکن اگر یہ صرف 4% سالانہ کرتی ہے تو میں پھر بھی ٹھیک رہوں گا،" آپ کا منصوبہ اتنا ہی قیمتی ہو جائے گا۔

بہت سے شرطیں اس وجہ سے ناکام نہیں ہوتی ہیں کہ وہ غلط تھے، بلکہ اس لئے کہ وہ زیادہ تر ایسی صورت حال میں صحیح تھے جس کے لئے چیزوں کو بالکل صحیح ہونا ضروری تھا۔ غلطی کی گنجائش، جسے عام طور پر حفاظت کا مار جن کہا جاتا ہے۔ مالیات میں سب سے کم تعریف کی جانے والی قوتوں میں سے ایک ہے۔ یہ کئی شکلوں میں آتا ہے: ایک کفایت شعاری بجٹ، لچکدار سوچ، اور ایک ڈھیلی ٹائم لائن۔ کچھ

بھی جو آپ کو متعدد نتائج کے ساتھ خوشی سے جینے دیتا ہے۔

یہ قدامت پسند ہونے سے مختلف ہے۔ قدامت پسند ایک خاص سطح کے خطرے سے بچ رہا ہے۔ حفاظت کا مارجن آپ کے زندہ رہنے کے امکانات کو بڑھا کر خطرے کی ایک مخصوص سطح پر کامیابی کے امکانات کو بڑھا رہا ہے۔ اس کا جادو یہ ہے کہ آپ کی حفاظت کا مارجن جتنا زیادہ ہوگا، آپ کے کنارے کو سازگار نتائج حاصل کرنے کے لئے اتنا ہی چھوٹا ہونا ضروری ہے۔

3. مستقبل کے بارے میں پر امید، لیکن اس بارے میں پریشان ہونے والی شخصیت جو آپ کو مستقبل تک پہنچنے سے روکے گی، بہت ضروری ہے۔

امید پرستی کو عام طور پر اس یقین کے طور پر بیان کیا جاتا ہے کہ چیزیں اچھی طرح چلیں گی۔ لیکن یہ نامکمل ہے۔ سمجھدار امید ایک یقین ہے کہ رکاوٹیں آپ کے حق میں ہیں، اور

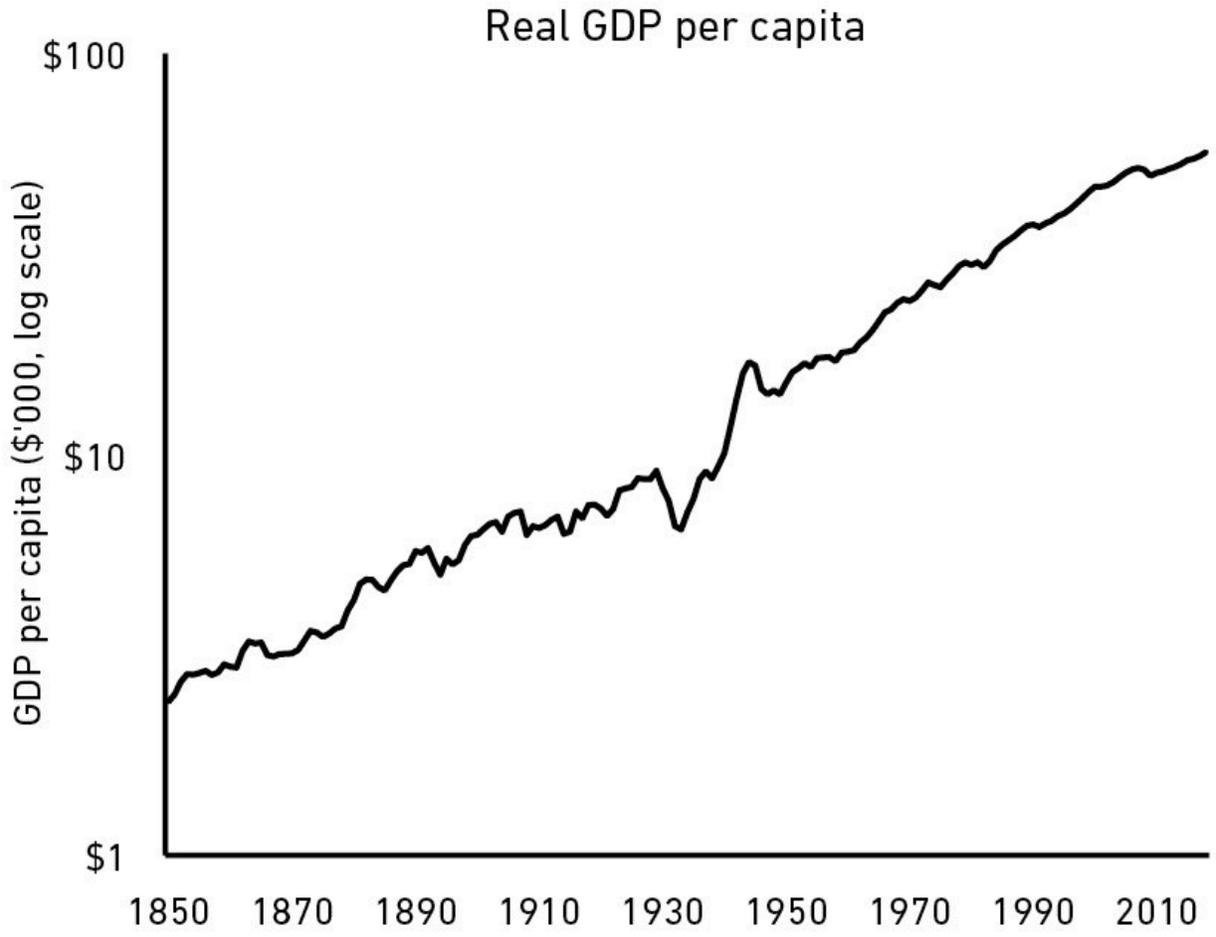
وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ چیزیں ایک اچھے نتائج تک متوازن ہو جائیں گی، بھلے ہی درمیان میں جو کچھ ہوتا ہے وہ دکھ سے بھرا ہوا ہو۔ اور درحقیقت تم جانتے ہو کہ یہ مصیبتوں سے بھر جائے گا۔ آپ پر امید ہو سکتے ہیں کہ طویل مدتی ترقی کی راہ دائیں طرف ہے، لیکن اتنا ہی یقین ہے کہ اب اور اس کے درمیان کا راستہ بارودی سرنگوں سے بھرا ہوا ہے، اور ہمیشہ رہے گا۔ یہ دونوں چیزیں باہمی طور پر الگ الگ نہیں ہیں۔

یہ خیال کہ مختصر مدت میں ٹوکری کیس ہونے کے دوران کوئی چیز طویل عرصے تک حاصل کر سکتی ہے بدیہی نہیں ہے، لیکن یہ ہے کہ زندگی میں بہت ساری چیزیں کس طرح کام کرتی ہیں۔ 20 سال کی عمر تک اوسط شخص دو سال کی عمر میں اپنے دماغ میں موجود سینپٹک کنکشن کا تقریباً نصف کھو سکتا ہے، کیونکہ غیر موثر اور غیر ضروری اعصابی راستے صاف ہو جاتے ہیں۔ لیکن اوسطاً 20 سال کا نوجوان اوسط دو سال کے بچے کے مقابلے میں کہیں زیادہ ہوشیار ہے۔ ترقی کے سامنے تباہی نہ صرف ممکن ہے، بلکہ زیادتی سے چھٹکارا پانے کا ایک موثر طریقہ ہے۔

تصور کریں کہ اگر آپ والدین تھے اور اپنے بچے کے دماغ کے اندر دیکھ سکتے تھے۔ ہر صبح آپ کو اپنے بچے کے سر میں کم سینپٹک کنکشن نظر آتے ہیں۔ آپ گھبرا جائیں گے! آپ کہیں گے، "یہ صحیح نہیں ہو سکتا، یہاں نقصان اور تباہی ہے۔ ہمیں مداخلت کی ضرورت ہے۔ ہمیں ایک ڈاکٹر کو دکھانے کی ضرورت ہے!" لیکن آپ نہیں کرتے۔ آپ جو دیکھ رہے ہیں وہ ترقی کا معمول کا راستہ ہے۔

معیشیتیں، مارکیٹیں اور کیریئر اکثر اسی راستے پر چلتے ہیں یعنی نقصان کے درمیان ترقی۔

گزشتہ 170 سالوں میں امریکی معیشت نے کس طرح کارکردگی کا مظاہرہ کیا ہے:



لیکن کیا آپ جانتے ہیں کہ اس عرصے کے دوران کیا ہوا؟ ہم کہاں سے شروع کریں...

1.3 ملین امریکی نو بڑی جنگیں لڑتے ہوئے مارے گئے۔

تشکیل دی گئی تمام کمپنیوں میں سے تقریباً 99.9% کاروبار سے باہر ہو گئیں۔

چار امریکی صدور کو قتل کر دیا گیا۔

فلو کی وبا سے ایک ہی سال میں 675،000 امریکی ہلاک ہوئے۔

30 مختلف قدرتی آفات میں کم از کم 1400 امریکی ہلاک ہوئے۔

33 کساد مجموعی طور پر 48 سال تک جاری رہی۔

ان میں سے کسی بھی کساد کی پیش گوئی کرنے والوں کی تعداد صفر تک پہنچ جاتی ہے۔

سٹاک مارکیٹ کم از کم 102 بار حالیہ بلند ترین سطح سے 10 فیصد سے زیادہ گر گئی۔

اسٹاک نے کم از کم 12 بار اپنی قیمت کا ایک تہائی کھو دیا۔

سالانہ افراط زر 20 سال میں 7 فیصد سے تجاوز کر گیا۔

گوگل کے مطابق اخبارات میں 'معاشی مایوسی' کے الفاظ کم از کم 29 ہزار بار شائع ہوئے۔

ان 170 سالوں میں ہمارے معیار زندگی میں 20 گنا اضافہ ہوا، لیکن بمشکل ایک دن ایسا گزرا جس میں مایوسی کی ٹھوس وجوہات نہ ہوں۔

ایک ایسی ذہنیت جو بیک وقت پاگل اور پر امید ہو سکتی ہے اسے برقرار رکھنا مشکل ہے، کیونکہ چیزوں کو سیاہ یا سفید کے طور پر دیکھنے کے لئے باریکیوں کو قبول کرنے سے کم کوشش کی ضرورت ہوتی ہے۔ لیکن آپ کو طویل مدتی امید کا فائدہ اٹھانے کے لئے آپ کو طویل عرصے تک زندہ رکھنے کے لئے قلیل مدتی جنون کی ضرورت ہے۔

جیسی لیور مور نے اس کا اندازہ مشکل طریقے سے کیا۔

انہوں نے اچھے وقت کو برے وقت کے خاتمے سے جوڑا۔ دولت مند ہونے سے اسے ایسا محسوس ہوا کہ دولت مند رہنا ناگزیر ہے، اور یہ کہ وہ ناقابل تسخیر ہے۔ تقریباً سب کچھ کھونے کے بعد اس نے غور کیا:

میں کبھی کبھی سوچتا ہوں کہ سٹے باز کے لئے کوئی قیمت اتنی زیادہ نہیں ہے کہ وہ اس چیز کو سیکھ سکے جو اسے پھولے ہوئے سر کو حاصل کرنے سے روکے۔ ذہین مردوں کی طرف سے بہت سے جھٹکے براہ راست پھولے ہوئے سر میں دیکھے جاسکتے ہیں۔

"یہ ایک مہنگی بیماری ہے،" انہوں نے کہا، "ہر جگہ ہر ایک کے لئے۔"

اس کے بعد، ہم ایک اور طریقے پر غور کریں گے کہ مشکلات کا سامنا کرتے ہوئے ترقی آپ کے سر کو لپیٹنا اتنا مشکل ہو سکتا ہے۔

# 6. Tails, You Win

---

You can be wrong half the time and still  
make a fortune.

---

"میں 30 سالوں سے اس چیز پر زور دے رہا ہوں۔ مجھے لگتا ہے کہ سادہ ریاضی یہ ہے کہ کچھ منصوبے کام کرتے ہیں اور کچھ نہیں۔ ان میں سے کسی ایک پر کام کرنے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ بس اگلے مرحلے کی طرف چلو۔"

بریڈپٹ نے اسکرین ایکٹرز گلڈ ایوارڈ قبول کر لیا

ہینز برگروئن 1936 میں نازی جرمنی سے فرار ہو گئے تھے۔ انہوں نے امریکہ میں سکونت اختیار کی، جہاں انہوں نے یوسی برکلی میں ادب کی تعلیم حاصل کی۔

زیادہ تر واقعات کے مطابق انہوں نے اپنی جوانی میں کوئی خاص وعدہ نہیں کیا تھا۔ لیکن 1990 کی دہائی تک برگروئن، کسی بھی لحاظ سے، اب تک کے سب سے کامیاب آرٹ ڈیلرز میں سے ایک تھا۔

2000ء میں برگروئن نے پکاسو، براکس، کلیز اور میٹس کے اپنے بڑے مجموعے کا ایک حصہ جرمن حکومت کو 100 ملین یورو سے زیادہ میں فروخت کر دیا۔ یہ ایک ایسا سودا تھا کہ جرمنوں نے موثر طریقے سے اسے عطیہ سمجھا۔ اس مجموعے کی نجی مارکیٹ ویلیو ایک ارب ڈالر سے زیادہ تھی۔

یہ حیرت انگیز ہے کہ ایک شخص بڑی مقدار میں شاہکار جمع کر سکتا ہے۔ آرٹ اتنا ہی شخصی ہے جتنا اسے ملتا ہے۔ کوئی کیسے پیش گوئی کر سکتا تھا کہ زندگی کے ابتدائی ایام میں اس صدی کی سب سے زیادہ طلب کی جانے والی تخلیقات کیا ہوں گی؟

آپ "مہارت" کہہ سکتے

ہیں۔ آپ "قسمت" کہہ سکتے

ہیں۔

سرمایہ کاری فرم ہو رازن ریسرچ کی تیسری وضاحت ہے۔ اور یہ سرمایہ کاروں کے لئے بہت اہم ہے۔

فرم لکھتی ہے کہ "عظیم سرمایہ کاروں نے بڑی مقدار میں آرٹ خریدا،" "جمع شدہ رقم کا ایک ذیلی حصہ بہت بڑی سرمایہ کاری ثابت ہوا، اور انہیں پورٹ فولیو کی واپسی کی اجازت دینے کے لئے کافی طویل عرصے تک رکھا گیا تھا۔"

پورٹ فولیو میں بہترین عناصر کی واپسی پر یکجا ہوتا ہے۔ بس اتنا ہی ہوتا ہے۔"

عظیم آرٹ ڈیلرز انڈیکس فنڈز کی طرح کام کرتے تھے۔ انہوں نے وہ سب کچھ خریداجو وہ کر سکتے تھے۔ اور انہوں نے اسے پورٹ فولیو میں خریدا، نہ کہ انفرادی ٹکڑوں میں جو انہیں پسند تھے۔ پھر وہ بیٹھ گئے اور کچھ فاتحین کے ابھرنے کا انتظار کرنے لگے۔

بس اتنا ہی ہوتا ہے۔

شاید برنگروٹن جیسے شخص نے اپنی زندگی میں جو کام حاصل کیے ان میں سے 99 فیصد کی کوئی اہمیت نہیں تھی۔ لیکن اس سے کوئی خاص فرق نہیں پڑتا اگر باقی 1% پکاسو جیسے کسی شخص کا کام نکلتا ہے۔ برنگروٹن زیادہ تر وقت غلط ہو سکتا ہے اور پھر بھی حیرت انگیز طور پر صحیح ہوتا ہے۔

کاروبار اور سرمایہ کاری میں بہت ساری چیزیں اس طرح کام کرتی ہیں۔ نتائج کی تقسیم کے سب سے دور ترین سرے یعنی طویل دم کافنانس میں زبردست اثر ہوتا ہے، جہاں بہت کم واقعات زیادہ تر نتائج کا ذمہ دار ہو سکتے ہیں۔

اگر آپ ریاضی کو سمجھتے ہیں تو بھی اس سے نمٹنا مشکل ہو سکتا ہے۔ یہ بدیہی نہیں ہے کہ ایک سرمایہ کار آدھے وقت غلط ہو سکتا ہے اور پھر بھی قسمت بنا سکتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ ہم اس بات کو نظر انداز کرتے ہیں کہ بہت سی چیزوں کا ناکام ہونا کتنا عام ہے۔ جس کی وجہ سے جب وہ ایسا کرتے ہیں تو ہم حد سے زیادہ رد عمل ظاہر کرتے ہیں۔

اسٹیم بوٹ ولی نے والٹ ڈزنی کو ایک اینیمیٹر کے طور پر نقشے پر رکھا۔ کاروباری کامیابی ایک اور کہانی تھی۔ ڈزنی کا پہلا اسٹوڈیو دیوالیہ ہو گیا۔ ان کی فلمیں بنانا بہت مہنگا تھا، اور ان کی مالی اعانت غیر معمولی شرائط پر کی جاتی تھی۔ 1930 کی دہائی کے وسط تک ڈزنی نے 400 سے زیادہ کارٹون تیار کیے تھے۔ ان میں سے زیادہ تر مختصر تھے، ان میں سے زیادہ تر ناظرین کی طرف سے پسندیدہ تھے، اور ان میں سے زیادہ تر اپنی قسمت کھو چکے تھے۔

سنووائٹ اور سات بونے نے سب کچھ بدل دیا۔

1938 کے پہلے چھ ماہ میں اس نے جو 8 ملین ڈالر کمائے وہ کمپنی کی اس سے پہلے کی کمائی سے کہیں زیادہ تھا۔ اس نے ڈزنی اسٹوڈیوز کو تبدیل کر دیا۔ کمپنی کے تمام قرضے ادا کر دیے گئے۔

چابی

ملازمین کو برقرار رکھنے کے بونس ملے۔ کمپنی نے بربنک میں ایک نیا جدید اسٹوڈیو خریدا، جہاں یہ آج بھی موجود ہے۔ ایک آسکر نے والٹ کو مشہور سے مکمل شہرت یافتہ شخصیت میں تبدیل کر دیا۔ 1938 تک انہوں نے کئی سو گھنٹے کی فلم تیار کی تھی۔ لیکن کاروباری لحاظ سے، سنووائٹ کے 83 منٹ سب کچھ اہمیت رکھتے تھے۔

کوئی بھی چیز جو بہت بڑی، منافع بخش، مشہور، یا بااثر ہوتی ہے وہ دم کے واقعے کا نتیجہ ہوتی ہے یعنی ہزاروں یا لاکھوں میں سے ایک واقعہ۔ اور ہماری زیادہ تر توجہ ان چیزوں پر جاتی ہے جو بہت بڑی، منافع بخش، مشہور یا بااثر ہیں۔

جب ہم جس چیز پر توجہ دیتے ہیں اس میں سے زیادہ تر دم کا نتیجہ ہوتا ہے، تو یہ سمجھنا آسان ہے کہ وہ کتنے نایاب اور طاقتور ہیں۔

دم سے چلنے والی کچھ صنعتیں واضح ہیں۔ وینچر کیپٹل لے لو۔ اگر کوئی وی سی 50 سرمایہ کاری کرتا ہے تو وہ توقع کرتے ہیں کہ ان میں سے نصف ناکام ہو جائیں گے، 10 بہت اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کریں گے، اور ایک یا دو ایسے فوائد ہوں گے جو فنڈ کے منافع کا 100% چلاتے ہیں۔

سرمایہ کاری فرم کوریلیشن وینچرز نے 2004 سے 2014 تک 21,000 سے زیادہ وینچر فنانسنگ میں سے ایک بار اعداد و شمار میں کمی کی:

65% نے پیسہ کھو دیا۔

ڈھائی فیصد سرمایہ کاری نے 10x-20x کیا۔ ایک فیصد نے 20 گنا سے زیادہ

## منافع کمایا۔

نصف فیصد یعنی 21,000 میں سے تقریباً 100 کمپنیوں نے 50 گنایا اس سے زیادہ کمایا۔ یہی وہ جگہ ہے جہاں سے صنعت کی زیادہ تر آمدنی آتی ہے۔

یہ، آپ سوچ سکتے ہیں، وہ چیز ہے جو وینچر کیپٹل کو اتنا خطرناک بناتی ہے۔ اور وی سی میں سرمایہ کاری کرنے والا ہر شخص جانتا ہے کہ یہ خطرناک ہے۔ زیادہ تر اسٹارٹ اپ ناکام ہو جاتے ہیں اور دنیا صرف چند میگا کامیابیوں کی اجازت دینے کے لئے کافی مہربان ہے۔

اگر آپ محفوظ، متوقع، اور زیادہ مستحکم منافع چاہتے ہیں تو، آپ بڑی عوامی کمپنیوں میں سرمایہ کاری کرتے ہیں۔

یا آپ سوچ سکتے ہیں۔ یاد رکھیں، دم ہر چیز کو

چلاتی ہے۔

وقت کے ساتھ ساتھ بڑے عوامی اسٹاک کے درمیان کامیابی کی تقسیم وینچر کیپیٹل سے زیادہ مختلف نہیں ہے۔

زیادہ تر سرکاری کمپنیاں اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کرتی ہیں، اور مٹھی بھر غیر معمولی فاتح بن جاتے ہیں جو اسٹاک مارکیٹ کے منافع کی اکثریت کے لئے ذمہ دار ہوتے ہیں۔

جے پی مورگن ایسٹ مینجمنٹ نے ایک بار رسل 3000 انڈیکس کے لئے منافع کی تقسیم شائع کی تھی۔ جو 1980 سے عوامی کمپنیوں کا ایک بڑا، وسیع، مجموعہ ہے۔

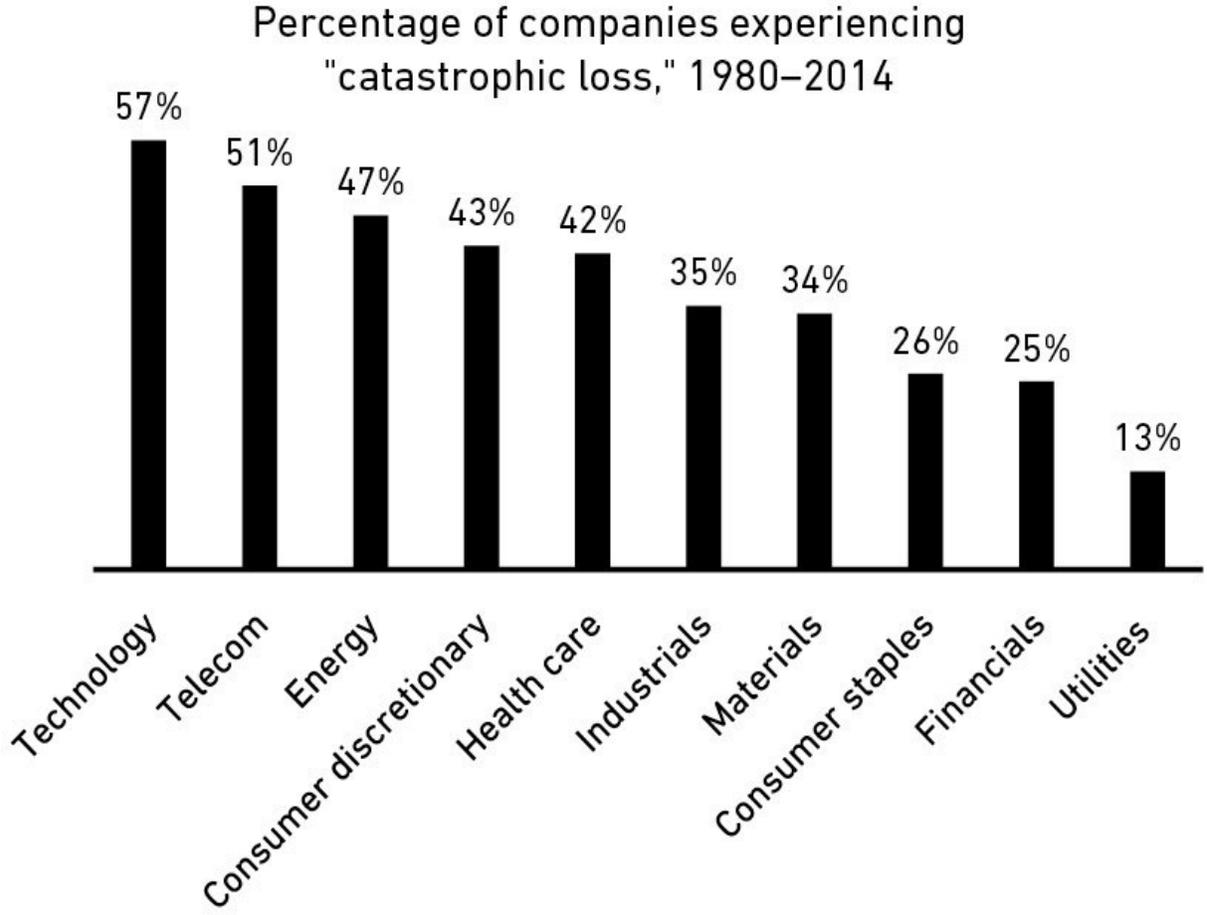
رسل 3000 اسٹاک اجزاء میں سے 40 فیصد نے اپنی قیمت کا کم از کم 70% کھو دیا اور اس عرصے میں کبھی بحال نہیں ہوا۔

موثر طور پر انڈیکس کے تمام مجموعی منافع 7% کمپوننٹ کمپنیوں سے آئے جنہوں نے کم از کم دو معیاری انحراف سے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کیا۔

یہ اس طرح کی چیز ہے جس کی آپ وینچر کیپیٹل سے توقع کریں گے۔ لیکن یہ وہی ہے جو ایک بورنگ، متنوع انڈیکس کے اندر ہوا۔

زیادہ تر پبلک کمپنیوں کی اس تھپنگ نے کسی صنعت کو نہیں چھوڑا۔ تمام پبلک ٹیکنالوجی اور ٹیلی کام کمپنیوں میں سے نصف سے زیادہ اپنی زیادہ تر قدر کھودتی ہیں اور کبھی بازیافت نہیں ہوتی ہیں۔ یہاں

تک کہ عوامی سہولیات میں ناکامی کی شرح 10 میں سے 1 سے زیادہ ہے:



یہاں دلچسپ بات یہ ہے کہ آپ کو عوامی کمپنی اور رسل 3000 کارکن بننے کے لئے کامیابی کی ایک خاص سطح حاصل کرنا ہوگی۔

یہ قائم شدہ کارپوریشنز ہیں، نہ کہ رات کو اڑنے والے اسٹارٹ اپ۔ پھر بھی، زیادہ تر کی عمریں سالوں میں مانی جاتی ہیں، نسلوں میں نہیں۔

ان کمپنیوں میں سے ایک کی مثال لیں: کیرولکو، رسل 3000 انڈیکس کا ایک سابق رکن۔

اس نے 1980 اور 1990 کی دہائی کی کچھ سب سے بڑی فلمیں تیار کیں، جن میں پہلی تین ریہو فلمیں، ٹرمینیٹر 2، بیسک انسٹنٹ، اور ٹوٹل ریکول شامل ہیں۔

کیرو لکو 1987 میں منظر عام پر آیا۔ یہ ایک بہت بڑی کامیابی تھی، جس نے ایک کے بعد ایک ہٹ فلموں میں کامیابی حاصل کی۔ اس نے 1991 میں نصف ارب ڈالر کی آمدنی حاصل کی، جس نے 400 ملین ڈالر کی مارکیٹ کیپ حاصل کی۔ اس وقت بڑی رقم، خاص طور پر ایک فلم اسٹوڈیو کے لئے۔

اور پھر یہ ناکام ہو گیا۔

بلاک بسٹر بند ہو گئے، کچھ بڑے بجٹ کے منصوبے فلاپ ہو گئے، اور 1990 کی دہائی کے وسط تک کیرولکو تاریخ بن گیا۔ یہ 1996 میں دیوالیہ ہو گیا۔ اسٹاک صفر پر جاتا ہے، ایک اچھا دن ہے۔ ایک تباہ کن نقصان۔ اور ایک یہ کہ 10 میں سے 4 عوامی وقت کے ساتھ کمپنیوں کا تجربہ۔ کیرولکو کی کہانی بتانے کے قابل نہیں ہے کیونکہ یہ منفرد ہے، لیکن کیونکہ یہ عام ہے۔

یہاں اس کہانی کا سب سے اہم حصہ ہے: رسل 3000 میں 1980 کے بعد سے 73 گنا سے زیادہ اضافہ ہوا ہے۔ یہ ایک شاندار واپسی ہے۔ یہی کامیابی ہے۔

انڈیکس میں شامل چالیس فیصد کمپنیاں مؤثر طور پر ناکام رہیں۔ لیکن 7% اجزاء جنہوں نے بہت اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کیا وہ ڈڈز کو ختم کرنے کے لئے کافی تھے۔ ہینز برگروٹن کی طرح، لیکن پکاسوا اور میٹس کے بجائے مائیکروسافٹ اور وال مارٹ کے ساتھ۔

نہ صرف چند کمپنیاں مارکیٹ کی زیادہ تر واپسی کے لئے ذمہ دار ہیں، بلکہ ان کمپنیوں کے اندر اور بھی زیادہ ٹیل ایونٹس ہیں۔

2018 میں، ایمیزون نے ایس اینڈ پی 500 کے منافع کا 6% چلایا۔ اور ایمیزون کی ترقی تقریباً مکمل طور پر پرائم اور ایمیزون ویب سروسز کی وجہ سے ہے، جو خود ایک ایسی کمپنی میں ٹیل ایونٹس ہیں جس نے

فائر فون سے لے کر ٹریول ایجنسیوں تک سیکڑوں مصنوعات کے ساتھ تجربات کیے ہیں۔

اپریل 2018 میں انڈیکس کے تقریباً 7 فیصد منافع کا ذمہ دار تھا۔ اور یہ بڑی حد تک آئی فون کے ذریعہ چلایا جاتا ہے، جو ٹیک مصنوعات کی دنیا میں دم کی طرح ہے۔

ان کمپنیوں میں کون کام کر رہا ہے؟ گوگل کی ملازمتوں کی قبولیت کی شرح 0.2 فیصد ہے۔ فیس بک کی شرح 0.1 فیصد ہے۔ اپریل کی شرح تقریباً 2 فیصد ہے۔ اس لیے ان ٹیل پرو جیکٹس پر کام کرنے والے افراد جو ٹیل ریٹرن کو چلاتے ہیں، ان کے پاس ٹیل کیریئر ہوتے ہیں۔

یہ خیال کہ کچھ چیزیں زیادہ تر نتائج کے لئے ذمہ دار ہیں صرف آپ کے سرمایہ کاری پورٹ فولیو میں کمپنیوں کے لئے سچ نہیں ہے۔ یہ ایک سرمایہ کار کے طور پر آپ کے اپنے طرز عمل کا ایک اہم حصہ بھی ہے۔

نیپولین کی فوجی ذہانت کی تعریف یہ تھی، "وہ شخص جو اوسط کام کر سکتا ہے جب اس کے آس پاس کے تمام لوگ پاگل ہو رہے ہوں۔"

سرمایہ کاری میں بھی ایسا ہی ہے۔

زیادہ تر مالی مشورہ آج کے بارے میں ہے۔ آپ کو ابھی کیا کرنا چاہئے، اور آج کون سے اسٹاک اچھی خریداری کی طرح نظر آتے ہیں؟

لیکن آج زیادہ تر وقت اتنا اہم نہیں ہے۔ ایک سرمایہ کار کی حیثیت سے اپنی زندگی کے دوران آپ آج یا کل یا اگلے ہفتے جو فیصلے کرتے ہیں وہ تقریباً اتنے اہم نہیں ہوں گے جتنا آپ چھوٹے سے دنوں کے دوران کرتے ہیں۔ ممکنہ طور پر 1% یا اس سے بھی کم وقت۔ جب آپ کے آس پاس ہر کوئی پاگل ہو رہا ہوتا ہے۔

غور کریں کہ اگر آپ نے 1900 سے 2019 تک ہر ماہ \$1 کی بچت کی تو کیا ہو گا۔

آپ ہر ماہ، بارش یا چمک کے ساتھ، امریکی اسٹاک مارکیٹ میں اس \$1 کی سرمایہ کاری کر سکتے ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ معاشی ماہرین کساد کے بارے میں چیخ رہے ہیں یا نئی بیئر مارکیٹ کے بارے میں۔ آپ صرف سرمایہ کاری جاری رکھیں۔ آئیے ایک ایسے سرمایہ کار کو بلاتے ہیں جو یہ سو کرتا ہے۔

لیکن شاید کساد کے دوران سرمایہ کاری کرنا بہت خوفناک ہے۔ لہذا شاید آپ اسٹاک مارکیٹ میں اپنے \$1 کی سرمایہ کاری کرتے ہیں جب معیشت کساد میں نہیں ہے، جب یہ کساد میں ہے تو سب کچھ فروخت کرتے ہیں اور اپنے ماہانہ ڈالر کو نقد میں بچاتے ہیں، اور کساد ختم ہونے پر اسٹاک مارکیٹ میں سب کچھ واپس سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ ہم اس سرمایہ کار کو جم کہیں گے۔

یا شاید کساد سے آپ کو ڈرانے میں کچھ مہینے لگتے ہیں، اور پھر مارکیٹ میں واپس آنے سے پہلے اعتماد حاصل کرنے میں کچھ وقت لگتا ہے۔ جب کساد نہ ہو تو آپ اسٹاک میں 1 ڈالر کی سرمایہ کاری کرتے ہیں، کساد شروع ہونے کے چھ ماہ بعد فروخت کرتے ہیں، اور کساد ختم ہونے کے بعد چھ ماہ میں دوبارہ سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ ہم آپ کو ٹام کہیں گے۔

یہ تینوں سرمایہ کار وقت کے ساتھ کتنا پیسہ حاصل کریں گے؟ سو \$435,551 کے ساتھ ختم

ہوتا ہے۔

جم کے پاس \$

257,386 ہیں۔

ٹام \$234,476۔

سو ایک میل سے جیت جاتا ہے۔

1900 اور 2019 کے درمیان 1،428 مہینے تھے۔ ان میں سے صرف ۳۰۰ سے زیادہ کساد کے دوران تھے۔ لہذا معیشت کے کساد میں یا اس کے قریب ہونے کے صرف 22 فیصد عرصے کے دوران اپنے آپ کو ٹھنڈا رکھنے سے سو کو جم یا ٹام کے مقابلے میں تقریباً تین چوتھائی زیادہ رقم ملتی ہے۔

ایک حالیہ مثال دینے کے لئے: 2008 کے آخر اور 2009 کے اوائل میں چند مہینوں کے دوران آپ نے ایک سرمایہ کار کے طور پر کس طرح برتاؤ کیا اس کا 2000 سے 2008 تک آپ نے جو کچھ بھی کیا اس کے مقابلے میں آپ کی زندگی بھر کے منافع پر زیادہ اثر پڑے گا۔

پرانی پائلٹ کا کہنا ہے کہ ان کا کام "گھنٹوں اور گھنٹوں کی بوریٹ ہے جس میں سراسر دہشت کے لمحات شامل ہیں۔ سرمایہ کاری میں بھی ایسا ہی ہے۔ ایک سرمایہ کار کے طور پر آپ کی کامیابی کا تعین اس بات سے ہو گا کہ آپ دہشت گردی کے لمحات کا جواب کیسے دیتے ہیں، نہ کہ کروڑ کنٹرول پر گزارے گئے سالوں سے۔

سرمایہ کاری کرنے والے ذہن کی ایک اچھی تعریف وہ مرد یا عورت ہے جو اوسط کام کر سکتا ہے جب اس کے آس پاس کے تمام لوگ پاگل ہو رہے ہوں۔

دم ہر چیز کو چلاتی ہے۔

جب آپ یہ تسلیم کرتے ہیں کہ کاروبار، سرمایہ کاری اور فنانس میں ہر چیز کو چلاتی ہے تو آپ کو احساس ہوتا ہے کہ بہت سی چیزوں کا غلط ہونا، ٹوٹنا، ناکام ہونا اور گرنا معمول کی بات ہے۔

اگر آپ ایک اچھے اسٹاک چننے والے ہیں تو آپ شاید آدھے وقت صحیح ہوں گے۔

اگر آپ ایک اچھے کاروباری رہنما ہیں تو شاید آپ کی مصنوعات اور حکمت عملی کے خیالات کا نصف کام کرے گا۔

اگر آپ ایک اچھے سرمایہ کار ہیں تو زیادہ تر سال ٹھیک ہوں گے، اور بہت کچھ برا ہوگا۔

اگر آپ ایک اچھے کارکن ہیں تو آپ کو کئی کوششوں اور آزمائشوں کے بعد صحیح فیلڈ میں صحیح کمپنی مل جائے گی۔

اور اگر آپ اچھے ہیں تو یہ ہے۔

پیٹر لنچ ہمارے وقت کے بہترین سرمایہ کاروں میں سے ایک ہے۔ "اگر آپ اس کاروبار میں زبردست ہیں، تو آپ 10 میں سے چھ بار صحیح ہیں،" انہوں نے ایک بار کہا تھا۔

ایسے میدان ہیں جہاں آپ کو ہر بار کامل ہونا ضروری ہے۔ مثال کے طور پر ہوائی جہاز اڑانا۔ پھر ایسے میدان ہیں جہاں آپ کم از کم ہر وقت بہت اچھا رہنا چاہتے ہیں۔ ایک ریستوراں شیف، چلو کہتے ہیں۔

سرمایہ کاری، کاروبار اور فنانس ان شعبوں کی طرح نہیں ہیں۔

ایک چیز جو میں نے سرمایہ کاروں اور کاروباری افراد دونوں سے سیکھی ہے وہ یہ ہے کہ کوئی بھی ہر وقت اچھے فیصلے نہیں کرتا ہے۔ سب سے زیادہ متاثر کن لوگ خوفناک خیالات سے بھرے ہوئے ہیں جن پر اکثر عمل کیا جاتا ہے۔

ایمیزون لے لو۔ یہ سوچنا بدیہی نہیں ہے کہ کسی بڑی کمپنی میں ناکام مصنوعات کا اجراء معمول اور ٹھیک ہو گا۔ فطری طور پر، آپ کو لگتا ہے کہ سی ای او کو شیئر ہولڈرز سے معافی مانگنی چاہئے۔ لیکن کمپنی کے سی ای او جیف بیزوس نے کمپنی کے فائر فون کے تباہ کن لانچ کے فوراً بعد کہا:

اگر آپ کو لگتا ہے کہ یہ ایک بڑی ناکامی ہے، تو ہم ابھی بہت بڑی ناکامیوں پر کام کر رہے ہیں۔ میں مذاق نہیں کر رہا ہوں۔ ان میں سے کچھ فائر فون کو ایک چھوٹے سے بلیپ کی طرح دکھانے جا رہے

ہیں۔

ایمیزون کے لئے فائر فون پر بہت سارے پیسے کھونا ٹھیک ہے کیونکہ یہ ایمیزون ویب سروسز جیسی کسی چیز کے ذریعہ آف سیٹ ہو گا جو اربوں ڈالر کماتا ہے۔ بچانے کے لئے دم۔

نیٹ فلکس کے سی ای اور ایڈیٹورسٹنگز نے ایک بار اعلان کیا تھا کہ ان کی کمپنی کئی بڑے بجٹ کی پروڈکشن منسوخ کر رہی ہے۔ اس نے جواب دیا:

ہمارا ہٹ تناسب اس وقت بہت زیادہ ہے۔ میں ہمیشہ مواد کی ٹیم پر زور دیتا ہوں۔ ہمیں مزید خطرہ مول لینا ہو گا۔ آپ کو زیادہ پاگل چیزوں کی کوشش کرنی ہو گی، کیونکہ ہمارے پاس مجموعی طور پر زیادہ منسوخی کی شرح ہونی چاہئے۔

یہ وہم یا ذمہ داری کی ناکامیاں نہیں ہیں۔ وہ اس بات کا ایک ہوشیار اعتراف ہیں کہ دم کس طرح کامیابی کو چلاتی ہے۔ ہر ایمیزون پرائم یا اورنج کے لئے نیا سیاہ ہے، آپ یقین کے ساتھ جانتے ہیں کہ آپ کے پاس کچھ ڈڈز ہوں گے۔

یہ بد بھی کیوں نہیں ہے اس کا ایک حصہ یہ ہے کہ زیادہ تر شعبوں میں ہم صرف تیار مصنوعات کو دیکھتے ہیں، نہ کہ نقصانات جو ٹیل۔ کامیابی کی مصنوعات کا سبب بنتے ہیں۔

کرس راک جو میں ٹی وی پر دیکھتا ہوں وہ مضحکہ خیز، بے عیب ہے۔ کرس راک جو ہر سال درجنوں چھوٹے کلبوں میں کارکردگی کا مظاہرہ کرتا ہے بالکل ٹھیک ہے۔ یہ ڈیزائن کے مطابق ہے۔ کوئی بھی مزاحیہ ذہانت اتنی ذہین نہیں ہے کہ وہ پہلے سے جان سکے کہ کون سے لطیفہ اچھی طرح سے سامنے آئیں گے۔ ہر بڑا کامیڈین بڑے مقامات پر استعمال کرنے سے پہلے چھوٹے کلبوں میں اپنے مواد کی جانچ کرتا ہے۔ راک سے ایک بار پوچھا گیا تھا کہ کیا وہ چھوٹے کلبوں کو یاد کرتا ہے۔ اس نے جواب دیا:

جب میں ایک ٹور شروع کرتا ہوں، تو ایسا نہیں ہے کہ میں میدانوں میں شروع کرتا ہوں۔ اس آخری دورے سے پہلے میں نے نیو برنزوک میں اس جگہ پر پر فارم کیا جسے اسٹریس فیکٹری کہا جاتا ہے۔ میں نے دورے کے لئے تیار ہونے کے لئے تقریباً ۴۰ یا ۵۰ شوکیے۔

ایک اخبار نے ان چھوٹے کلب سیشنز کی پروفائل پیش کی۔ اس میں نوٹوں کے صفحات کے ذریعے راک انگوٹھے لگانے اور مواد سے بھرے ہوئے ہونے کی وضاحت کی گئی ہے۔ "مجھے ان میں سے کچھ لطفیے کاٹنے پڑیں گے،" وہ مڈ اسکٹ کہتے ہیں۔ میں نیٹ فلکس پر جو اچھے لطفیے دیکھتا ہوں وہ وہ دم ہیں جو سیکڑوں کوششوں کی کائنات سے باہر نکل جاتے ہیں۔

سرمایہ کاری میں بھی ایسا ہی ہوتا ہے۔ وارن بفیٹ کی خالص مالیت، یا اس کے اوسط سالانہ منافع کو تلاش کرنا آسان ہے۔ یا یہاں تک کہ اس کی بہترین، سب سے قابل ذکر سرمایہ کاری۔ وہ وہاں کھلے میں ہیں، اور وہ وہی ہیں جس کے بارے میں لوگ بات کرتے ہیں۔

اپنے کیریئر میں کی گئی ہر سرمایہ کاری کو اکٹھا کرنا بہت مشکل ہے۔ کوئی بھی ڈڈ چوائس، بد صورت کاروبار، ناقص حصول کے بارے میں بات نہیں کرتا ہے۔ لیکن وہ بفیٹ کی کہانی کا ایک بڑا حصہ ہیں۔ وہ دم سے چلنے والی واپسی کا دوسرا رخ ہیں۔

2013 میں برک شائر ہیتھ وے کے شیئر ہولڈرز اجلاس میں وارن بفیٹ نے کہا کہ وہ اپنی زندگی کے دوران 400 سے 500 حصص کے مالک رہے ہیں اور ان میں سے 10 پر اپنی زیادہ تر رقم کمائی ہے۔ چارلی مونگر کا کہنا تھا کہ 'اگر آپ برک شائر کی چند بڑی سرمایہ کاریوں کو ہٹادیں تو اس کا طویل مدتی ٹریک ریکارڈ بہت اوسط ہے۔'

جب ہم کسی رول ماڈل کی کامیابیوں پر خصوصی توجہ دیتے ہیں تو ہم اس بات کو نظر انداز کرتے ہیں کہ ان کے فوائد ان کے اعمال کے ایک چھوٹے سے فیصد سے آئے ہیں۔ اس سے ہماری اپنی ناکامیاں، نقصانات اور ناکامیاں محسوس ہوتی ہیں کہ ہم کچھ غلط کر رہے ہیں۔ لیکن یہ ممکن ہے کہ ہم غلط ہوں، یا بالکل صحیح ہوں، جتنی بار آقا ہوتے ہیں۔ جب وہ صحیح تھے تو وہ زیادہ صحیح ہو سکتے تھے، لیکن وہ آپ کی طرح ہی بار بار غلط ہو سکتے تھے۔

جارج سوروس نے ایک بار کہا تھا کہ "یہ اہم نہیں ہے کہ آپ صحیح ہیں یا غلط، لیکن جب آپ صحیح ہوتے ہیں تو آپ کتنا پیسہ کماتے ہیں اور جب آپ غلط ہوتے ہیں تو آپ کتنا کھو دیتے ہیں۔ آپ آدھے وقت غلط ہو سکتے ہیں اور پھر بھی قسمت بنا سکتے ہیں۔"

ہماری کہکشاں میں 100 ارب سیارے ہیں اور جہاں تک ہم جانتے ہیں صرف ایک ہی ذہین زندگی کے ساتھ ہے۔

حقیقت یہ ہے کہ آپ اس کتاب کو پڑھ رہے ہیں یہ سب سے لمبی دم کا نتیجہ ہے جس کا آپ تصور کر سکتے ہیں۔

یہ ایک ایسی چیز ہے جس کے بارے میں خوش ہونا چاہئے۔ اگلا، آئیے دیکھتے ہیں کہ پیسہ آپ کو مزید خوش کیسے کر سکتا ہے۔

# 7.

# Freedom

---

Controlling your time is the highest  
dividend money pays.

---

دولت کی سب سے بڑی شکل یہ ہے کہ وہ ہر صبح اٹھ کر یہ کہہ سکے کہ میں آج جو چاہتا ہوں کر سکتا ہوں۔

لوگ انہیں خوش کرنے کے لئے امیر بننا چاہتے ہیں۔ خوشی ایک پیچیدہ موضوع ہے کیونکہ ہر کوئی مختلف ہے۔ لیکن اگر خوشی میں ایک عام فرق ہے۔ خوشی کا ایک عالمگیر ایندھن۔ تو وہ یہ ہے کہ لوگ اپنی زندگیوں کو کنٹرول کرنا چاہتے ہیں۔

آپ جو چاہتے ہیں، جب آپ چاہتے ہیں، جس کے ساتھ آپ چاہتے ہیں، جب تک آپ چاہتے ہیں، کرنے کی صلاحیت انمول ہے۔ یہ سب سے زیادہ منافع کی رقم ادا کرتی ہے۔

ہنگس کیمپبیل یونیورسٹی آف مشی گن میں ماہر نفسیات تھے۔ 1910 میں پیدا ہونے والے ان کی تحقیق ایک ایسے دور میں ہوئی جب نفسیات کی توجہ ان خرابیوں پر مرکوز تھی جو لوگوں کو نیچے لاتی ہیں جیسے ڈپریشن، اضطراب، شیزوفرینیا جیسی چیزیں۔

کیمپبیل جاننا چاہتا تھا کہ لوگوں کو کس چیز نے خوش کیا۔ ان کی 1981 کی کتاب دی سینس آف ویل بینگ ان امریکہ اس بات کی نشاندہی سے شروع ہوتی ہے کہ لوگ عام طور پر بہت سے ماہرین نفسیات

کے اندازوں سے زیادہ خوش ہوتے ہیں۔ لیکن کچھ واضح طور پر دوسروں کے مقابلے میں بہتر کر رہے تھے۔ اور ضروری نہیں کہ آپ انہیں آمدنی، جغرافیہ، یا تعلیم کے لحاظ سے گروپ کر سکیں، کیونکہ ان میں سے ہر زمرے میں بہت سے لوگ دائمی طور پر ناخوش ہیں۔

خوشی کی سب سے طاقتور عام بات سادہ تھی۔ کمپیٹیل نے اس کا خلاصہ کیا:

کسی کی زندگی کو کنٹرول کرنے کا مضبوط احساس ہونا زندگی کے کسی بھی معروضی حالات کے مقابلے میں فلاح و بہبود کے مثبت احساسات کا زیادہ قابل اعتماد پیش گوئی ہے۔

آپ کی تنخواہ سے زیادہ. آپ کے گھر کے سائز سے بھی زیادہ. آپ کے کام کے وقار سے زیادہ. جب آپ چاہتے ہیں، جب آپ چاہتے ہیں، ان لوگوں کے ساتھ جو آپ کرنا چاہتے ہیں، اس پر کنٹرول وسیع طرز زندگی متغیر ہے جو لوگوں کو خوش کرتا ہے.

پیسے کی سب سے بڑی داخلی قدر - اور اس کو بڑھا چڑھا کر بیان نہیں کیا جاسکتا ہے - آپ کو اپنے وقت پر کنٹرول دینے کی صلاحیت ہے۔ آہستہ آہستہ آزادی اور خود مختاری کی ایک سطح حاصل کرنے کے لئے جو غیر خرچ شدہ اثاثوں سے آتی ہے جو آپ کو اس بات پر زیادہ کنٹرول دیتی ہے کہ آپ کیا کر سکتے ہیں اور کب کر سکتے ہیں۔

دولت کی ایک چھوٹی سی رقم کا مطلب یہ ہے کہ جب آپ بیمار ہوں تو بینک توڑے بغیر کام سے کچھ دنوں کی چھٹی لینے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ اگر آپ کے پاس یہ صلاحیت نہیں ہے تو یہ صلاحیت حاصل کرنا بہت بڑا ہے۔

تھوڑا سا زیادہ مطلب یہ ہے کہ نوکری سے فارغ ہونے کے بعد اچھی نوکری ملنے کا انتظار کریں، بجائے اس کے کہ آپ کو ملنے والی پہلی نوکری لینا پڑے۔ یہ زندگی کو تبدیل کر سکتا ہے۔

چھ ماہ کے ہنگامی اخراجات کا مطلب یہ ہے کہ آپ اپنے باس سے خوفزدہ نہ ہوں، کیونکہ آپ جانتے ہیں کہ اگر آپ کو نئی ملازمت تلاش کرنے کے لئے کچھ وقت نکالنا پڑے تو آپ برباد نہیں ہوں گے۔

اس سے بھی زیادہ کا مطلب کم تنخواہ لیکن لچکدار گھنٹوں کے ساتھ ملازمت کرنے کی صلاحیت ہے۔

شاید ایک مختصر سفر کے ساتھ۔ یا کسی طبی ہنگامی صورتحال سے نمٹنے کے قابل ہونا اس بارے میں فکر کرنے کے اضافی بوجھ کے بغیر کہ آپ اس کے لئے کس طرح ادائیگی کریں گے۔

پھر جب آپ چاہتے ہیں تو ریٹائر ہو جاتے ہیں، بجائے اس کے جب آپ کو ضرورت ہو۔

وقت اور اختیارات خریدنے کے لئے اپنے پیسے کا استعمال کرنے سے طرز زندگی کا فائدہ ہوتا ہے جس کے ساتھ کچھ لگژری اشیاء مقابلہ کر سکتے ہیں۔

پورے کالج میں میں ایک سرمایہ کاری بینکر بننا چاہتا تھا۔ اس کی ایک ہی وجہ تھی: انہوں نے بہت پیسہ کمایا۔ یہ واحد ڈرائیو تھی، اور میں 100% مثبت تھا، ایک بار جب میں اسے حاصل کروں گا تو مجھے خوشی ہوگی۔ میں نے اپنے جو نیئر سال میں لاس اینجلس میں ایک سرمایہ کاری بینک میں موسم گرما کی انٹرن شپ حاصل کی، اور سوچا کہ میں نے کیریئر لائٹری جیت لی ہے۔ یہ سب کچھ ہے جو میں ہمیشہ چاہتا تھا۔

اپنے پہلے دن مجھے احساس ہوا کہ سرمایہ کاری بینکرز بہت زیادہ پیسہ کیوں کماتے ہیں: وہ اس سے کہیں زیادہ طویل اور زیادہ کنٹرول شدہ گھنٹوں تک کام کرتے ہیں جتنا میں جانتا تھا کہ انسان سنبھال سکتے ہیں۔ اصل میں، زیادہ تر اسے سنبھال نہیں سکتے ہیں۔ آدھی رات سے پہلے گھر جانا ایک عیش و آرام سمجھا جاتا تھا، اور دفتر میں ایک کہاوت تھی: "اگر آپ ہفتہ کو کام پر نہیں آتے ہیں، تو اتوار کو واپس آنے کی زحمت مت کریں۔ یہ کام فکری طور پر حوصلہ افزا تھا، اچھی تنخواہ دی گئی تھی، اور مجھے اہم محسوس کرایا گیا تھا۔ لیکن میرے وقت کا ہر جاگتا سیکنڈ میرے باس کے مطالبات کا غلام بن گیا، جو اسے میری زندگی کے بدترین تجربات میں سے ایک میں تبدیل کرنے کے لئے کافی تھا۔ یہ چار ماہ کی اسٹرن شپ تھی۔ میں نے ایک مہینہ گزارا۔

اس کے بارے میں سب سے مشکل بات یہ تھی کہ مجھے کام سے محبت تھی۔ اور میں سخت محنت کرنا چاہتا تھا۔ لیکن کسی ایسے شیڈول پر کچھ کرنا جسے آپ کنٹرول نہیں کر سکتے ہیں ایسا محسوس ہو سکتا ہے جیسے آپ کسی ایسی چیز کو کرنے کے مترادف محسوس کر سکتے ہیں جس سے آپ نفرت کرتے ہیں۔

اس احساس کا ایک نام ہے۔ ماہرین نفسیات اسے رد عمل کہتے ہیں۔ یونیورسٹی آف پنسلوانیا میں مارکیٹنگ کے پروفیسر یونا برجر نے اس کا خلاصہ اچھی طرح بیان کیا ہے:

لوگ یہ محسوس کرنا پسند کرتے ہیں کہ وہ ڈرائیوروں کی نشست پر کنٹرول میں ہیں۔ جب ہم انہیں کچھ کرنے کی کوشش کرتے ہیں، تو وہ خود کو بے اختیار محسوس کرتے ہیں۔ یہ محسوس کرنے کے بجائے کہ انہوں نے انتخاب کیا ہے، وہ محسوس کرتے ہیں کہ ہم نے یہ ان کے لئے بنایا ہے۔ لہذا وہ انکار کرتے

ہیں یا کچھ اور کرتے ہیں، یہاں تک کہ جب وہ اصل میں ساتھ جانے میں خوش تھے۔

جب آپ یہ تسلیم کرتے ہیں کہ یہ بیان کتنا سچ ہے، تو آپ کو احساس ہوتا ہے کہ پیسے کو ایک ایسی زندگی کی طرف جوڑنے سے جو آپ چاہتے ہیں، جب آپ چاہتے ہیں، جس کے ساتھ آپ چاہتے ہیں، جہاں آپ چاہتے ہیں، جب تک آپ چاہتے ہیں، ناقابل یقین واپسی ہے۔

ایک کامیاب کاروباری شخصیت ڈیرک سیورز نے ایک بار اپنے ایک دوست کے بارے میں لکھا تھا جس نے اسے کہانی بتانے کے لئے کہا تھا کہ وہ کس طرح امیر ہوا:

مجھے مڈٹاؤن مین ہیٹن میں \$20 کی ادائیگی پر ایک دن کی نوکری تھی

ہر سال - کم از کم اجرت کے بارے میں... میں نے کبھی باہر کھانا نہیں کھایا اور نہ ہی کبھی ٹیکسی لی۔  
میرے رہنے کی لاگت تقریباً \$1000 / ماہ تھی، اور میں \$1800 / ماہ کما رہا تھا۔ میں نے یہ کام دو سال  
تک کیا اور 12,000 ڈالر کی بچت کی۔ میں 22 سال کا تھا۔

ایک بار جب میرے پاس 12,000 ڈالر تھے تو میں اپنی نوکری چھوڑ سکتا تھا اور کل وقتی موسیقار بن  
سکتا تھا۔ میں جانتا تھا کہ میں اپنی زندگی کی قیمت ادا کرنے کے لئے ہر ماہ کچھ گیگ حاصل کر سکتا ہوں۔  
تو میں آزاد تھا۔ میں نے ایک ماہ بعد اپنی نوکری چھوڑ دی، اور پھر کبھی نوکری نہیں ملی۔

جب میں نے اپنے دوست کو یہ کہانی سنانا ختم کی تو اس نے مزید پوچھا۔ میں نے کہا نہیں، بس یہی تھا۔  
اس نے کہا، "نہیں، جب آپ نے اپنی کمپنی فروخت کی تو کیا ہو گا؟"

میں نے کہا نہیں، اس سے میری زندگی میں کوئی خاص فرق نہیں پڑا۔ یہ بینک میں زیادہ پیسہ تھا۔ فرق  
اس وقت ہوا جب میں 22.20 سال کا تھا

-

امریکہ دنیا کی تاریخ کا امیر ترین ملک ہے۔ لیکن اس بات کا بہت کم ثبوت ہے کہ اس کے شہری اوسطاً  
1950 کی دہائی کے مقابلے میں زیادہ خوش ہیں، جب دولت اور آمدنی بہت کم تھی۔ یہاں تک کہ اوسط

سطح پر بھی اور افراط زر کے لئے ایڈجسٹ کیا گیا تھا۔ 140 ممالک کے 150،000 افراد پر 2019 کے گیلپ سروے میں پایا گیا کہ تقریباً 45 فیصد امریکیوں نے کہا کہ وہ گزشتہ روز "بہت زیادہ فکر" محسوس کرتے ہیں۔ 55 فیصد امریکیوں نے کہا کہ وہ گزشتہ روز "بہت زیادہ تناؤ" محسوس کرتے ہیں۔ باقی دنیا کے لئے، 35% نے بھی یہی کہا۔

یہاں جو کچھ ہوا ہے اس کا ایک حصہ یہ ہے کہ ہم نے اپنی زیادہ سے زیادہ دولت کو بڑی اور بہتر چیزیں خریدنے کے لئے استعمال کیا ہے۔ لیکن ہم نے بیک وقت اپنے وقت پر زیادہ کنٹرول چھوڑ دیا ہے۔ زیادہ سے زیادہ، وہ چیزیں ایک دوسرے کو منسوخ کر دیتی ہیں۔

افراط زر کے حساب سے ایڈجسٹ کی جانے والی اوسط خاندانی آمدنی 1955 میں 29,000 ڈالر تھی۔ 2019 میں یہ صرف 62,000 ڈالر تھی۔ ہم نے اس دولت کو ایسی زندگی گزارنے کے لیے استعمال کیا ہے جس کا 1950 کی دہائی میں امریکیوں میں تصور بھی نہیں کیا جاسکتا تھا، یہاں تک کہ ایک اوسط خاندان کے لیے بھی۔ اوسط امریکی گھر 1950 میں 983 مربع فٹ سے بڑھ کر 2018 میں 2,436 مربع فٹ ہو گیا۔ اوسط نئے امریکی گھر میں اب زیادہ باتھ روم ہیں

مکینوں۔ ہماری گاڑیاں تیز اور زیادہ موثر ہیں، ہمارے ٹی وی سستے اور تیز ہیں۔

دوسری طرف، ہمارے وقت کے ساتھ جو کچھ ہوا ہے، وہ بمشکل ترقی کی طرح لگتا ہے۔ اور اس کی بہت سی وجوہات کا تعلق اس قسم کی ملازمتوں سے ہے جو اب ہم میں سے زیادہ تر کے پاس ہیں۔

جان ڈی راک فیلر اب تک کے کامیاب ترین کاروباری افراد میں سے ایک تھے۔ وہ ایک الگ تھلگ شخص بھی تھے اور اپنا زیادہ تر وقت اکیلے گزارتے تھے۔ وہ شاذ و نادر ہی بولتا تھا، جان بوجھ کر خود کو ناقابل رسائی بنا دیتا تھا اور جب آپ نے اس کی توجہ اپنی طرف مبذول کروائی تو خاموش رہتا تھا۔

ایک ریفرنسری ورکر جس کے کان کبھی کبھار راک فیلر کے کان ہوتے تھے، نے ایک بار کہا: "وہ دوسروں کو بات کرنے دیتا ہے، جبکہ وہ پیچھے بیٹھ جاتا ہے اور کچھ نہیں کہتا۔"

جب ملاقاتوں کے دوران ان کی خاموشی کے بارے میں پوچھا گیا تو راک فیلر اکثر ایک نظم پڑھتے تھے:

ایک عقلمند بوڑھا الو اوک میں رہتا تھا، وہ جتنا

زیادہ دیکھتا تھا اتنا ہی کم بولتا تھا،

وہ جتنا کم بولتا تھا، اتنا ہی زیادہ سنتا تھا، ہم سب اس عقلمند

بوڑھے پرندے کی طرح کیوں نہیں ہیں؟

راک فیلر ایک عجیب آدمی تھا۔ لیکن انہوں نے ایک ایسی چیز دریافت کی جو اب لاکھوں کارکنوں پر لاگو ہوتی ہے۔

راک فیلر کا کام کنویں کھودنا، ٹرینیں لوڈ کرنا یا بیرل منتقل کرنا نہیں تھا۔ یہ سوچنے اور اچھے فیصلے کرنے کے لئے تھا۔ راک فیلر کی مصنوعات۔ اس کی ترسیل۔ وہ نہیں تھی جو اس نے اپنے ہاتھوں سے کیا، یا یہاں تک کہ اس کے الفاظ بھی۔ یہ وہی تھا جو اسے اپنے سر کے اندر محسوس ہوا۔ یہی وہ جگہ ہے جہاں انہوں نے اپنا زیادہ تر وقت اور توانائی گزاری۔ زیادہ تر لوگوں کے لئے خالی وقت یا فارغ اوقات کی طرح دن کا زیادہ تر وقت خاموشی سے بیٹھنے کے باوجود، وہ مسلسل اپنے ذہن میں کام کر رہا تھا، مسائل کے بارے میں سوچ رہا تھا۔

یہ ان کے زمانے میں منفرد تھا۔ راک فیلر کے وقت کے دوران تقریباً تمام ملازمتوں کو اپنے ہاتھوں سے کام کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ ماہر معاشیات رابرٹ گورڈن کے مطابق 1870 میں 46 فیصد ملازمتیں زراعت اور 35 فیصد دستکاری یا مینوفیکچرنگ میں تھیں۔ بہت کم پیشے کارکن کے دماغ پر منحصر تھے۔ تم نے نہیں سوچا تھا۔ آپ نے بغیر کسی رکاوٹ کے محنت کی، اور آپ کا کام واضح اور ٹھوس تھا۔

آج، یہ پلٹ گیا ہے۔

اڑتیس فیصد ملازمتوں کو اب "مینجرز، عہدیداروں اور پیشہ ور افراد" کے طور پر نامزد کیا گیا ہے۔ یہ فیصلہ سازی کے کام ہیں۔ دیگر 41% سروس نوکریاں ہیں جو اکثر آپ کے خیالات پر اتنا ہی انحصار کرتی ہیں جتنی آپ کے اعمال پر۔

ہم میں سے زیادہ تر کے پاس ایسی نوکریاں ہیں جو 1950 کی دہائی کے عام مینوفیکچرنگ ورکر کے مقابلے میں راک فیلر کے قریب نظر آتی ہیں، جس کا مطلب ہے کہ ہمارے دن اس وقت ختم نہیں ہوتے جب ہم فیکٹری سے باہر نکلتے ہیں۔ ہم مسلسل اپنے دماغ میں کام کر رہے ہیں، جس کا مطلب ہے کہ ایسا لگتا ہے کہ کام کبھی ختم نہیں ہوتا ہے۔

اگر آپ کا کام کاریں بنانا ہے تو، جب آپ اسمبلی لائن پر نہیں ہیں تو آپ بہت کم کر سکتے ہیں۔ آپ کام سے الگ ہو جاتے ہیں اور فیکٹری میں اپنے اوزار چھوڑ دیتے ہیں۔

لیکن اگر آپ کا کام ایک مارکیٹنگ مہم بنانا ہے۔ ایک سوچ پر مبنی اور فیصلہ سازی کا کام۔ تو آپ کا آلہ

آپ کا سر ہے، جو آپ کو کبھی نہیں چھوڑتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ آپ اپنے سفر کے دوران اپنے منصوبے کے بارے میں سوچ رہے ہوں، جب آپ رات کا کھانا بنا رہے ہوں، جب آپ اپنے بچوں کو سوتے ہیں، اور جب آپ صبح تین بجے اٹھتے ہیں تو تناؤ کا شکار ہوتے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ 1950 کے مقابلے میں کم گھنٹوں کے لئے گھڑی پر ہوں۔ لیکن ایسا لگتا ہے کہ آپ 7/24 کام کر رہے ہیں۔

بحر اوقیانوس کے ڈیرک تھا مپسن نے ایک بار اسے اس طرح بیان کیا تھا:

اگر 21 ویں صدی کا آپریٹنگ سامان ایک پورٹیبیل ڈیوائس ہے تو، اس کا مطلب ہے کہ جدید فیکٹری بالکل بھی جگہ نہیں ہے۔ یہ دن ہی ہے۔ کمپیوٹر کے دور نے دفتر سے پیداواری صلاحیت کے اوزار کو آزاد کر دیا ہے۔ زیادہ تر علم کے کارکن، جن کے لیپ ٹاپ اور اسمارٹ فون پورٹیبیل تمام مقاصد کی میڈیا بنانے والی مشینیں ہیں، نظریاتی طور پر 2 پر پیداواری ہو سکتے ہیں۔

مرکزی دفتر میں دوپہر 2 بجے ٹوکیو وی ورک میں یا آدھی رات کو صوفے پر۔

پچھلی نسلوں کے مقابلے میں، آپ کے وقت پر کنٹرول کم ہو گیا ہے۔ اور چونکہ اپنے وقت کو کنٹرول کرنا خوشی پر اثر انداز کرنے والا ایک اہم ذریعہ ہے، لہذا ہمیں حیران نہیں ہونا چاہئے کہ لوگ زیادہ خوش محسوس نہیں کرتے ہیں حالانکہ ہم اوسطاً، پہلے سے کہیں زیادہ امیر ہیں۔

ہم اس کے بارے میں کیا کرتے ہیں؟

یہ حل کرنے کے لئے ایک آسان مسئلہ نہیں ہے، کیونکہ ہر کوئی مختلف ہے۔ پہلا قدم صرف یہ تسلیم کرنا ہے کہ کیا کرتا ہے، اور کیا نہیں، تقریباً ہر ایک کو خوش کرتا ہے۔

جیرونٹولوجسٹ کارل پیلیمر نے اپنی کتاب 30 اسباق برائے زندگی میں ایک ہزار عمر رسیدہ امریکیوں کا انٹرویو کیا ہے جو دہائیوں کے زندگی کے تجربے سے سیکھے گئے سب سے اہم اسباق کی تلاش میں ہیں۔ انہوں نے لکھا:

ایک ہزار میں سے کسی نے بھی یہ نہیں کہا کہ خوش رہنے کے لیے آپ کو اپنی مرضی کی چیزیں خریدنے کے لیے پیسے کمانے کے لیے زیادہ سے زیادہ محنت کرنے کی کوشش کرنی چاہیے۔

کسی نے بھی نہیں کہا کہ کم از کم اپنے آس پاس کے لوگوں کی طرح امیر ہونا ضروری ہے، اور اگر آپ کے

پاس ان سے زیادہ ہے تو یہ حقیقی کامیابی ہے۔

کسی نے بھی نہیں کہا کہ آپ کو اپنے کام کا انتخاب اپنی مطلوبہ مستقبل کی کمائی کی طاقت کی بنیاد پر کرنا چاہئے۔

انہوں نے جس چیز کی قدر کی وہ معیاری دوستی، خود سے بڑی کسی چیز کا حصہ بننا اور اپنے بچوں کے ساتھ معیاری، غیر منظم وقت گزارنا تھا۔ "آپ کے بچے آپ کے پیسے (یا آپ کے پیسے سے جو خریدتے ہیں) کہیں بھی اتنا قریب نہیں چاہتے جتنا وہ آپ کو چاہتے ہیں۔ خاص طور پر، وہ آپ کو اپنے ساتھ چاہتے ہیں،" پیلیمر لکھتے ہیں۔

اسے ان لوگوں سے لیں جنہوں نے ہر چیز سے گزرا ہے: اپنے وقت کو کنٹرول کرنا سب سے زیادہ منافع ہے جو پیسہ ادا کرتا ہے۔

اب، پیسے کی ادائیگی کے سب سے کم منافع میں سے ایک پر ایک مختصر باب.

**8.**

# Man in the Car Paradox

---

No one is impressed with your  
possessions as much as you are.

---

ویلٹ ہونے کا سب سے اچھا حصہ فٹ پاتھ کو چھونے کے لئے کچھ ٹھنڈی کاروں کو چلانا ہے۔ فیراری، لیمبورگینی، رولس رائس یعنی پورے اشرافیہ کے بیڑے کو چلانے کے لیے مہمان آئے۔

یہ میرا خواب تھا کہ میں اپنی ان گاڑیوں میں سے ایک گاڑی حاصل کروں، کیونکہ (میں نے سوچا) انہوں نے دوسروں کو اتنا مضبوط اشارہ بھیجا کہ آپ نے اسے بنایا۔ آپ ہوشیار ہیں۔ آپ امیر ہیں۔ آپ کے پاس ذائقہ ہے۔ آپ اہم ہیں۔ مجھے دیکھو۔ ستم ظریفی یہ

ہے کہ میں نے شاید ہی کبھی انہیں، ڈرائیوروں کو دیکھا ہو۔

جب آپ کسی کو اچھی گاڑی چلاتے ہوئے دیکھتے ہیں، تو آپ شاذ و نادر ہی سوچتے ہیں، "واہ، وہ شخص جو اس گاڑی کو چلا رہا ہے وہ اچھا ہے۔" اس کے بجائے، آپ سوچتے ہیں، "واہ، اگر میرے پاس وہ گاڑی ہوتی تو لوگ سوچتے کہ میں ٹھنڈا ہوں۔" لاشعوری ہو یا نہ ہو، لوگ اسی طرح سوچتے ہیں۔

یہاں ایک تضاد ہے: لوگ چاہتے ہیں کہ دولت دوسروں کو یہ اشارہ دے کہ انہیں پسند کیا جانا چاہئے اور ان کی تعریف کی جانی چاہئے۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ وہ دوسرے لوگ اکثر آپ کی تعریف کو نظر انداز کرتے ہیں، اس لئے نہیں کہ وہ نہیں سمجھتے کہ دولت قابل تعریف ہے، بلکہ اس لئے کہ وہ آپ کی دولت کو پسند کرنے اور تعریف کرنے کی اپنی خواہش کے لئے ایک معیار کے طور پر استعمال کرتے ہیں۔

اپنے بیٹے کی پیدائش کے بعد میں نے جو خط لکھا تھا، اس میں لکھا تھا، "آپ سوچ سکتے ہیں کہ آپ کو ایک مہنگی گاڑی، ایک فینسی گھڑی اور ایک بہت بڑا گھر چاہیے۔ لیکن میں آپ سے کہہ رہا ہوں، آپ نہیں کرتے۔ آپ جو چاہتے ہیں وہ دوسرے لوگوں سے احترام اور تعریف ہے، اور آپ کو لگتا ہے کہ مہنگی چیزیں رکھنے سے یہ آئے گا۔ یہ تقریباً کبھی نہیں ہوتا ہے۔ خاص طور پر ان لوگوں سے جن کا آپ احترام اور تعریف کرنا چاہتے ہیں۔

مجھے یہ بات اس وقت معلوم ہوئی جب میں نے یہ سوچنا شروع کیا کہ تمام لوگ اپنی فیراری میں ہوٹل کی طرف گاڑی چلا رہے ہیں اور مجھے دیکھ رہے ہیں۔ لوگوں کو ہر جگہ جانا چاہئے، اور مجھے یقین ہے کہ وہ اسے پسند کرتے ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ انہوں نے تعریف محسوس کی۔

لیکن کیا وہ جانتے تھے کہ میں نے ان کی پرواہ نہیں کی، یا ان پر دھیان بھی نہیں دیا؟ کیا وہ جانتے تھے کہ میں صرف گاڑی میں گھوم رہا تھا، اور اپنے آپ کو ڈرائیور کی نشست پر تصور کر رہا تھا؟

کیا انہوں نے یہ سوچ کر فیراری خریدی تھی کہ اس سے ان کی تعریف کی جائے گی اور یہ محسوس کیے بغیر کہ میں اور ممکنہ طور پر زیادہ تر دوسرے لوگ اس گاڑی سے متاثر ہیں۔

ڈرائیور نے انہیں ایک لمحے کا بھی خیال نہیں دیا؟

کیا یہی خیال بڑے گھروں میں رہنے والوں پر لاگو ہوتا ہے؟ تقریباً یقینی طور پر۔ زیورات اور

کپڑے؟ ہاں۔

یہاں میرا مقصد دولت کے حصول کو ترک نہ کرنا ہے۔ یا یہاں تک کہ فینسی کاریں بھی۔ مجھے دونوں پسند ہیں۔

یہ ایک لطیف پہچان ہے کہ لوگ عام طور پر دوسروں کی طرف سے احترام اور تعریف حاصل کرنے کی خواہش رکھتے ہیں، اور فینسی چیزیں خریدنے کے لئے پیسے کا استعمال آپ کے تصور سے کم کما سکتا ہے۔ اگر احترام اور تعریف آپ کا مقصد ہے تو محتاط رہیں کہ آپ اسے کس طرح تلاش کرتے ہیں۔ عاجزی، مہربانی اور ہمدردی آپ کو ہارس پاور سے کہیں زیادہ عزت دے گی۔

ہم فیراری کے بارے میں بات نہیں کر رہے ہیں۔ اگلے باب میں تیز رفتار کاروں کے تضاد کے بارے میں ایک اور کہانی۔

**9.**

# Wealth is What You Don't See

---

Spending money to show people how  
much money you have is the fastest way  
to have less money.

---

پیسے میں بہت ساری خامیاں ہوتی ہیں۔ یہاں ایک اہم بات ہے: دولت وہ ہے جو آپ نہیں دیکھتے ہیں۔

2000 کی دہائی کے وسط میں لاس اینجلس میں میرا وقت تھا، جب آکسیجن کے علاوہ ہر چیز پر مادی ظاہری شکل کو ترجیح دی جاتی تھی۔

اگر آپ فیراری کو گاڑی چلاتے ہوئے دیکھتے ہیں تو، آپ آسانی سے فرض کر سکتے ہیں کہ گاڑی کا مالک امیر ہے۔ بھلے ہی آپ ان پر زیادہ توجہ نہیں دے رہے ہوں۔ لیکن جیسے ہی میں ان میں سے کچھ لوگوں کو جانتا تھا تو مجھے احساس ہوا کہ ہمیشہ ایسا نہیں ہوتا تھا۔ بہت سے اوسط درجے کی کامیابیاں تھیں جنہوں نے اپنی تنخواہ کا ایک بڑا فیصد کار پر خرچ کیا۔

مجھے ایک ساتھی یاد ہے جسے ہم راجر کہتے ہیں۔ وہ میری عمر کے لگ بھگ تھا۔ مجھے اندازہ نہیں تھا کہ راجر نے کیا کیا۔ لیکن انہوں نے پورشے گاڑی چلائی، جو لوگوں کے لیے مفروضہ بنانے کے لیے کافی تھی۔

پھر ایک دن راجر ایک پرانی ہونڈا میں آیا۔ اگلے ہفتے بھی اور اگلے ہفتے بھی ایسا ہی ہو گا۔

"آپ کے پورشے کو کیا ہوا ہے؟" میں نے پوچھا۔ انہوں نے کہا کہ ان کی گاڑی کا قرض ادا نہ کرنے کے بعد اسے دوبارہ حاصل کیا گیا تھا۔ شرمندگی کا ایک ٹکڑا بھی نہیں تھا۔ اس نے جواب دیا جیسے وہ کھیل میں اگلا کھیل بتا رہا ہو۔ اس کے بارے میں آپ کا ہر مفروضہ غلط تھا۔ لاس اینجلس راجر سے

بھرا ہوا ہے۔

ایک لاکھ ڈالر کی گاڑی چلانے والا شخص امیر ہو سکتا ہے۔ لیکن ان کی دولت کے بارے میں آپ کے پاس واحد ڈیٹا پوائنٹ یہ ہے کہ ان کے پاس گاڑی خریدنے سے پہلے کے مقابلے میں 100،000 ڈالر کم ہیں (یا قرض میں 100،000 ڈالر زیادہ)۔ آپ ان کے بارے میں سب کچھ جانتے ہیں۔

ہم دولت کا فیصلہ اس بات سے کرتے ہیں جو ہم دیکھتے ہیں، کیونکہ یہ وہ معلومات ہیں جو ہمارے سامنے ہیں۔ ہم لوگوں کے بینک اکاؤنٹس یا بروکر ٹریج اسٹیٹمنٹ نہیں دیکھ سکتے۔ لہذا ہم مالی کامیابی کا اندازہ لگانے کے لئے بیرونی ظاہری شکلوں پر انحصار کرتے ہیں۔ گاڑیوں، گھروں، انسٹاگرام تصاویر۔

جدید سرمایہ دارانہ نظام لوگوں کو اس وقت تک جعلی بنانے میں مدد کرتا ہے جب تک کہ وہ اسے ایک پسندیدہ صنعت نہ بنا دیں۔

لیکن حقیقت یہ ہے کہ دولت وہ ہے جو آپ نہیں دیکھتے ہیں۔

دولت وہ اچھی گاڑیاں ہیں جو خریدی نہیں گئیں۔ ہیرے نہیں خریدے گئے۔ گھڑیاں نہیں پہنی گئیں، کپڑے غائب ہو گئے اور فرسٹ کلاس اپ گریڈ میں کمی واقع ہوئی۔ دولت مالی اثاثے ہیں جو ابھی تک اس چیز میں تبدیل نہیں ہوئے ہیں جو آپ دیکھتے ہیں۔

ہم دولت کے بارے میں اس طرح نہیں سوچتے ہیں، کیونکہ آپ جو نہیں دیکھ سکتے اس کا حوالہ نہیں دے سکتے ہیں۔

گلوکارہ ریحانہ حد سے زیادہ خرچ کرنے کے بعد تقریباً دیوالیہ ہو گئیں اور انہوں نے اپنے مالیاتی مشیر پر مقدمہ دائر کر دیا۔ مشیر نے جواب دیا: "کیا واقعی اسے یہ بتانا ضروری تھا کہ اگر آپ چیزوں پر پیسہ خرچ کرتے ہیں، تو آپ کو پیسے نہیں بلکہ چیزیں ملیں گی؟"<sup>30</sup>

آپ ہنس سکتے ہیں، اور براہ مہربانی کریں۔ لیکن اس کا جواب یہ ہے کہ ہاں، لوگوں کو یہ بتانے کی ضرورت ہے۔ جب زیادہ تر لوگ کہتے ہیں کہ وہ کروڑ پتی بننا چاہتے ہیں، تو ان کا اصل مطلب یہ ہو سکتا ہے کہ "میں ایک ملین ڈالر خرچ کرنا چاہتا ہوں۔" اور یہ لفظی طور پر کروڑ پتی ہونے کے برعکس ہے۔

سرمایہ کار بل مان نے ایک بار لکھا تھا: "امیر محسوس کرنے کا کوئی تیز طریقہ نہیں ہے کہ بہت اچھی چیزوں پر بہت زیادہ پیسہ خرچ کیا جائے۔ لیکن امیر ہونے کا طریقہ یہ ہے کہ آپ کے پاس موجود پیسہ خرچ کریں، اور وہ پیسہ خرچ نہ کریں جو آپ کے پاس نہیں ہے۔ یہ واقعی اتنا آسان ہے۔"<sup>31</sup>

یہ بہت اچھا مشورہ ہے، لیکن یہ کافی دور نہیں جاسکتا ہے۔ دولت مند ہونے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آپ کے پاس جو پیسہ ہے اسے خرچ نہ کریں۔ یہ صرف دولت جمع کرنے کا واحد طریقہ نہیں ہے۔ یہ دولت کی تعریف ہے۔

ہمیں امیر اور امیر کے درمیان فرق کی وضاحت کرنے میں محتاط رہنا چاہئے۔ یہ لفظیات سے کہیں زیادہ ہے۔ فرق کو نہ جاننا بے شمار غریب پیسے کے فیصلوں کا ایک ذریعہ ہے۔

امیر ایک موجودہ آمدنی ہے۔ ایک لاکھ ڈالر کی گاڑی چلانے والا شخص تقریباً یقینی طور پر امیر ہوتا ہے، کیونکہ اگر اس نے قرض لے کر گاڑی خریدی ہے تو بھی آپ کو ماہانہ ادائیگی کے اخراجات برداشت کرنے کے لئے ایک خاص سطح کی آمدنی کی ضرورت ہوتی ہے۔ بڑے گھروں میں رہنے والوں کا بھی یہی حال ہے۔ امیر لوگوں کو تلاش کرنا مشکل نہیں ہے۔ وہ اکثر اپنے آپ کو ظاہر کرنے کے لئے اپنے راستے سے باہر چلے جاتے ہیں۔

لیکن دولت چھپی ہوئی ہے۔ یہ آمدنی خرچ نہیں ہوتی ہے۔ دولت ایک ایسا آپشن ہے جو بعد میں کچھ خریدنے کے لئے ابھی تک نہیں لیا گیا ہے۔ اس کی قیمت آپ کو آپشنز، لچک اور ترقی کی پیش کش میں ہے تاکہ آپ اس وقت سے کہیں زیادہ سامان خرید سکیں۔

غذا اور ورزش ایک مفید تشبیہ پیش کرتے ہیں۔ وزن کم کرنا بہت مشکل ہے، یہاں تک کہ ان لوگوں میں بھی جو بھرپور ورزش کرتے ہیں۔ بل برائنسن نے اپنی کتاب دی باڈی میں وضاحت کی ہے کہ کیوں:

امریکہ میں ہونے والی ایک تحقیق میں یہ بات سامنے آئی ہے کہ لوگ ورزش کے دوران جلنے والی کیلوریز کی تعداد کو چار فیصد تک بڑھا چڑھا کر پیش کرتے ہیں۔ اس کے بعد انہوں نے اوسط اس سے دو گنا زیادہ کیلوریز بھی کھائیں جو انہوں نے ابھی جلادی تھیں... حقیقت یہ ہے کہ، آپ بہت زیادہ کھانا کھا کر بہت ساری ورزش کو جلدی سے ختم کر سکتے ہیں، اور ہم میں سے زیادہ تر ایسا کرتے ہیں۔

ورزش امیر ہونے کی طرح ہے۔ آپ سوچتے ہیں، "میں نے کام کیا اور اب میں اپنے آپ کو ایک بڑے کھانے کا مستحق ہوں۔" دولت کم ہو رہی ہے جو کھانے کا علاج کرتی ہے اور اصل میں خالص کیلوری جلاتی ہے۔ یہ مشکل ہے، اور خود پر قابو پانے کی ضرورت ہے۔ لیکن یہ آپ جو کچھ کر سکتے ہیں اور آپ کیا کرنے کا انتخاب کرتے ہیں اس کے درمیان ایک خلا پیدا کرتا ہے جو وقت کے ساتھ آپ کو حاصل ہوتا ہے۔

ہم میں سے بہت سے لوگوں کے لئے مسئلہ یہ ہے کہ امیر رول ماڈل تلاش کرنا آسان ہے۔ امیر لوگوں کو تلاش کرنا مشکل ہے کیونکہ تعریف کے مطابق ان کی کامیابی زیادہ پوشیدہ ہے۔

یقیناً، ایسے امیر لوگ ہیں جو چیزوں پر بھی بہت پیسہ خرچ کرتے ہیں۔ لیکن ان معاملات میں بھی ہم جو کچھ دیکھتے ہیں وہ ان کی دولت ہے، نہ کہ ان کی دولت۔ ہم ان گاڑیوں کو دیکھتے ہیں جو انہوں نے خریدنے کے لئے منتخب کیں اور شاید وہ اسکول جس میں وہ اپنے بچوں کو بھیجنے کا انتخاب کرتے ہیں۔ ہم بچت، ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس، یا سرمایہ کاری پورٹ فولیو نہیں دیکھتے ہیں۔ ہم ان گھروں کو دیکھتے ہیں جو انہوں نے خریدے تھے، نہ کہ وہ گھر جو وہ خرید سکتے تھے اگر وہ اپنے آپ کو پتلا کرتے۔

یہاں خطرہ یہ ہے کہ مجھے لگتا ہے کہ زیادہ تر لوگ، گہرائی میں، امیر بننا چاہتے ہیں۔ وہ آزادی اور لچک چاہتے ہیں، یہی وہ چیز ہے جو ابھی تک مالی اثاثے نہیں ہیں۔

خرچ آپ کو دے سکتا ہے۔ لیکن یہ ہمارے اندر اس قدر سرایت کر چکا ہے کہ پیسہ حاصل کرنے کا مطلب پیسہ خرچ کرنا ہے کہ ہمیں یہ دیکھنے کو نہیں ملتا کہ اصل میں دولت مند ہونے کے لئے کتنی تحل کی ضرورت ہوتی ہے۔ اور چونکہ ہم اسے نہیں دیکھ سکتے ہیں، لہذا اس کے بارے میں سیکھنا مشکل ہے۔

لوگ نقل کے ذریعہ سیکھنے میں اچھے ہیں۔ لیکن دولت کی پوشیدہ نوعیت دوسروں کی تقلید کرنا اور ان کے طریقوں سے سیکھنا مشکل بنا دیتی ہے۔ مرنے کے بعد رونا لڈ ریڈ بہت سے لوگوں کے مالی رول ماڈل بن گئے۔ انہیں میڈیا میں سراہا گیا اور سوشل میڈیا پر ان کی تعریف کی گئی۔ لیکن جب وہ زندہ تھے تو وہ کسی کے مالی رول ماڈل نہیں تھے کیونکہ ان کی دولت کا ایک ایک پیسہ چھپا ہوا تھا، یہاں تک کہ ان لوگوں کے لئے بھی جو انہیں جانتے تھے۔

تصور کریں کہ اگر آپ عظیم مصنفین کے کام نہیں پڑھ سکتے ہیں تو لکھنا سیکھنا کتنا مشکل ہو گا۔ آپ کی ترغیب کون ہو گی؟ آپ کس کی تعریف کریں گے؟ آپ کس کی باریک چالوں اور تجاویز پر عمل کریں گے؟ یہ کچھ ایسا بنادے گا جو پہلے سے ہی مشکل ہے اور بھی مشکل ہے۔ جو کچھ آپ نہیں دیکھ سکتے اس سے سیکھنا مشکل ہے۔ جس سے یہ سمجھنے میں مدد ملتی ہے کہ بہت سے لوگوں کے لئے دولت بنانا اتنا مشکل کیوں ہے۔

دنیا ایسے لوگوں سے بھری پڑی ہے جو معمولی نظر آتے ہیں لیکن اصل میں امیر ہیں اور وہ لوگ جو امیر نظر آتے ہیں جو دیوالیہ پن کے دہانے پر رہتے ہیں۔ دوسروں کی کامیابی کا تیزی سے اندازہ لگاتے وقت اور اپنے مقاصد کا تعین کرتے وقت اس بات کو ذہن میں رکھیں۔

-

اگر دولت وہ ہے جو آپ خرچ نہیں کرتے تو اس کا کیا فائدہ ہے؟ ٹھیک ہے، میں آپ کو پیسے بچانے کے لئے قائل کرتا ہوں۔

# 10. Save Money

---

The only factor you can control generates one of the only things that matters. How wonderful.

---

میں آپ کو پیسے بچانے کے لئے قائل کرتا ہوں۔

اس میں زیادہ وقت نہیں لگے گا۔

لیکن یہ ایک عجیب کام ہے، ہے نا؟

کیا لوگوں کو پیسے بچانے کے لئے قائل کرنے کی ضرورت ہے؟

میرا مشاہدہ یہ ہے کہ، ہاں، بہت سے لوگ کرتے ہیں۔

آمدنی کی ایک خاص سطح سے پہلے لوگ تین گروہوں میں آتے ہیں: وہ جو بچت کرتے ہیں، وہ جو نہیں سوچتے کہ وہ بچت کر سکتے ہیں، اور وہ جو یہ نہیں سوچتے کہ انہیں بچت کرنے کی ضرورت ہے۔

یہ آخری دو کے لئے ہے۔

-

پہلا خیال - آسان، لیکن نظر انداز کرنا آسان ہے - یہ ہے کہ دولت کی تعمیر کا آپ کی آمدنی یا سرمایہ کاری کے منافع سے بہت کم تعلق ہے، اور آپ کی بچت کی شرح سے بہت کچھ ہے۔

کارکردگی کی طاقت کے بارے میں ایک فوری کہانی.

1970 کی دہائی میں دنیا کو ایسا لگ رہا تھا جیسے اس میں تیل ختم ہو رہا ہے۔ حساب لگانا مشکل نہیں تھا: عالمی معیشت نے بہت زیادہ تیل استعمال کیا، عالمی معیشت بڑھ رہی تھی، اور جتنا تیل ہم کھو دیتے تھے وہ برقرار نہیں رہ سکتا تھا۔

ہمارے پاس تیل ختم نہیں ہوا، خدا کا شکر ہے۔ لیکن یہ صرف اس لیے نہیں تھا کہ ہمیں زیادہ تیل ملا، یا اسے زمین سے باہر نکالنے میں بھی بہتر ہو گیا۔

تیل کے بحر ان پر قابو پانے کی سب سے بڑی وجہ یہ ہے کہ ہم نے کاریں، فیکٹریاں اور گھر بنانا شروع کیے جو پہلے کے مقابلے میں زیادہ توانائی کی بچت کرتے ہیں۔ ریاستہائے متحدہ امریکہ 1950 کے مقابلے میں آج جی ڈی پی کے فی ڈالر 60% کم توانائی استعمال کرتا ہے۔

1975 کے بعد سے دوگنا۔ 1989 میں فورڈ ٹورس (سیڈان) کی اوسط 18.0 ایم پی جی تھی۔ 2019 کی شیوی مضافاتی (مضحکہ خیز طور پر بڑی ایس یوی) کی اوسط 18.1 ایم پی جی ہے۔

دنیا نے اپنی "توانائی کی دولت" کو اپنی توانائی میں اضافہ کر کے نہیں بلکہ اس کی ضرورت کی توانائی کو کم کر کے بڑھایا۔ 1975 کے بعد سے امریکی تیل اور گیس کی پیداوار میں 65 فیصد اضافہ ہوا ہے، جبکہ تحفظ اور کارکردگی دوگنی سے زیادہ ہو گئی ہے جو ہم اس توانائی کے ساتھ کر سکتے ہیں۔ لہذا یہ دیکھنا آسان ہے کہ کون سی چیز زیادہ اہمیت رکھتی ہے۔

یہاں اہم بات یہ ہے کہ زیادہ توانائی تلاش کرنا بڑی حد تک ہمارے کنٹرول سے باہر ہے اور غیر یقینی صورتحال میں ڈوبا ہوا ہے، کیونکہ یہ صحیح جیولوجی، جغرافیہ، موسم اور جغرافیائی سیاست کے پھسلن آمیز مرکب پر منحصر ہے۔ لیکن ہم جو توانائی استعمال کرتے ہیں اس کے ساتھ زیادہ موثر ہونا بڑی حد تک ہمارے کنٹرول میں ہے۔ ہلکی کار خریدنے یا موٹر سائیکل چلانے کا فیصلہ آپ پر منحصر ہے اور کارکردگی کو بہتر بنانے کا 100% امکان ہے۔

یہی حال ہمارے پیسے کا بھی ہے۔

سرمایہ کاری کا منافع آپ کو امیر بنا سکتا ہے۔ لیکن کیا سرمایہ کاری کی حکمت عملی کام کرے گی، اور یہ کب تک کام کرے گی، اور کیا مارکیٹیں تعاون کریں گی، ہمیشہ شک میں رہتا ہے۔ نتائج غیر یقینی صورتحال میں ڈوبے ہوئے ہیں۔

ذاتی بچت اور کفایت شعاری - مالیات کا تحفظ اور کارکردگی - پیسے کے مساوات کا حصہ ہیں جو آپ کے کنٹرول میں زیادہ ہیں اور مستقبل میں اتنے ہی مؤثر ہونے کا 100% امکان ہے جتنا وہ آج ہیں۔

اگر آپ دولت کی تعمیر کو ایک ایسی چیز کے طور پر دیکھتے ہیں جس کے لئے زیادہ پیسے یا بڑی سرمایہ کاری کے منافع کی ضرورت ہوگی، تو آپ اتنے ہی مایوس ہو سکتے ہیں جتنا 1970 کی دہائی میں انرجی ڈومرز تھے۔ آگے بڑھنے کا راستہ مشکل اور آپ کے کنٹرول سے باہر نظر آتا ہے۔

اگر آپ اسے اپنی کفایت شعاری اور کارکردگی کی طاقت کے طور پر دیکھتے ہیں، تو تقدیر واضح ہے۔

دولت صرف وہ جمع شدہ سامان ہے جو آپ خرچ کرنے کے بعد جمع کیا جاتا ہے۔ اور چونکہ آپ اعلیٰ آمدنی کے بغیر دولت بنا سکتے ہیں، لیکن اعلیٰ بچت کی شرح کے بغیر دولت بنانے کا کوئی امکان نہیں ہے، لہذا یہ واضح ہے کہ کون سا زیادہ اہم ہے۔

سب سے اہم بات یہ ہے کہ دولت کی قیمت آپ کی ضرورت کے مطابق ہے۔

کہتے ہیں کہ آپ اور میرے پاس ایک ہی دولت ہے۔

اور کہتے ہیں کہ آپ مجھ سے بہتر سرمایہ کار ہیں۔ میں 8% سالانہ منافع کما سکتا ہوں اور آپ 12% سالانہ منافع کما سکتے ہیں۔

لیکن میں اپنے پیسے کے ساتھ زیادہ موثر ہوں۔ فرض کریں کہ مجھے خوش رہنے کے لئے آدھے پیسے کی ضرورت ہے جبکہ آپ کا طرز زندگی آپ کے اثاثوں کی طرح تیزی سے بڑھتا ہے۔

بدتر سرمایہ کار ہونے کے باوجود میں آپ سے بہتر ہوں۔ کم منافع کے باوجود مجھے اپنی سرمایہ کاری سے زیادہ فائدہ مل رہا ہے۔

آمدنی کا بھی یہی حال ہے۔ کم پیسے کے ساتھ خوش رہنا سیکھنا آپ کے پاس جو کچھ ہے اور جو آپ چاہتے ہیں اس کے درمیان ایک خلا پیدا کرتا ہے۔ بالکل اسی طرح جو آپ کو اپنی تنخواہ بڑھانے سے ملتا ہے، لیکن آپ کے کنٹرول میں آسان اور زیادہ ہے۔

بچت کی زیادہ شرح کا مطلب یہ ہے کہ آپ کے مقابلے میں کم اخراجات ہوں، اور کم اخراجات ہونے کا مطلب ہے کہ اگر آپ زیادہ خرچ کرتے ہیں تو آپ کی بچت ان سے کہیں زیادہ آگے جاتی ہے۔

اس کے بارے میں اس تناظر میں سوچیں کہ سالانہ سرمایہ کاری کا 0.1 فیصد حاصل کرنے میں کتنا وقت اور محنت خرچ ہوتی ہے۔ لاکھوں گھنٹے کی تحقیق، پیشہ ور افراد کی طرف سے اربوں ڈالر کی کوشش۔ اور یہ دیکھنا آسان ہے کہ ممکنہ طور پر کیا زیادہ اہم ہے یا اس کا تعاقب کرنے کے قابل ہے۔

ایسے پیشہ ور سرمایہ کار ہیں جو ہفتے میں 80 گھنٹے پس کر اپنے منافع میں ایک فیصد پوائنٹ کا دسواں حصہ شامل کرتے ہیں جب کہ ان کے مالی معاملات میں لائف اسٹائل بلٹ کے دو یا تین مکمل فیصد پوائنٹس ہوتے ہیں جن کا کم محنت سے فائدہ اٹھایا جاسکتا ہے۔

بڑی سرمایہ کاری کے منافع اور چربی کی ادائیگی حیرت انگیز ہیں جب وہ حاصل کیے جاسکتے ہیں، اور کچھ انہیں حاصل کر سکتے ہیں۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ مالی مساوات کے ایک طرف بہت زیادہ کوشش کی گئی ہے اور دوسرے میں بہت کم لگایا گیا ہے، زیادہ تر لوگوں کے لئے ایک موقع ہے۔

آمدنی کی ایک خاص سطح سے آگے، آپ کو جس چیز کی ضرورت ہے وہ صرف وہی ہے جو آپ کی انا سے نیچے بیٹھتا ہے۔

ہر کسی کو بنیادی چیزوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ ایک بار جب ان کا احاطہ کیا جاتا ہے تو آرام دہ بنیادی باتوں کی ایک اور سطح ہوتی ہے، اور ماضی میں ایسی بنیادی باتیں ہوتی ہیں جو آرام دہ، تفریحی اور روشن دونوں ہیں۔

لیکن مادیت پسندی کی بہت کم سطح سے آگے خرچ کرنا زیادہ تر آمدنی کے قریب آنے والی انا کی عکاسی کرتا ہے، لوگوں کو یہ دکھانے کے لئے پیسہ خرچ کرنے کا ایک طریقہ ہے کہ آپ کے پاس (یا) پیسہ ہے۔

اس کے بارے میں اس طرح سوچیں، اور آپ کی بچت کو بڑھانے کے سب سے طاقتور طریقوں میں سے ایک آپ کی آمدنی کو بڑھانا نہیں ہے۔ یہ آپ کی عاجزی کو بڑھانے کے لئے ہے۔

جب آپ بچت کو اپنی انا اور اپنی آمدنی کے درمیان فرق کے طور پر بیان کرتے ہیں تو آپ کو احساس ہوتا ہے کہ اچھی آمدنی والے بہت سے لوگ اتنی کم بچت کیوں کرتے ہیں۔ یہ جبلت کے خلاف ایک روزانہ کی جدوجہد ہے کہ آپ اپنے مور کے پروں کو ان کی بیرونی حدود تک پھیلائیں اور دوسروں کے

ساتھ بھی ایسا ہی کرتے رہیں۔

جن لوگوں کو ذاتی مالیات میں پائیدار کامیابی حاصل ہوتی ہے، ضروری نہیں کہ وہ لوگ جن کی آمدنی زیادہ ہو، ان میں یہ رجحان پایا جاتا ہے کہ دوسرے ان کے بارے میں کیا سوچتے ہیں۔

لہذا لوگوں کی بچت کرنے کی صلاحیت ان کے خیال سے کہیں زیادہ ان کے کنٹرول میں ہے۔

کم خرچ کر کے بچت پیدا کی جاسکتی ہے۔ اگر آپ کم

چاہیں تو کم خرچ کر سکتے ہیں۔

اور اگر آپ اس بارے میں کم پرواہ کرتے ہیں کہ دوسرے آپ کے بارے میں کیا سوچتے ہیں تو آپ کم خواہش کریں گے۔

جیسا کہ میں اس کتاب میں اکثر بحث کرتا ہوں، پیسہ مالیات سے زیادہ نفسیات پر منحصر ہے۔

اور آپ کو بچت کرنے کے لئے کسی خاص وجہ کی ضرورت نہیں ہے۔

کچھ لوگ گھر، یا نئی گاڑی، یا ریٹائرمنٹ کے لئے ڈاؤن پے منٹ کے لئے پیسے بچاتے ہیں۔

یہ بہت اچھا ہے، یقیناً۔

لیکن بچت کے لئے کچھ خاص خریدنے کے مقصد کی ضرورت نہیں ہے۔

آپ صرف بچت کی خاطر بچت کر سکتے ہیں۔ اور یقیناً آپ کو کرنا چاہئے۔ ہر کسی کو کرنا چاہئے۔

پیش گوئی کی جانے والی دنیا میں صرف ایک مخصوص مقصد کے لئے بچت کرنا سمجھ میں آتا ہے۔ لیکن ہمارا نہیں ہے۔ بچت زندگی کی اس ناگزیر صلاحیت کے خلاف ایک رکاوٹ ہے جو بدترین ممکنہ لمحے میں آپ سے جہنم کو حیران کر سکتی ہے۔

بچت کا ایک اور فائدہ جو اخراجات کے مقصد سے منسلک نہیں ہے وہ وہ ہے جس پر ہم نے باب 7 میں تبادلہ خیال کیا ہے: اپنے وقت پر کنٹرول حاصل کرنا۔

ہر کوئی جانتا ہے کہ پیسہ کتنی ٹھوس چیزیں خریدتا ہے۔ غیر مرئی چیزیں آپ کے سر کو لپیٹنا مشکل ہے، لہذا اس پر توجہ نہیں دی جاتی ہے۔ لیکن پیسے کے غیر معمولی فوائد ہماری بچت کے واضح اہداف کے مقابلے میں کہیں زیادہ قیمتی اور آپ کی خوشی میں اضافہ کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔

اخراجات کے ہدف کے بغیر بچت آپ کو اختیارات اور لچک، انتظار کرنے کی صلاحیت اور جھپٹنے کا موقع فراہم کرتی ہے۔ یہ آپ کو سوچنے کا وقت دیتا ہے۔ یہ آپ کو اپنی شرائط پر راستہ تبدیل کرنے دیتا ہے۔

بچت کا ہر حصہ مستقبل میں ایک نقطہ لینے کی طرح ہے جو کسی اور کی ملکیت ہو گا اور اسے اپنے آپ کو واپس دے دے گا۔

یہ لچک اور آپ کے وقت پر کنٹرول دولت پر ایک پوشیدہ واپسی ہے۔

بینک میں نقد رقم پر کیا منافع ہے جو آپ کو کیریئر تبدیل کرنے، یا جلدی ریٹائر ہونے، یا فکر سے آزادی دینے کا آپشن دیتا ہے؟

میں کہوں گا کہ یہ ناقابل حساب ہے۔

یہ دو طریقوں سے ناقابل حساب ہے۔ یہ اتنا بڑا اور اہم ہے کہ ہم اس کی قیمت نہیں رکھ سکتے۔ لیکن یہ لفظی طور پر ناقابل حساب بھی ہے۔ ہم اس کی پیمائش اس طرح نہیں کر سکتے جیسے ہم شرح سود کی پیمائش کر سکتے ہیں۔ اور جس چیز کی ہم پیمائش نہیں کر سکتے ہیں اسے ہم نظر انداز کرتے ہیں۔

جب آپ کے پاس اپنے وقت پر کنٹرول نہیں ہوتا ہے تو، آپ کو مجبور کیا جاتا ہے کہ جو بھی بد قسمتی آپ کے راستے میں پھینکی جائے اسے قبول کریں۔ لیکن اگر آپ میں لچک ہے تو آپ کے پاس وقت ہے کہ آپ اپنی گود میں گرنے کے لئے غیر دانشمندانہ مواقع کا انتظار کریں۔ یہ آپ کی بچت پر ایک پوشیدہ منافع ہے۔

بینک میں 0 فیصد سود کمانے والی بچت دراصل غیر معمولی منافع پیدا کر سکتی ہے اگر وہ آپ کو کم

تنخواہ لیکن زیادہ مقصد کے ساتھ ملازمت کرنے کی لچک فراہم کرتی ہے، یا سرمایہ کاری کے مواقع کا انتظار کرتی ہے جب لچک کے بغیر لوگ مایوس ہو جاتے ہیں۔

اور یہ پوشیدہ واپسی زیادہ اہم ہوتی جا رہی ہے۔

دنیا ہائپر لوکل ہو ا کرتی تھی۔ مورخ رابرٹ گورڈن کے مطابق 100 سال قبل 75 فیصد امریکیوں کے پاس نہ تو ٹیلی فون تھا اور نہ ہی باقاعدہ ڈاک سروس۔ اس نے مسابقت کو انتہائی مقامی بنا دیا۔ صرف اوسط ذہانت والا کارکن ان کے شہر میں بہترین ہو سکتا ہے، اور ان کے ساتھ بہترین سلوک کیا جاتا تھا کیونکہ انہیں دوسرے شہر میں ذہین کارکن کے ساتھ مقابلہ کرنے کی ضرورت نہیں تھی۔

اب یہ بدل گیا ہے۔

ہائپر کنیکٹڈ دنیا کا مطلب یہ ہے کہ آپ جس ٹیلنٹ پول میں مقابلہ کرتے ہیں وہ آپ کے شہر میں پھیلے ہوئے سینکڑوں یا ہزاروں سے بڑھ کر دنیا بھر میں پھیلے ہوئے لاکھوں یا اربوں تک پہنچ گیا ہے۔ یہ خاص طور پر ان ملازمتوں کے لئے سچ ہے جو آپ کے پٹھوں کے مقابلے میں آپ کے سر کے ساتھ کام کرنے پر انحصار کرتے ہیں: تدریس، مارکیٹنگ، تجزیہ، مشاورت، اکاؤنٹنگ، پروگرامنگ، صحافت، اور یہاں تک کہ طب عالمی ٹیلنٹ پول میں تیزی سے مقابلہ کرتے ہیں۔ مزید شعبے اس زمرے میں آئیں گے کیونکہ ڈیجیٹلائزیشن عالمی سرحدوں کو مٹا دیتی ہے۔ جیسا کہ وینچر کمیٹیٹلسٹ مارک اینڈریسن کہتے ہیں کہ "سافٹ ویئر دنیا کو کھا جاتا ہے"۔

ایک سوال جو آپ کو اپنے مقابلے کی وسعت کے ساتھ پوچھنا چاہئے وہ یہ ہے، "میں کیسے کھڑا ہوں؟"

"میں ہوشیار ہوں" تیزی سے اس سوال کا ایک برا جواب ہے، کیونکہ دنیا میں بہت سارے ہوشیار لوگ ہیں۔ ہر سال تقریباً ۶۰۰ افراد ایس اے ٹی کا حصہ بنتے ہیں۔ مزید 7,000 مٹھی بھر پوائنٹس کے اندر آتے ہیں۔ جیتنے والے اور گلوبلائزڈ دنیا میں اس قسم کے لوگ تیزی سے آپ کے براہ راست حریف بن رہے ہیں۔

انٹیلی جنس ایک ایسی دنیا میں قابل اعتماد فائدہ نہیں ہے جو ہماری طرح منسلک ہو گیا ہے۔

لیکن لچک ہے۔

ایک ایسی دنیا میں جہاں ذہانت انتہائی مسابقتی ہے اور بہت سی پچھلی تکنیکی مہارتیں خود کار بن چکی ہیں، مسابقتی فوائد باریک اور نرم مہارتوں کی طرف جھکاؤ رکھتے ہیں۔ جیسے مواصلات، ہمدردی، اور شاید سب سے زیادہ، لچک۔

اگر آپ میں لچک ہے تو آپ اپنے کیریئر اور اپنی سرمایہ کاری دونوں میں اچھے مواقع کا انتظار کر سکتے ہیں۔ جب ضروری ہو تو آپ کے پاس ایک نیا ہنر سیکھنے کے قابل ہونے کا بہتر موقع ہوگا۔ آپ ان حریفوں کا تعاقب کرنے کے لئے کم جلدی محسوس کریں گے جو وہ کام کر سکتے ہیں جو آپ نہیں کر سکتے ہیں، اور اپنے جذبے اور اپنی جگہ کو اپنی رفتار سے تلاش کرنے کے لئے زیادہ آزادی رکھتے ہیں۔ آپ ایک نیا معمول، ایک سست رفتار تلاش کر سکتے ہیں، اور مختلف مفروضات کے ساتھ زندگی کے بارے میں سوچ سکتے ہیں۔ ان چیزوں کو کرنے کی صلاحیت جب زیادہ تر دوسرے نہیں کر سکتے ہیں تو یہ چند چیزوں میں سے ایک ہے

یہ آپ کو ایک ایسی دنیا میں الگ کر دے گا جہاں ذہانت اب پائیدار فائدہ نہیں ہے۔

اپنے وقت اور اختیارات پر زیادہ کنٹرول رکھنا دنیا کی سب سے قیمتی کرنسیوں میں سے ایک بننا جا رہا ہے۔

یہی وجہ ہے کہ زیادہ سے زیادہ لوگ پیسے بچا سکتے ہیں، اور زیادہ سے زیادہ لوگوں کو پیسہ بچانا چاہئے۔

آپ جانتے ہیں کہ انہیں اور کیا کرنا چاہئے؟ اتنا عقلمند بننے کی کوشش کرنا چھوڑ دیں۔ میں آپ کو بتاتا ہوں کیوں۔

# 11.

## Reasonable > Rational

---

Aiming to be mostly reasonable works  
better than trying to be  
coldly rational.

---

آپ اسپریڈ شیٹ نہیں ہیں۔ آپ ایک شخص ہیں۔ ایک پریشان حال، جذباتی شخص۔

مجھے یہ سمجھنے میں کچھ وقت لگا، لیکن ایک بار جب اس پر کلک ہوا تو مجھے احساس ہوا کہ یہ مالیات کے سب سے اہم حصوں میں سے ایک ہے۔

اس کے ساتھ کچھ ایسا آتا ہے جسے اکثر نظر انداز کر دیا جاتا ہے: مالی فیصلے کرتے وقت سرد مہری سے منطقی ہونے کا ارادہ نہ کریں۔ صرف بہت معقول ہونے کا مقصد ہے۔ معقول زیادہ حقیقت پسندانہ ہے اور آپ کے پاس طویل عرصے تک اس کے ساتھ رہنے کا بہتر موقع ہے، جو پیسے کا انتظام کرتے وقت سب سے زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔

آپ کو یہ دکھانے کے لئے کہ میرا کیا مطلب ہے، میں آپ کو ایک ایسے شخص کی کہانی سناتا ہوں جس نے ملیریا کے ساتھ سفسلس کا علاج کرنے کی کوشش کی۔

جو لیس ویگنر جو رگ 19 ویں صدی کا ایک ماہر نفسیات تھا جس کی دو منفرد مہارتیں تھیں: وہ نمونوں کو پہچاننے میں اچھا تھا، اور جسے دوسرے لوگ "پاگل" کے طور پر دیکھتے تھے وہ اسے صرف "بہادر" لگتا تھا۔

ان کی خصوصیت شدید نیوروسفلس کے مریض تھے۔ پھر ایک مہلک تشخیص جس کا کوئی معلوم علاج نہیں تھا۔ انہوں نے ایک نمونہ دیکھنا شروع کیا: سفلس کے مریض صحت یاب ہو جاتے ہیں اگر انہیں کسی غیر متعلقہ بیماری سے طویل عرصے تک بخار ہونے کی اضافی بد قسمتی ہوتی ہے۔

ویگنر جو رگ کا خیال تھا کہ یہ صدیوں سے موجود ایک گمان کی وجہ سے ہے لیکن ڈاکٹروں کو اچھی طرح سے سمجھ نہیں آیا: بخار جسم کو انفیکشن سے لڑنے میں مدد کرنے میں کردار ادا کرتا ہے۔

لہذا وہ منطقی انجام تک پہنچ گیا۔

1900 کی دہائی کے اوائل میں ویگنر-جو رگ نے ٹائیفائیڈ، ملیریا اور چیچک کی کم درجے کی اقسام کے مریضوں کو انجکشن لگانا شروع کیا تا کہ بخار کو اتنا مضبوط بنایا جاسکے کہ ان کے سفلس کو ختم کیا جاسکے۔ یہ اتنا ہی خطرناک تھا جتنا لگتا ہے۔ ان کے کچھ مریض علاج کی وجہ سے فوت ہو گئے۔ آخر کار انہوں نے ایک کمزور ورتن پر سکونت اختیار کی۔

ملیریا، کیونکہ ہڈیوں کو جھنجھوڑنے والے بخار کے کچھ دنوں کے بعد اس کا مؤثر طریقے سے مقابلہ کیا جا سکتا ہے۔

کچھ المناک آزمائش اور غلطی کے بعد اس کا تجربہ کار ثابت ہوا۔ ویگنر جو رگ نے بتایا کہ "مالاریو تھراپی" کے ساتھ علاج کیے جانے والے 10 میں سے 6 سفلس مریض صحت یاب ہو گئے، جبکہ 10 میں سے 3 مریض اکیلے رہ گئے تھے۔ انہوں نے 1927ء میں طب کا نوبل انعام جیتا۔ تنظیم آج نوٹ کرتی ہے: "ویگنر-جو رگ نے اپنی پوری زندگی میں جس اہم کام کو پریشان کیا وہ بخار پیدا کر کے ذہنی بیماری کا علاج کرنے کی کوشش تھی۔"<sup>33</sup>

پینسلین نے آخر کار سیفلس کے مریضوں کے لئے مالاریو تھراپی کو متروک بنا دیا، خدا کا شکر ہے۔ لیکن ویگنر جو رگ تاریخ کے واحد ڈاکٹروں میں سے ایک ہیں جنہوں نے نہ صرف انفیکشن سے لڑنے میں بخار کے کردار کو تسلیم کیا، بلکہ اسے علاج کے طور پر بھی تجویز کیا۔

بخار ہمیشہ سے اتنا ہی خوفناک رہا ہے جتنا وہ پر اسرار ہیں۔ قدیم رومی فیبریس کی پوجا کرتے تھے، جو دیوی تھی جس نے لوگوں کو بخار سے بچایا تھا۔ اسے مطمئن کرنے کے لیے مندروں میں تابیز چھوڑ دیے گئے تھے، اس امید میں کہ اگلے مرحلے کے کانپنے سے بچا جاسکے۔

لیکن ویگنر-جو رگ کسی چیز پر تھے۔ بخار حادثاتی پریشانی نہیں ہے۔ وہ جسم کی بازیابی کے راستے میں ایک کردار ادا کرتے ہیں۔ اب ہمارے پاس انفیکشن سے لڑنے میں بخار کی افادیت کے بہتر، زیادہ سائنسی ثبوت موجود ہیں۔ جسم کے درجہ حرارت میں ایک ڈگری کا اضافہ کچھ وائر سوں کی نقل کی شرح کو

200 کے عنصر سے سست کرنے کے لئے دکھایا گیا ہے۔ این آئی ایچ کے ایک مقالے میں لکھا گیا ہے کہ 'بہت سے تفتیش کاروں نے بخار ظاہر کرنے والے مریضوں میں بہتر نتائج کی نشاندہی کی ہے۔' سیائل چلڈرن ہسپتال نے اپنی ویب سائٹ پر ایک سیکشن شامل کیا ہے تاکہ ان والدین کو تعلیم دی جاسکے جو اپنے بچے کے درجہ حرارت میں معمولی اضافے سے گھبراسکتے ہیں: 'بخار جسم کے مدافعتی نظام کو متاثر کرتا ہے۔ وہ جسم کو انفیکشن سے لڑنے میں مدد کرتے ہیں۔ 100 ڈگری سے 104 ڈگری فارن ہائیٹ کے درمیان عام بخار بیمار بچوں کے لئے اچھا ہے۔'<sup>35</sup>

لیکن یہی وہ جگہ ہے جہاں سائنس ختم ہوتی ہے اور حقیقت اس پر قبضہ کر لیتی ہے۔

بخار کو تقریباً عالمی سطح پر ایک بری چیز کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔ ان کا علاج ٹائلنول جیسی ادویات کے ساتھ کیا جاتا ہے تاکہ جتنی جلدی وہ ظاہر ہوں انہیں کم کیا جاسکے۔ دفاعی میکانزم کے طور پر لاکھوں سالوں کے ارتقاء کے باوجود، کوئی والدین نہیں، کوئی مریض نہیں، بہت کم

ڈاکٹر، اور یقینی طور پر کوئی بھی دواساز کمپنی بخار کو ایک بد قسمتی کے سوا کچھ نہیں سمجھتی ہے جسے ختم کیا جانا چاہئے۔

یہ خیالات معلوم سائنس سے میل نہیں کھاتے۔ ایک مطالعہ دو ٹوک تھا: "بخار کا علاج آئی سی یو سینٹر میں عام ہے اور ممکنہ طور پر ثبوت پر مبنی مشق کے بجائے معیاری اصول سے متعلق ہے۔" سینٹر فار دی ہسٹری آف میڈیسن کے ڈائریکٹر ہاورڈ مارکل نے ایک بار بخار فوبیا کے بارے میں کہا تھا: "یہ ثقافتی رواج ہیں جو اتنے ہی وسیع پیمانے پر پھلتے ہیں جتنا کہ متعدی بیماریاں جو ان کے پیچھے ہیں۔"<sup>37</sup>

ایسا کیوں ہوتا ہے؟ اگر بخار فائدہ مند ہیں، تو ہم ان سے اتنی عالمی سطح پر کیوں لڑتے ہیں؟

مجھے نہیں لگتا کہ یہ پیچیدہ ہے: بخار درد اور لوگ تکلیف نہیں پہنچانا چاہتے۔ بس یہی ہے۔

ایک ڈاکٹر کا مقصد صرف بیماری کا علاج کرنا نہیں ہے۔ یہ بیماری کا علاج اس حدود کے اندر کرنا ہے جو مریض کے لئے معقول اور قابل برداشت ہے۔ بخار انفیکشن سے لڑنے میں معمولی فوائد حاصل کر سکتے ہیں، لیکن وہ نقصان پہنچاتے ہیں۔ اور میں درد روکنے کے لئے ڈاکٹر کے پاس جاتا ہوں۔ جب میں کمبل کے نیچے کانپ رہا ہوتا ہوں تو مجھے ڈبل بلاسنڈ پڑھائی کی پرواہ نہیں ہوتی۔ اگر آپ کے پاس ایسی گولی ہے جو بخار کو روک سکتی ہے تو اب مجھے دے دیں۔

اگر آپ کو انفیکشن ہے تو بخار کی خواہش کرنا معقول ہو سکتا ہے۔ لیکن یہ معقول نہیں ہے۔

یہ فلسفہ جس کا مقصد عقلی ہونے کے بجائے معقول ہونا ہے، ایک اور فلسفہ ہے جس پر لوگوں کو اپنے

پسے سے فیصلے کرتے وقت غور کرنا چاہئے۔

-

اکیڈمک فنانس ریاضیاتی طور پر بہترین سرمایہ کاری کی حکمت عملی تلاش کرنے کے لئے وقف ہے۔  
میرا اپنا نظریہ یہ ہے کہ، حقیقی دنیا میں، لوگ ریاضیاتی طور پر بہترین حکمت عملی نہیں چاہتے ہیں۔ وہ  
ایسی حکمت عملی چاہتے ہیں جو اس بات کے لئے زیادہ سے زیادہ ہو کہ وہ رات میں کتنی اچھی طرح  
سوتے ہیں۔

ہیری مار کو وٹز کو خطرے اور واپسی کے درمیان ریاضیاتی توازن کی تلاش کرنے پر نوبل انعام ملا۔  
ایک بار ان سے پوچھا گیا کہ انہوں نے اپنا پیسہ کیسے لگایا، اور 1950 کی دہائی میں اپنے پورٹ فولیو کی  
تقسیم کے بارے میں بتایا، جب ان کے ماڈل پہلی بار تیار کیے گئے تھے:

میں نے اپنے غم کا اندازہ لگایا اگر اسٹاک مارکیٹ بہت اوپر چلی گئی اور میں اس میں شامل نہیں تھا۔ یا اگر  
یہ بہت نیچے چلا گیا اور میں مکمل طور پر اس میں شامل تھا۔ میرا ارادہ اپنے مستقبل کے پچھتاوے کو کم سے  
کم کرنا تھا۔ لہذا میں نے اپنے عطیات کو بانڈز اور ایکویٹیز کے درمیان 50/50 تقسیم کیا۔

مار کو وٹز نے آخر کار اپنی سرمایہ کاری کی حکمت عملی کو تبدیل کیا، مرکب کو متنوع بنایا۔ لیکن  
یہاں دو چیزیں اہم ہیں۔

ایک یہ ہے کہ "مستقبل کے پچھتاوے کو کم سے کم کرنا" کاغذ پر منطقی بنانا مشکل ہے لیکن حقیقی زندگی  
میں اس کا جواز پیش کرنا آسان ہے۔ ایک معقول سرمایہ کار عددی حقائق کی بنیاد پر فیصلے کرتا ہے۔ ایک  
معقول سرمایہ کار انہیں ایک ایسے کانفرنس روم میں لے جاتا ہے جس کے ارد گرد آپ اپنے ساتھیوں  
سے گھرے ہوتے ہیں جن کے بارے میں آپ بہت زیادہ سوچنا چاہتے ہیں، ایک ایسے شریک حیات  
کے ساتھ جسے آپ مایوس نہیں کرنا چاہتے ہیں، یا احمقانہ لیکن حقیقت پسندانہ حریفوں کے خلاف فیصلہ  
کرتے ہیں جو آپ کے بہنوئی، آپ کے پڑوسی اور آپ کے ذاتی شکوک و شبہات ہیں۔ سرمایہ کاری کا  
ایک سماجی جزو ہوتا ہے جسے اکثر نظر انداز کر دیا جاتا ہے جب اسے سختی سے مالی عینک سے دیکھا جاتا

-ہے۔

دوسرا یہ ہے کہ یہ ٹھیک ہے۔ جیسن زویگ، جنہوں نے انٹرویو کیا جب مارکو وٹز نے بتایا کہ انہوں نے کس طرح سرمایہ کاری کی، بعد میں اس نے عکاسی کی:

میرا اپنا نظریہ یہ ہے کہ لوگ نہ تو عقلی ہیں اور نہ ہی غیر منطقی ہیں۔ ہم انسان ہیں۔ ہم ضرورت سے زیادہ سخت سوچنا پسند نہیں کرتے ہیں، اور ہماری توجہ پر مسلسل مطالبات ہیں۔ اس روشنی میں دیکھا جائے تو اس حقیقت میں کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ جدید پورٹ فولیو تھیوری کے بانی نے اپنا ابتدائی پورٹ فولیو اپنی تحقیق کے لئے بہت کم احترام کے ساتھ بنایا تھا۔ اور نہ ہی یہ تعجب کی بات ہے کہ اس نے اسے بعد میں ایڈجسٹ کیا۔

مار کو وٹزنہ تو عقلی ہے اور نہ ہی غیر منطقی۔ وہ معقول ہے۔

فنانس میں جس چیز کو اکثر نظر انداز کیا جاتا ہے وہ یہ ہے کہ کچھ تکنیکی طور پر سچ ہو سکتا ہے لیکن سیاق و سباق کے لحاظ سے بلو اس ہو سکتا ہے۔

2008 میں سیل یونیورسٹی کے محققین کی ایک جوڑی نے ایک مطالعہ شائع کیا جس میں کہا گیا تھا کہ نوجوان بچت کرنے والوں کو اسٹاک خریدتے وقت دو سے ایک مار جن (اپنے پیسے کے ہر ڈالر کے لئے دو ڈالر قرض) کا استعمال کرتے ہوئے اپنے ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس کو سپر چارج کرنا چاہئے۔ اس سے سرمایہ کاروں کو مشورہ ملتا ہے کہ وہ عمر بڑھنے کے ساتھ ساتھ اس فائدہ کو کم کرتے ہیں، جس سے بچت کرنے والے کو نوجوان ہونے پر زیادہ خطرہ مول لینے کا موقع ملتا ہے اور وہ بڑے پیمانے پر مارکیٹ رولر کو سٹر کو سنبھال سکتے ہیں، اور جب وہ بوڑھے ہوتے ہیں تو کم۔

یہاں تک کہ اگر آپ نوجوانی میں لیوریج کا استعمال کرتے ہوئے آپ کا صفایا ہو جاتا ہے (اگر آپ دو سے ایک مار جن استعمال کرتے ہیں تو 50 فیصد مارکیٹ ڈراپ آپ کے پاس کچھ نہیں بچتا ہے) تو بھی محققین نے ظاہر کیا کہ بچت کرنے والے طویل عرصے میں بہتر ہوں گے جب تک کہ وہ خود کو واپس اٹھائیں، منصوبے پر عمل کریں، اور بچت کرتے رہیں۔

ختم ہونے کے ایک دن بعد دو سے ایک فائدہ اٹھانے والے اکاؤنٹ۔ ریاضی کا غد

پر کام کرتی ہے۔ یہ ایک عقلی حکمت عملی ہے۔

لیکن یہ تقریباً صحیحہ خیز طور پر غیر معقول ہے۔

کوئی بھی عام آدمی اپنے ریٹائرمنٹ اکاؤنٹ کا 100 فیصد حصہ ختم ہوتے نہیں دیکھ سکتا اور وہ اس قدر بے چین ہو جاتا ہے کہ وہ اس حکمت عملی کو بلا روک ٹوک جاری رکھے ہوئے ہے۔ وہ چھوڑ دیں گے، ایک مختلف آپشن تلاش کریں گے، اور شاید اپنے مالی مشیر پر مقدمہ کریں گے۔

محققین نے دلیل دی کہ جب وہ اپنی حکمت عملی کا استعمال کرتے ہیں تو "متوقع ریٹائرمنٹ کی دولت لائف سائیکل فنڈز کے مقابلے میں 90 فیصد زیادہ ہوتی ہے۔ یہ بھی 100% کم معقول ہے۔

-

در حقیقت غیر منطقی فیصلوں کی حمایت کرنے کی ایک عقلی وجہ موجود ہے۔

یہاں ایک ہے: مجھے مشورہ دینے دیں کہ آپ اپنی سرمایہ کاری سے محبت کرتے ہیں۔

یہ روایتی مشورہ نہیں ہے۔ سرمایہ کاروں کے لئے یہ دعویٰ کرنا تقریباً اعزاز کی بات ہے کہ وہ اپنی سرمایہ کاری کے بارے میں جذبات سے عاری ہیں، کیونکہ یہ منطقی لگتا ہے۔

لیکن اگر آپ کی حکمت عملی یا آپ کے پاس موجود اسٹاک کے بارے میں جذبات کی کمی اس بات کے امکانات کو بڑھاتی ہے کہ جب وہ مشکل ہو جائیں گے تو آپ ان سے دور چلے جائیں گے، تو عقلی سوچ ایک ذمہ داری بن جاتی ہے۔ معقول سرمایہ کار جو اپنی تکنیکی طور پر نامکمل حکمت عملی سے محبت کرتے ہیں ان کو برتری حاصل ہے، کیونکہ وہ ان حکمت عملیوں پر قائم رہنے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں۔

کچھ مالی متغیرات ایسے ہوتے ہیں جو کسی حکمت عملی سے وابستگی کے مقابلے میں کارکردگی سے زیادہ وابستہ ہوتے ہیں۔ کارکردگی کی مقدار اور ایک مخصوص مدت میں اس پر قبضہ کرنے کے امکانات دونوں۔ امریکی مارکیٹوں میں پیسہ کمانے کے تاریخی امکانات ایک دن کی مدت میں 50/50، ایک سال کی مدت میں 68 فیصد، 10 سال کی مدت میں 88 فیصد اور (اب تک) 20 سال کی مدت میں 100 فیصد ہیں۔ کوئی بھی چیز جو آپ کو کھیل میں رکھتی ہے اس کا ایک مقداری فائدہ ہے۔

اگر آپ "وہ کریں جو آپ پسند کرتے ہیں" کو خوش حال زندگی کے لئے رہنما کے طور پر دیکھتے ہیں تو، یہ خالی قسمت کو کی کے مشورے کی طرح لگتا ہے۔ اگر آپ اسے کامیابی کے امکانات کو اپنے حق میں رکھنے کے لئے ضروری برداشت فراہم کرنے والی چیز کے طور پر دیکھتے ہیں تو، آپ کو احساس ہے کہ یہ کسی بھی مالی حکمت عملی کا سب سے اہم حصہ ہونا چاہئے۔

ایک امید افزا کمپنی میں سرمایہ کاری کریں جس کی آپ پرواہ نہیں کرتے ہیں، اور جب سب کچھ ٹھیک

چل رہا ہو تو آپ اس سے لطف اندوز ہو سکتے ہیں۔ لیکن جب لہر لا محالہ بدل جاتی ہے تو آپ اچانک کسی ایسی چیز پر پیسہ کھورہے ہوتے ہیں جس میں آپ کو دلچسپی نہیں ہے۔ یہ دوہرا بوجھ ہے، اور کم سے کم مزاحمت کا راستہ کسی اور چیز کی طرف بڑھنا ہے۔ اگر آپ کمپنی کے بارے میں شروع کرنے کے لئے پرجوش ہیں۔ آپ مشن، مصنوعات، ٹیم، سائنس سے محبت کرتے ہیں، جو بھی ہو۔ جب آپ پیسہ کھو رہے ہیں یا کمپنی کو مدد کی ضرورت ہے تو ناگزیر زوال کا وقت اس حقیقت سے کم ہو جاتا ہے کہ کم از کم آپ کو لگتا ہے کہ آپ کسی معنی خیز چیز کا حصہ ہیں۔ یہ ضروری محرک ہو سکتا ہے جو آپ کو ہار ماننے اور آگے بڑھنے سے روکتا ہے۔

ایسے کئی دیگر اوقات ہوتے ہیں جب پیسے کے ساتھ معقول ہونے کے بجائے معقول ہونا ٹھیک ہوتا ہے۔

ایک اچھی طرح سے دستاویزی "گھریلو تعصب" ہے، جہاں لوگ سیارے کے دیگر 95% کو نظر انداز کرتے ہوئے اس ملک کی کمپنیوں میں سرمایہ کاری کرنے کو ترجیح دیتے ہیں جس میں وہ رہتے ہیں۔ یہ منطقی نہیں ہے، جب تک کہ آپ اس بات پر غور نہیں کرتے ہیں کہ سرمایہ کاری مؤثر طریقے سے اجنبیوں کو پیسہ دے رہی ہے۔ اگر واقفیت آپ کو ان اجنبیوں کی حمایت جاری رکھنے کے لئے ضروری ایمان کی چھلانگ لگانے میں مدد کرتی ہے تو، یہ مناسب ہے۔

دن کی ٹریڈنگ اور انفرادی اسٹاک کا انتخاب زیادہ تر سرمایہ کاروں کے لئے منطقی نہیں ہے رکاوٹیں آپ کی کامیابی کے خلاف ہیں۔ لیکن وہ دونوں چھوٹی مقدار میں معقول ہیں اگر وہ آپ کی زیادہ متنوع سرمایہ کاری کے باقی حصوں کو تنہا چھوڑنے کے لئے کافی سختی سے خارش کرتے ہیں۔ سرمایہ کار جوش براؤن، جو وکالت کرتے ہیں اور زیادہ تر متنوع فنڈز کے مالک ہیں، نے ایک بار وضاحت کی تھی کہ وہ انفرادی اسٹاک کیوں رکھتے ہیں: "میں انفرادی اسٹاک نہیں خرید رہا ہوں کیونکہ مجھے لگتا ہے کہ میں الفا [آؤٹ پرفارمنس] پیدا کرنے جا رہا ہوں۔ میں صرف اسٹاک سے محبت کرتا ہوں اور جب سے میں ۲۰ سال کا تھا تب سے ہوں۔ اور یہ میرا پیسہ ہے، مجھے کچھ بھی کرنا ہے۔ کافی معقول ہے۔"

معیشت اور سٹاک مارکیٹ کے بارے میں زیادہ تر پیش گوئیاں خوفناک ہیں، لیکن پیش گوئی کرنا معقول ہے۔ صبح اٹھ کر اپنے آپ کو یہ بتانا مشکل ہے کہ آپ کو کوئی اندازہ نہیں ہے کہ مستقبل کیا ہے، چاہے یہ سچ ہی کیوں نہ ہو۔ سرمایہ کاری کی پیشگوئیوں پر عمل کرنا خطرناک ہے۔ لیکن مجھے پتہ چلتا ہے کہ لوگ یہ پیش گوئی کرنے کی کوشش کیوں کرتے ہیں کہ اگلے سال کیا ہوگا۔ یہ انسانی فطرت ہے۔ یہ معقول ہے۔

وینگارڈ کے مرحوم بانی جیک بوگل نے اپنے کیریئر کو کم لاگت غیر فعال انڈیکس سرمایہ کاری کو فروغ دینے کے لئے صلیبی جنگ پر گزارا۔ بہت سے لوگوں نے یہ دلچسپ سمجھا کہ ان کے بیٹے کو ایک فعال، اعلیٰ فیس ہیج فنڈ اور میوچل فنڈ مینیجر کے طور پر کیریئر مل گیا۔ بوگل، جس نے کہا تھا کہ زیادہ فیس والے فنڈز "ریاضی کے معمولی اصولوں" کی خلاف ورزی کرتے ہیں۔ نے اپنے بیٹے کے فنڈز میں اپنا کچھ پیسہ لگایا۔ وضاحت کیا ہے؟

وال اسٹریٹ جرنل سے بات کرتے ہوئے بوگل کا کہنا تھا کہ 'ہم خاندانی وجوہات کی بنا پر کچھ کام کرتے ہیں۔' 'اگر یہ مستقل نہیں ہے، تو ٹھیک ہے، زندگی ہمیشہ مستقل نہیں ہے۔' <sup>39</sup>

در حقیقت، یہ شاذ و نادر ہی ہوتا ہے۔

# 12.

# Surprise!

---

History is the study of change, ironically  
used as a map of the future.

---

اسٹینفورڈ یونیورسٹی کے پروفیسر سکاٹ سیگن نے ایک بار کہا تھا کہ معیشت یا سرمایہ کاری کی منڈیوں پر نظر رکھنے والے ہر شخص کو اپنی دیوار پر لٹکنا چاہیے: "وہ چیزیں جو پہلے کبھی نہیں ہوئیں وہ ہر وقت ہوتی رہتی ہیں۔"

تاریخ زیادہ تر حیرت انگیز واقعات کا مطالعہ ہے۔ لیکن یہ اکثر سرمایہ کاروں اور ماہرین اقتصادیات کی طرف سے مستقبل کے لئے ایک ناقابل تسخیر رہنما کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے۔

کیا آپ ستم ظریفی دیکھتے ہیں؟ کیا

آپ کو مسئلہ نظر آتا ہے؟

اقتصادی اور سرمایہ کاری کی تاریخ کے لئے گہری تعریف کرنا ہوشیار ہے۔ تاریخ ہمیں اپنی توقعات کو جانچنے میں مدد دیتی ہے، مطالعہ کرتی ہے کہ لوگ کہاں غلط ہوتے ہیں، اور اس بات کی ایک سخت رہنمائی فراہم کرتا ہے کہ کیا کام کرتا ہے۔ لیکن یہ کسی بھی طرح سے مستقبل کا نقشہ نہیں ہے۔

بہت سے سرمایہ کار ایک جال میں پھنس جاتے ہیں جسے میں "تاریخ دانوں کو نبی" کہتا ہوں: ماضی کے اعداد و شمار پر حد سے زیادہ انحصار ایک ایسے شعبے میں مستقبل کے حالات کی طرف اشارہ ہے جہاں جدت طرازی اور تبدیلی ترقی کی زندگی ہیں۔

آپ ایسا کرنے کے لئے سرمایہ کاروں کو مورد الزام نہیں ٹھہرا سکتے ہیں۔ اگر آپ سرمایہ کاری کو ایک مشکل سائنس کے طور پر دیکھتے ہیں تو، تاریخ کو مستقبل کے لئے ایک بہترین رہنما ہونا چاہئے۔ ماہرین ارضیات ایک ارب سال کے تاریخی اعداد و شمار کو دیکھ سکتے ہیں اور زمین کے برتاؤ کے ماڈل تشکیل دے سکتے ہیں۔ ماہرین موسمیات بھی ایسا ہی کر سکتے ہیں۔ اور ڈاکٹروں نے 2020 میں بھی اسی طرح کام کیا جس طرح انہوں نے 1020 میں کیا تھا۔

لیکن سرمایہ کاری ایک مشکل سائنس نہیں ہے۔ یہ لوگوں کا ایک بہت بڑا گروپ ہے جو چیزوں کے بارے میں محدود معلومات کے ساتھ نامکمل فیصلے کرتا ہے جو ان کی فلاح و بہبود پر بڑے پیمانے پر اثر انداز ہوگا، جو ہوشیار لوگوں کو بھی پریشان، لالچی اور پاگل بنا سکتا ہے۔

عظیم طبیعیات دان رچرڈ فینمین نے ایک بار کہا تھا، "تصور کریں کہ اگر الیکٹرانوں میں احساسات ہوتے تو فزکس کتنا مشکل ہوتا۔ ٹھیک ہے، سرمایہ کاروں کے احساسات ہیں۔ ان میں سے کچھ۔ یہی وجہ ہے کہ ماضی میں انہوں نے جو کچھ کیا اس کی بنیاد پر یہ پیش گوئی کرنا مشکل ہے کہ وہ آگے کیا کریں گے۔"

معاشیات کی بنیاد یہ ہے کہ چیزیں وقت کے ساتھ بدلتی رہتی ہیں، کیونکہ پوشیدہ ہاتھ کسی بھی چیز سے نفرت کرتا ہے جو غیر معینہ مدت تک بہت اچھی یا بہت بری رہتی ہے۔

سرمایہ کار بل بونر نے ایک بار بتایا تھا کہ مسٹر مارکیٹ کس طرح کام کرتے ہیں: "ان کے پاس ایک سیٹلزم ایٹ ورک 'ٹی شرٹ' ہے اور ان کے ہاتھ میں ہتھوڑے ہیں۔ کچھ چیزیں بہت طویل عرصے تک ایک جیسی رہتی ہیں، جس کا مطلب ہے کہ ہم مورخین کو نبیوں کے طور پر نہیں دیکھ سکتے ہیں۔

پیسے سے منسلک کسی بھی چیز کا سب سے اہم محرک وہ کہانیاں ہیں جو لوگ خود کو بتاتے ہیں اور سامان اور خدمات کے لئے ان کی ترجیحات ہیں۔ یہ چیزیں خاموش نہیں بیٹھتی ہیں۔ وہ نسل اور ثقافت کے ساتھ تبدیل ہوتے ہیں۔

وہ ہمیشہ تبدیل ہوتے ہیں اور ہمیشہ تبدیل ہوتے رہیں گے۔

یہاں ہم اپنے آپ پر جو ذہنی چال کھیلتے ہیں وہ ان لوگوں کی حد سے زیادہ تعریف ہے جو پیسے کے معاملے میں وہاں رہے ہیں، ایسا کیا ہے۔ مخصوص واقعات کا تجربہ کرنا ضروری طور پر آپ کو یہ جاننے کے قابل نہیں بناتا ہے کہ آگے کیا ہوگا۔ درحقیقت ایسا شاذ و نادر ہی ہوتا ہے، کیونکہ تجربہ پیش گوئی کی صلاحیت سے زیادہ اعتماد کا باعث بنتا ہے۔

سرمایہ کار مائیکل بیٹنک نے ایک بار اس کی اچھی طرح وضاحت کی تھی۔ اس دلیل کا سامنا کرتے ہوئے کہ بہت کم سرمایہ کار شرح سود میں اضافے کے لئے تیار ہیں کیونکہ انہوں نے کبھی ان کا تجربہ نہیں کیا ہے۔ شرح سود میں اضافے کا آخری بڑا دور تقریباً 40 سال پہلے ہوا تھا۔ انہوں نے دلیل دی کہ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے، کیونکہ ماضی میں جو کچھ ہوا اس کا تجربہ کرنا یا اس کا مطالعہ کرنا مستقبل میں

شرحوں میں اضافے پر کیا ہو گا اس کے لئے کوئی رہنمائی کے طور پر کام نہیں کر سکتا ہے۔

تو کیا؟ کیا موجودہ شرح سود میں اضافہ پچھلے اضافے کی طرح نظر آئے گا، یا اس سے پہلے کا اضافہ؟ کیا اثاثوں کی مختلف کلاسیں اسی طرح کا برتاؤ کریں گی، ایک جیسی، یا بالکل اس کے برعکس؟

ایک طرف، وہ لوگ جو 1987، 2000 اور 2008 کے واقعات کے ذریعے سرمایہ کاری کر رہے ہیں انہوں نے بہت ساری مختلف مارکیٹوں کا تجربہ کیا ہے۔ دوسری طرف، کیا یہ ممکن نہیں ہے کہ یہ تجربہ حد سے زیادہ اعتماد کا باعث بن سکتا ہے؟ یہ تسلیم کرنے میں ناکام ہیں کہ آپ غلط ہیں؟ پچھلے نتائج پر لنگر انداز ہونا؟

دو خطرناک چیزیں اس وقت ہوتی ہیں جب آپ سرمایہ کاری کی تاریخ پر بہت زیادہ انحصار کرتے ہیں تاکہ آگے کیا ہونے والا ہے۔

1. آپ ممکنہ طور پر بیرونی واقعات کو یاد کریں گے جو سوئی کو سب سے زیادہ حرکت دیتے ہیں۔

تاریخی اعداد و شمار میں سب سے اہم واقعات بڑے آؤٹ لیٹرز، ریکارڈ ٹوٹنے والے واقعات ہیں۔ یہ وہ چیزیں ہیں جو معیشت اور سٹاک مارکیٹ میں سوئی کو حرکت دیتی ہیں۔ عظیم ڈپریشن، دوسری جنگ عظیم ڈاٹ کام بلبل۔

11 ستمبر-2000 کی دہائی کے وسط میں ہاؤسنگ کریش۔ مٹھی بھر بیرونی واقعات ایک بہت بڑا کردار ادا کرتے ہیں کیونکہ وہ اپنے نتیجے میں بہت سے غیر متعلقہ واقعات پر اثر انداز ہوتے ہیں۔

19 ویں اور 20 ویں صدی میں پندرہ ارب افراد پیدا ہوئے۔ لیکن یہ تصور کرنے کی کوشش کریں کہ آج عالمی معیشت اور پوری دنیا کتنی مختلف ہوتی اگر ان میں سے صرف سات کبھی موجود نہ ہوتے:

ایڈولف ہٹلر

جوزف اسٹالن

ماؤزے تنگ

Gavrilo Principle

تھامس ایڈیسن

بل گیس

مارٹن لو تھرکنگ

مجھے یقین نہیں ہے کہ یہ سب سے معنی خیز فہرست ہے۔ لیکن آج دنیا کے بارے میں تقریباً ہر چیز۔  
سرحدوں سے لے کر ٹکنالوجی سے لے کر معاشرتی اصولوں تک۔ مختلف ہوتی اگر یہ سات لوگ اپنا  
نشان نہ چھوڑتے۔ اس کا ایک اور طریقہ یہ ہے کہ  $0.00000000000004\%$  لوگ شاید پچھلی صدی  
میں دنیا کی زیادہ تر سمت کے ذمہ دار تھے۔

منصوبوں، اختراعات اور واقعات کے ساتھ بھی ایسا ہی ہوتا ہے۔ پچھلی صدی کا تصور کریں  
جس کے بغیر:

عظیم ڈپریشن

دوسری جنگ عظیم

مین ہیٹن پروجیکٹ

ویکسین

اینٹی بائیوٹکس

## سوویت یونین کا زوال

20 ویں صدی میں کتنے منصوبے اور واقعات پیش آئے؟ اربوں، کھربوں، کون جانتا ہے۔ لیکن صرف ان آٹھ لوگوں نے ہی عالمی احکامات کو دوسروں کے مقابلے میں زیادہ بڑے پیمانے پر متاثر کیا۔

وہ چیز جو دم کے واقعات کو کم کرنے کے لئے آسان بناتی ہے وہ یہ ہے کہ چیزوں کو کس طرح جوڑنا آسان ہے۔ مثال کے طور پر نائن الیون نے فیڈرل ریزرو کو شرح سود میں کمی کرنے پر مجبور کیا، جس سے ہاؤسنگ بلبل کو چلانے میں مدد ملی، جس کی وجہ سے مالی بحران پیدا ہوا، جس کی وجہ سے روزگار کی مارکیٹ خراب ہوئی، جس کی وجہ سے لاکھوں افراد نے کالج کی تعلیم حاصل کی، جس کے نتیجے میں 10.8 فیصد ڈیفالٹ شرح کے ساتھ طلباء کے قرضوں میں 1.6 ٹریلین ڈالر کا اضافہ ہوا۔ 19 ہائی

جیکروں کو طالب علموں کے قرضوں کے موجودہ وزن سے جوڑنا بدیہی نہیں ہے، لیکن ایک ایسی دنیا میں ایسا ہی ہوتا ہے جو کچھ بیرونی واقعات سے متاثر ہوتا ہے۔

عالمی معیشت میں کسی بھی لمحے جو کچھ ہو رہا ہے اس کی اکثریت ماضی کے مٹھی بھر واقعات سے جڑی ہو سکتی ہے جن کی پیش گوئی کرنا تقریباً ناممکن تھا۔

معاشی تاریخ کا سب سے عام پلاٹ حیرت کا کردار ہے۔ حیرت کی وجہ یہ نہیں ہے کہ ہمارے ماڈل غلط ہیں یا ہماری ذہانت کم ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ایڈولف ہٹلر کے والدین نے اس کی پیدائش سے نو ماہ قبل شام کو جو اختلافات پیش کیے تھے وہ وہی تھے جو ان کے بچے کو جنم دینے والے تھے۔ ٹیکنالوجی کے بارے میں پیش گوئی کرنا مشکل ہے کیونکہ بل گیٹس پولیو سے مر سکتے ہیں اگر جو انس سالک گھبرا گئے اور ویکسین کی تلاش میں اپنی تلاش چھوڑ دیں۔ طالب علموں کے قرضوں میں اضافے کی پیش گوئی نہ کرنے کی وجہ یہ ہے

کیونکہ ہوائی اڈے کے ایک سکیورٹی گارڈ نے 9/11 کو ہائی جیکر کا چاقو ضبط کر لیا ہو گا۔ اس میں بس اتنا ہی ہے۔

مسئلہ یہ ہے کہ ہم اکثر گریٹ ڈپریشن اور دوسری جنگ عظیم جیسے واقعات کا استعمال کرتے ہیں تاکہ مستقبل میں سرمایہ کاری کے منافع کے بارے میں سوچتے وقت بدترین صورت حال جیسی چیزوں کے بارے میں ہمارے خیالات کی رہنمائی کی جاسکے۔ لیکن ریکارڈ قائم کرنے والے ان واقعات کی کوئی مثال نہیں تھی جب وہ رونما ہوئے تھے۔ لہذا جو پیشگوئی کرنے والا یہ فرض کرتا ہے کہ ماضی کے بدترین (اور بہترین) واقعات مستقبل کے بدترین (اور بہترین) واقعات سے مطابقت رکھتے ہیں، وہ تاریخ کی پیروی نہیں کر رہا ہے۔ وہ حادثاتی طور پر یہ فرض کر رہے ہیں کہ بے مثال واقعات کی تاریخ مستقبل پر لاگو نہیں ہوتی ہے۔

نسیم طالب اپنی کتاب 'فولڈ بائی بے ترتیبی' میں لکھتے ہیں:

فرعون مصر میں... کاتبوں نے دریائے نیل کے اونچے پانی کے نشان کا سراغ لگایا اور اسے مستقبل کے بدترین حالات کے تخمینے کے طور پر استعمال کیا۔ ایسا ہی فوکوشیما نیوکلیرری ایکٹر میں بھی دیکھا جاسکتا ہے، جسے 2011 میں سونامی آنے کے بعد تباہ کن ناکامی کا سامنا کرنا پڑا تھا۔ یہ ماضی کے بدترین تاریخی زلزلے کا مقابلہ کرنے کے لئے تعمیر کیا گیا تھا، جس میں معماروں نے اس سے بھی بدتر تصور نہیں کیا تھا۔ اور یہ نہیں سوچا تھا کہ ماضی کا بدترین واقعہ حیرت انگیز ہو گا، کیونکہ اس کی کوئی مثال نہیں تھی۔

یہ تجربے کی ناکامی نہیں ہے۔ یہ تخیل کی ناکامی ہے۔ مستقبل کا ادراک کرنا شاید ماضی کی طرح کچھ بھی نظر نہ آئے، یہ ایک خاص قسم کی مہارت ہے جسے عام طور پر مالیاتی پیش گوئی کرنے والی برادری کی طرف سے زیادہ نہیں دیکھا جاتا ہے۔

2017 میں نیویارک میں ایک عشاءِیہ میں، ڈینیئل کاہنمین سے پوچھا گیا تھا کہ جب ہماری پیشگوئیاں غلط ہیں تو سرمایہ کاروں کو کس طرح جواب دینا چاہئے۔ اس نے کہا:

جب بھی ہم کسی چیز سے حیران ہوتے ہیں، یہاں تک کہ اگر ہم تسلیم کرتے ہیں کہ ہم نے غلطی کی ہے، تو ہم کہتے ہیں، 'اوہ میں وہ غلطی دوبارہ کبھی نہیں کروں گا۔ لیکن، درحقیقت، جب آپ غلطی کرتے ہیں تو آپ کو کیا سیکھنا چاہئے کیونکہ آپ نے کسی چیز کی توقع نہیں کی تھی کہ دنیا کا اندازہ لگانا مشکل ہے۔ حیرت سے سیکھنے کے لئے یہ صحیح سبق ہے: کہ دنیا حیرت انگیز ہے۔

حیرت سے سیکھنے کے لئے صحیح سبق یہ ہے کہ دنیا حیرت انگیز ہے۔ ایسا نہیں ہے کہ ہمیں ماضی کی حیرتوں کو مستقبل کی سرحدوں کے لئے رہنما کے طور پر استعمال کرنا چاہئے۔ کہ ہمیں ماضی کی حیرتوں کو اعتراف کے طور پر استعمال کرنا چاہئے کہ ہمیں نہیں معلوم کہ آگے کیا ہو سکتا ہے۔

مستقبل کے سب سے اہم معاشی واقعات - وہ چیزیں جو سوئی کو سب سے زیادہ حرکت دیں گی - وہ چیزیں ہیں جن کے بارے میں تاریخ ہمیں بہت کم بتاتی ہے۔ یہ بے مثال واقعات ہوں گے۔ ان کی بے مثال فطرت کا مطلب ہے کہ ہم ان کے لئے تیار نہیں ہوں گے، جو ان کو اتنا متاثر کن بناتا ہے۔ یہ کساد اور جنگوں جیسے خوفناک واقعات اور جدت طرازی جیسے عظیم واقعات دونوں کے لئے سچ ہے۔

مجھے اس پیش گوئی پر یقین ہے کیونکہ سوئی کو سب سے زیادہ حرکت دینے والی حیرت وہ پیش گوئی ہے جو تاریخ کے تقریباً ہر موڑ پر درست رہی ہے۔

2. تاریخ معیشت اور اسٹاک مارکیٹ کے مستقبل کے لئے ایک گمراہ کن رہنما ہو سکتی ہے کیونکہ اس میں ساختی تبدیلیوں کا حساب نہیں ہے۔  
آج کی دنیا سے متعلق ہے۔

چند بڑے لوگوں پر غور کریں۔

401 (کے) کی عمر 42 سال ہے۔ روتھ آئی آر اے نوجوان ہے، جسے 1990 کی دہائی میں بنایا گیا تھا۔ لہذا ذاتی مالی مشورے اور تجزیے کہ آج امریکی ریٹائرمنٹ کے لئے کس طرح بچت کرتے ہیں اس کا براہ راست موازنہ ایک نسل پہلے کے مقابلے میں نہیں کیا جاسکتا ہے۔ ہمارے پاس نئے اختیارات ہیں۔ چیزیں بدل گئیں۔

یاوینچر کیپیٹل لے لو۔ یہ بمشکل 25 سال پہلے موجود تھا۔ آج سنگل وینچر کیپیٹل فنڈز ہیں جو ایک نسل پہلے پوری صنعت سے بڑے ہیں۔ نائیگی کے بانی فل نائٹ نے اپنی یادداشت میں کاروبار میں اپنے ابتدائی دنوں کے بارے میں لکھا ہے:

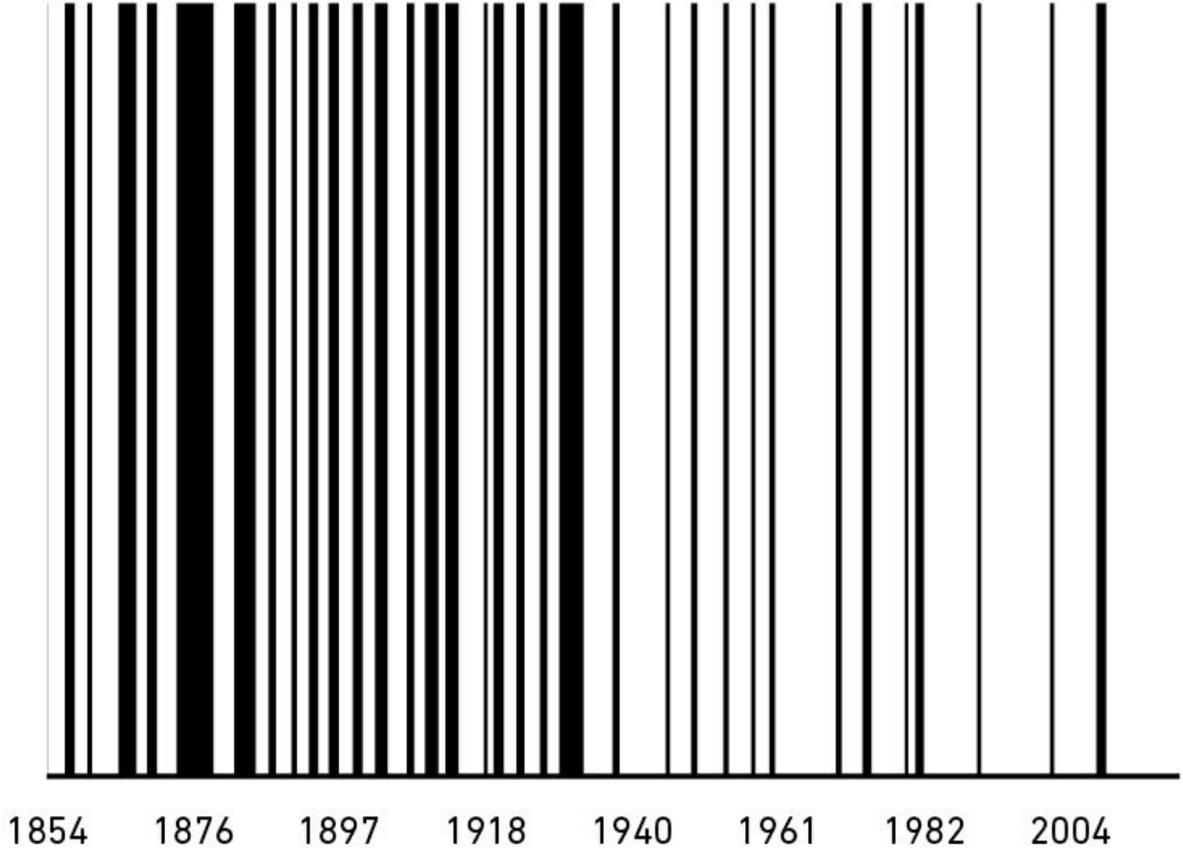
وینچر کیسٹل جیسی کوئی چیز نہیں تھی۔ ایک خواہشمند نوجوان کاروباری شخصیت کے پاس گھومنے کے لیے بہت کم جگہیں ہوتی تھیں، اور ان تمام جگہوں کی حفاظت خطرے سے گریز کرنے والے گیٹ کیپروں کے پاس ہوتی تھی جن کا تصور صفر ہوتا تھا۔ دوسرے لفظوں میں، بینکار۔

اس کا مطلب یہ ہے کہ اسٹارٹ اپس کی مالی اعانت کے بارے میں صرف چند دہائیوں پرانے تمام تاریخی اعداد و شمار پرانے ہیں۔ سرمایہ کاری کے چکر اور اسٹارٹ اپ کی ناکامی کی شرح کے بارے میں ہم جو کچھ جانتے ہیں وہ سیکھنے کے لئے تاریخ کی گہری بنیاد نہیں ہے، کیونکہ آج جس طرح سے کمپنیوں کو مالی اعانت فراہم کی جاتی ہے وہ ایک نیا تاریخی نمونہ ہے۔

یا پھر عوامی بازاروں کو لے لیجیے۔ ایس اینڈ پی 500 میں 1976 تک مالی اسٹاک شامل نہیں تھا۔ آج، مالیاتی انڈیکس کا 16% ہے۔ 50 سال پہلے ٹیکنالوجی اسٹاک عملی طور پر موجود نہیں تھے۔ آج، وہ انڈیکس کے پانچویں حصے سے زیادہ ہیں۔ اکاؤنٹنگ کے قوانین وقت کے ساتھ تبدیل ہوئے ہیں۔ اسی طرح انکشافات، آڈٹنگ، اور مارکیٹ لیکویڈیٹی کی مقدار ہے۔ چیزیں بدل گئیں۔

گزشتہ 150 سالوں میں امریکی کساد کے درمیان کا وقت ڈرامائی طور پر تبدیل ہوا ہے:

## U.S. economy in recession



کساد کے درمیان اوسط وقت 1800 کی دہائی کے آخر میں تقریباً دو سال سے بڑھ کر 20 ویں صدی کے اوائل میں پانچ سال سے بڑھ کر پچھلی نصف صدی میں آٹھ سال ہو گیا ہے۔

جب میں یہ لکھ رہا ہوں تو ایسا لگتا ہے کہ ہم کساد کی طرف جا رہے ہیں۔ دسمبر 2007 میں آخری کساد شروع ہونے کے 12 سال بعد۔ یہ خانہ جنگی سے پہلے کساد کے درمیان سب سے طویل فرق ہے۔

کساد کم کیوں ہو گئی ہے اس بارے میں بہت سارے نظریات موجود ہیں۔ ایک یہ ہے کہ فیڈ کاروباری سائیکل کا انتظام کرنے، یا کم از کم اسے بڑھانے میں بہتر ہے۔ ایک اور وجہ یہ ہے کہ بھاری صنعتوں میں گزشتہ 50 سالوں میں غلبہ حاصل کرنے والی خدمات کی صنعتوں کے مقابلے میں بوم اینڈ بسٹ اوور پروڈکشن کا زیادہ امکان ہے۔ مایوس کن نقطہ نظر یہ ہے کہ اب ہمارے پاس کساد کم ہے، لیکن جب وہ ہوتی ہیں تو وہ پہلے سے کہیں زیادہ طاقتور ہوتی ہیں۔ ہماری دلیل کے لئے یہ نہیں ہے

خاص طور پر اس بات سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ تبدیلی کی وجہ کیا ہے۔ اہم بات یہ ہے کہ چیزیں واضح طور پر بدل گئیں۔

یہ ظاہر کرنے کے لئے کہ ان تاریخی تبدیلیوں کو سرمایہ کاری کے فیصلوں پر کس طرح اثر انداز ہونا چاہئے، ایک ایسے شخص کے کام پر غور کریں جس کے بارے میں بہت سے لوگ سمجھتے ہیں کہ وہ اب تک کے سب سے بڑے سرمایہ کاری دماغوں میں سے ایک ہے: بینجمن گراہم۔

گراہم کی کلاسیکی کتاب، دی انٹلیجنٹ انویسٹر، تھیوری سے کہیں زیادہ ہے۔ یہ عملی ہدایات دیتا ہے جیسے فارمولے جو سرمایہ کار اسمارٹ سرمایہ کاری کے فیصلے کرنے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔

میں نے گراہم کی کتاب اس وقت پڑھی تھی جب میں ایک نو عمر تھا، پہلی بار سرمایہ کاری کے بارے میں سیکھ رہا تھا۔ کتاب میں پیش کیے گئے فارمولے مجھے متاثر کر رہے تھے، کیونکہ وہ لفظی طور پر قدم بہ قدم ہدایات تھے کہ امیر کیسے ہونا ہے۔ صرف ہدایات پر عمل کریں۔ یہ بہت آسان لگ رہا تھا۔

لیکن جب آپ ان میں سے کچھ فارمولوں کو لاگو کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو کچھ واضح ہو جاتا ہے: ان میں سے کچھ واقعی کام کرتے ہیں۔

گراہم نے اپنے خالص کام کرنے والے اثاثوں سے کم قیمت پر اسٹاک ٹریڈنگ خریدنے کی وکالت کی۔ بنیادی طور پر بینک میں نقد رقم تمام قرضوں کو چھوڑ کر۔ یہ بہت اچھا لگتا ہے، لیکن بہت کم اسٹاک اب

ستے طریقے سے تجارت کرتے ہیں۔ اس کے علاوہ، اکاؤنٹنگ فراڈ کا الزام لگانے والے ایک پینی اسٹاک کے علاوہ۔

گراہم کا ایک معیار قدامت پسند سرمایہ کاروں کو ہدایت کرتا ہے کہ وہ 1.5 گنا سے زیادہ بک ویلیو کے لئے اسٹاک ٹریڈنگ سے گریز کریں۔ اگر آپ نے پچھلی دہائی میں اس اصول پر عمل کیا ہوتا تو آپ کے پاس انشورنس اور بینک اسٹاک کے علاوہ کچھ بھی نہیں ہوتا۔ ایسی کوئی دنیا نہیں ہے جہاں یہ ٹھیک ہے۔

ذہین سرمایہ کار اب تک کی سب سے بڑی سرمایہ کاری کتابوں میں سے ایک ہے۔ لیکن میں ایک بھی سرمایہ کار کو نہیں جانتا جس نے گراہم کے شائع شدہ فارمولوں پر عمل درآمد کرتے ہوئے اچھا کام کیا ہو۔ یہ کتاب دانشمندی سے بھری ہوئی ہے۔ شاید اب تک شائع ہونے والی کسی بھی دوسری سرمایہ کاری کتاب سے زیادہ۔ لیکن ایک رہنما کے طور پر، یہ سب سے زیادہ مشکوک ہے۔

کیا ہوا؟ کیا گراہم ایک شوین تھا جو اچھا لگتا تھا لیکن جس کا مشورہ کام نہیں کرتا تھا؟ بالکل بھی نہیں۔ وہ خود ایک بے حد کامیاب سرمایہ کار تھے۔

لیکن وہ عملی تھا۔ اور وہ ایک سچا مخالف تھا۔ وہ سرمایہ کاری کے خیالات میں اتنا مشغول نہیں تھا کہ جب بہت سے دوسرے سرمایہ کار ان نظریات کو پکڑ لیں گے تو وہ ان کے ساتھ رہیں گے، جس سے وہ اتنے مقبول ہو جائیں گے کہ ان کی صلاحیت کو بیکار بنا دیں گے۔ جیسن زویگ - جنہوں نے گراہم کی کتاب کے بعد کے ورژن کی وضاحت کی تھی - نے ایک بار لکھا تھا:

گراہم مسلسل اپنے مفروضوں پر تجربات کر رہے تھے اور ان کی جانچ کر رہے تھے اور یہ جاننے کی کوشش کر رہے تھے کہ کیا کام کرتا ہے - نہ کہ کل کیا کام کرتا تھا بلکہ آج کیا کام کرتا ہے۔ دی انٹیلیجنٹ انویسٹر کے ہر نظر ثانی شدہ ایڈیشن میں گراہم نے پچھلے ایڈیشن میں پیش کیے گئے فارمولوں کو مسترد کر دیا اور ان کی جگہ نئے فارمولے لگا دیے، ایک لحاظ سے یہ اعلان کرتے ہوئے کہ "وہ اب کام نہیں کرتے ہیں، یا وہ پہلے کی طرح کام نہیں کرتے ہیں۔ یہ وہ فارمولے ہیں جو اب بہتر کام کرتے نظر آتے ہیں۔"

گراہم کے بارے میں کی جانے والی ایک عام تنقید یہ ہے کہ 1972 کے ایڈیشن کے تمام فارمولے پرانے ہیں۔ اس تنقید کا واحد مناسب جواب یہ ہے: "یقیناً وہ ہیں! یہ وہی فارمولے ہیں جو انہوں نے 1965 کے ایڈیشن میں فارمولوں کو تبدیل کرنے کے لئے استعمال کیے، جس نے 1954 کے ایڈیشن میں فارمولوں کی جگہ لے لی، جس کے نتیجے میں، 1949 کے ایڈیشن کے فارمولوں کی جگہ لے لی گئی، جو 1934 میں سیکیورٹی اینالسس میں پیش کردہ اصل فارمولوں کو بڑھانے کے لئے استعمال کیا گیا تھا۔"

گراہم کا انتقال 1976 میں ہوا۔ اگر انہوں نے جن فارمولوں کی وکالت کی تھی ان کو 1934 اور 1972 کے درمیان پانچ بار مسٹر داور اپ ڈیٹ کیا گیا تھا، تو آپ کے خیال میں وہ 2020 میں کتنے اہم ہیں؟ یا 2050 میں ہو جائے گا؟

مرنے سے پہلے گراہم سے پوچھا گیا تھا کہ کیا انفرادی اسٹاک کا تفصیلی تجزیہ، ایک حکمت عملی جس کے لئے وہ مشہور ہوا۔ ایک ایسی حکمت عملی ہے جس کی وہ حمایت کرتے ہیں۔ اس نے جواب دیا:

عام طور پر، نہیں۔ میں اب بہتر قدر کے مواقع تلاش کرنے کے لئے سیکورٹی تجزیہ کی وسیع تکنیکوں کا حامی نہیں ہوں۔ یہ ایک تھا

مثال کے طور پر، ۴۰ سال پہلے، جب ہماری نصابی کتاب پہلی بار شائع ہوئی تھی، اس وقت فائدہ مند سرگرمی۔ لیکن اس کے بعد سے صورتحال بہت بدل گئی ہے۔<sup>a1</sup>

جو کچھ تبدیل ہوا وہ یہ تھا: مواقع کے مشہور ہونے کے ساتھ مسابقت میں اضافہ ہوا۔ ٹیکنالوجی نے معلومات کو زیادہ قابل رسائی بنا دیا۔ اور معیشت کے صنعتی سے ٹیکنالوجی کے شعبوں کی طرف منتقل ہونے کے ساتھ صنعتیں بدل گئیں، جن کے مختلف کاروباری چکر اور سرمائے کے استعمال ہیں۔

چیزیں بدل گئیں۔

سرمایہ کاری کی تاریخ کا ایک دلچسپ پہلو یہ ہے کہ آپ جتنی پیچھے دیکھتے ہیں، اتنا ہی زیادہ امکان ہے کہ آپ ایک ایسی دنیا کا جائزہ لیں گے جو اب آج پر لاگو نہیں ہوتی ہے۔ بہت سے سرمایہ کاروں اور ماہرین اقتصادیات کو یہ جان کر راحت ملتی ہے کہ ان کی پیشگوئیوں کو دہائیوں، یہاں تک کہ صدیوں کے اعداد و شمار کی حمایت حاصل ہے۔ لیکن چونکہ معیشتیں ترقی کرتی ہیں، حالیہ تاریخ اکثر مستقبل کے لئے بہترین رہنما ہوتی ہے، کیونکہ اس میں مستقبل سے متعلق اہم حالات شامل ہونے کا زیادہ امکان ہوتا ہے۔

سرمایہ کاری میں ایک عام فقرہ ہے، جو عام طور پر مذاق میں استعمال ہوتا ہے، کہ "اس بار یہ مختلف ہے۔ اگر آپ کو کسی ایسے شخص کو رد کرنے کی ضرورت ہے جو مستقبل کی پیش گوئی کر رہا ہے تو، کہیں، "اوہ، لہذا آپ کو لگتا ہے کہ اس بار یہ مختلف ہے؟" اور مائیک چھوڑ دیں۔ یہ سرمایہ کار جان ٹیمپلٹن کے نقطہ

نظر سے آتا ہے کہ "سرمایہ کاری میں چار سب سے خطرناک الفاظ یہ ہیں، 'اس بار یہ مختلف ہے'۔"

تاہم ٹیمپلٹن نے اعتراف کیا کہ یہ کم از کم 20 فیصد وقت مختلف ہوتا ہے۔ دنیا بدلتی ہے۔ یقیناً یہ کرتا ہے۔ اور یہ تبدیلیاں وقت کے ساتھ سب سے زیادہ اہمیت رکھتی ہیں۔ مائیکل بیٹنک نے کہا: "سرمایہ کاری میں بارہ سب سے خطرناک الفاظ یہ ہیں، 'سرمایہ کاری میں چار سب سے خطرناک الفاظ یہ ہیں، 'اس بار یہ مختلف ہے'۔"

اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ ہمیں پیسے کے بارے میں سوچتے وقت تاریخ کو نظر انداز کرنا چاہئے۔ لیکن ایک اہم بات یہ ہے کہ آپ تاریخ میں جتنا پیچھے دیکھیں گے، اتنا ہی زیادہ عام ہونا چاہیے۔ عام چیزیں جیسے لالچ اور خوف کے ساتھ لوگوں کا تعلق، وہ تناؤ میں کیسے برتاؤ کرتے ہیں، اور وہ کس طرح برتاؤ کرتے ہیں

ترغیبات کا جواب وقت کے ساتھ مستحکم ہوتا ہے۔ پیسے کی تاریخ اس طرح کی چیزوں کے لئے مفید ہے۔

لیکن مخصوص رجحانات، مخصوص تجارت، مخصوص شعبے، مارکیٹوں کے بارے میں مخصوص وجوہات کے تعلقات، اور لوگوں کو اپنے پیسے کے ساتھ کیا کرنا چاہئے، ہمیشہ ترقی میں ارتقاء کی ایک مثال ہیں۔ مورخین نبی نہیں ہیں۔

سوال یہ ہے کہ ہمیں مستقبل کے بارے میں کیسے سوچنا اور منصوبہ بندی کرنی چاہیے؟ آئیے اگلے باب میں ایک نظر ڈالتے ہیں۔

# 13.

# Room for Error

---

The most important part of every plan  
is planning on your plan not going  
according to plan.

---

اسمارٹ مالی طرز عمل کی کچھ بہترین مثالیں ایک غیر متوقع جگہ میں مل سکتی ہیں: لاس ویگاس جوئے بازی.

یقیناً تمام کھلاڑیوں کے درمیان نہیں. لیکن بلیک جیک کھلاڑیوں کا ایک چھوٹا سا گروپ جو کارڈ کی گنتی کی مشق کرتا ہے وہ عام لوگوں کو پیسے کے انتظام کے بارے میں غیر معمولی طور پر اہم چیز سکھا سکتا ہے: غلطی کے لئے جگہ کی اہمیت.

-

بلیک جیک کارڈ کی گنتی کے بنیادی اصول آسان ہیں:

کوئی بھی یقین سے نہیں جان سکتا کہ ڈیلر اگلا کون سا کارڈ کھینچے گا۔

لیکن کون سے کارڈ پہلے ہی نمٹائے جا چکے ہیں اس کا سراغ لگا کر آپ حساب لگا سکتے ہیں کہ ڈیک میں کون سے کارڈ باقی ہیں۔

ایسا کرنے سے آپ کو ڈیلر کے ذریعہ کسی خاص کارڈ کے کھینچنے کے امکانات بتائے جاسکتے ہیں۔

ایک کھلاڑی کی حیثیت سے، آپ زیادہ شرط لگاتے ہیں جب آپ کو مطلوبہ کارڈ حاصل کرنے کے امکانات آپ کے حق میں ہوتے ہیں اور جب وہ آپ کے خلاف ہوتے ہیں تو کم۔

یہ کس طرح کیا جاتا ہے اس کے میکائیکس سے یہاں کوئی فرق نہیں پڑتا ہے۔ اہم بات یہ ہے کہ بلیک جیک کارڈ کاؤنٹر کو معلوم ہے کہ وہ مشکلات کا کھیل کھیل رہے ہیں، یقیناً نہیں۔ کسی بھی خاص ہاتھ میں وہ سوچتے ہیں کہ ان کے صحیح ہونے کا ایک اچھا موقع ہے، لیکن جانتے ہیں کہ ایک اچھا موقع ہے کہ وہ غلط ہیں۔ یہ ان کے پیشے کو دیکھتے ہوئے عجیب لگ سکتا ہے، لیکن ان کی حکمت عملی مکمل طور پر عاجزی پر منحصر ہے۔

عاجزی جو وہ نہیں جانتے، اور بالکل نہیں جان سکتے کہ آگے کیا ہونے والا ہے، لہذا اس کے مطابق اپنا ہاتھ کھیلیں۔ کارڈ کی گنتی کا نظام

کام کرتا ہے کیونکہ یہ رکاوٹوں کو گھر سے کھلاڑی کی طرف تھوڑا سا جھکا دیتا ہے۔ لیکن بہت زیادہ شرط لگائیں یہاں تک کہ جب رکاوٹیں آپ کے حق میں نظر آتی ہیں اور، اگر آپ غلط ہیں تو، آپ اتنا کھو سکتے ہیں کہ آپ کے پاس کھیلنے کے لئے کافی پیسہ نہیں ہے۔

ایسا کوئی لمحہ نہیں ہوتا جب آپ اتنے صحیح ہوں کہ آپ اپنے سامنے موجود ہر چپ پر شرط لگا سکیں۔ دنیا کسی کے لئے بھی اتنی مہربان نہیں ہے۔ ویسے بھی مستقل طور پر نہیں۔ آپ کو اپنے آپ کو غلطی کے لئے جگہ دینا ہوگی۔ آپ کو منصوبہ بندی کرنی ہوگی کہ آپ کا منصوبہ منصوبہ کے مطابق نہیں چل رہا ہے۔

کیون لوئس، ایک کامیاب کارڈ کاؤنٹر، جسے کتاب برینگ ڈاؤن دی ہاؤس میں دکھایا گیا ہے، نے اس فلسفے کے بارے میں مزید لکھا ہے:

اگرچہ کارڈ کی گنتی اعداد و شمار کے لحاظ سے کام کرنے کے لئے ثابت ہوئی ہے، لیکن یہ اس بات کی ضمانت نہیں دیتا ہے کہ آپ ہر ہاتھ جیتیں گے۔ جوئے بازی کے ہر سفر کو چھوڑ دیں۔ ہمیں اس بات کو یقینی بنانا ہوگا کہ ہمارے پاس بد قسمتی کے کسی بھی جھولے کا مقابلہ کرنے کے لئے کافی پیسہ ہے۔

فرض کریں کہ آپ کو جوئے بازی پر تقریباً 2 فیصد برتری حاصل ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ جوئے بازی 49 فیصد وقت جیت جائے گا۔ لہذا، آپ کو اپنے خلاف کسی بھی قسم کے جھولوں کا مقابلہ کرنے کے لئے کافی رقم کی ضرورت ہے۔ انگوٹھے کا ایک اصول یہ ہے کہ آپ کے پاس کم از کم سو بنیادی اکائیاں

ہونی چاہئیں۔ فرض کریں کہ آپ دس ہزار ڈالر سے شروع کرتے ہیں، آپ آرام سے سو ڈالر کا یونٹ کھیل سکتے ہیں۔

تاریخ اچھے خیالات سے بھری پڑی ہے جنہیں بہت دور لے جایا گیا ہے، جو برے خیالات سے الگ نہیں ہیں۔ غلطی کی گنجائش رکھنے کی حکمت یہ تسلیم کرنا ہے کہ بے یقینی، بے ترتیبی اور موقع "نامعلوم" زندگی کا ہمیشہ موجود حصہ ہیں۔ ان سے نمٹنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آپ کے خیال میں کیا ہو گا اور جو کچھ ہو سکتا ہے اس کے درمیان فرق کو بڑھایا جائے جبکہ آپ کو ایک اور دن لڑنے کے قابل چھوڑ دیا جائے۔

-

بینجمن گراہم حفاظت کے مارجن کے اپنے تصور کے لئے جانا جاتا ہے۔ انہوں نے اس کے بارے میں بڑے پیمانے پر اور ریاضیاتی تفصیل سے لکھا۔ لیکن اس نظریے کا میرا پسندیدہ خلاصہ اس وقت سامنے آیا جب انہوں نے ایک انٹرویو میں کہا کہ "حفاظت کے مارجن کا مقصد پیش گوئی کو غیر ضروری بنانا ہے۔"

یہ کہنا مشکل ہے کہ اس سادہ بیان میں کتنی طاقت ہے۔

حفاظت کا مارجن - آپ اسے غلطی یا بے ترتیبی کی جگہ بھی کہہ سکتے ہیں - ایک ایسی دنیا کو محفوظ طریقے سے چلانے کا واحد مؤثر طریقہ ہے جو رکاوٹوں سے چلتا ہے، نہ کہ یقینی طور پر۔ اور پیسے سے متعلق تقریباً ہر چیز اس طرح کی دنیا میں موجود ہے۔

درستگی کے ساتھ پیش گوئی کرنا مشکل ہے۔ یہ کارڈ کاؤنٹر کے لئے واضح ہے، کیونکہ کوئی بھی ممکنہ طور پر یہ نہیں جان سکتا تھا کہ تبدیل شدہ ڈیک میں ایک خاص کارڈ کہاں ہے۔ یہ کسی کے لئے کم واضح ہے، "اگلے 10 سالوں میں اسٹاک مارکیٹ کا اوسط سالانہ منافع کیا ہوگا؟" یا "میں کس تاریخ کو ریٹائر ہو سکوں گا؟" لیکن وہ بنیادی طور پر ایک جیسے ہیں۔ سب سے بہتر جو ہم کر سکتے ہیں وہ یہ ہے کہ مشکلات کے بارے میں سوچیں۔

گراہم کی حفاظت کا مارجن ایک سادہ سا مشورہ ہے کہ ہمیں اپنے سامنے کی دنیا کو سیاہ یا سفید، پیش گوئی یا کریپ شوٹ کے طور پر دیکھنے کی ضرورت نہیں ہے۔ گرے ایریا - ان چیزوں کا تعاقب کرنا جہاں ممکنہ نتائج کی ایک رینج قابل قبول ہے - آگے بڑھنے کا سمارٹ طریقہ ہے۔

لیکن لوگ تقریباً ہر اس کام میں غلطی کی گنجائش کو نظر انداز کرتے ہیں جس میں پیسہ شامل ہوتا ہے۔ اسٹاک تجزیہ کار اپنے گاہکوں کو قیمتوں کے اہداف دیتے ہیں، نہ کہ قیمت کی حد۔ معاشی پیش گوئی کرنے والے درست اعداد و شمار کے ساتھ چیزوں کی پیش گوئی کرتے ہیں۔ شاذ و نادر ہی وسیع امکانات۔ جو پنڈت غیر متزلزل یقین کے ساتھ بات کرتا ہے وہ اس شخص کے مقابلے میں زیادہ مقبولیت حاصل کرے گا جو کہتا ہے کہ "ہم یقینی طور پر نہیں جان سکتے" اور امکانات میں بات کرتا ہے۔<sup>a1</sup>

ہم یہ ہر طرح کی مالی کوششوں میں کرتے ہیں، خاص طور پر وہ جو ہمارے اپنے فیصلوں سے متعلق ہیں۔ ہارورڈ کے ماہر نفسیات میکس بازر مین نے ایک بار دکھایا تھا کہ جب دوسرے لوگوں کے گھر کی تزئین و آرائش کے منصوبوں کا تجزیہ کیا جاتا ہے تو، زیادہ تر لوگوں کا اندازہ ہے کہ یہ منصوبہ بجٹ پر 25% سے 50% کے درمیان چلے گا۔ لیکن جب ان کے اپنے منصوبوں کی بات آتی ہے تو، لوگوں کا اندازہ ہے کہ تزئین و آرائش وقت پر اور بجٹ پر مکمل ہوگی۔ اوہ، آخر میں مایوسی۔

دو چیزیں ہمیں غلطی کی گنجائش سے بچنے کا سبب بنتی ہیں۔ ایک خیال یہ ہے کہ کسی کو یہ جاننا چاہیے کہ مستقبل کیا ہے، جو اس کے برعکس کو قبول کرنے سے پیدا ہونے والے تکلیف دہ احساس سے متاثر ہوتا ہے۔ دوسرا یہ ہے کہ آپ ایسے اقدامات نہ کر کے اپنے آپ کو نقصان پہنچا رہے ہیں جو مستقبل کے سچ ہونے کے بارے میں درست نقطہ نظر کا مکمل فائدہ اٹھاتے ہیں۔

لیکن غلطی کی گنجائش کو کم سمجھا جاتا ہے اور غلط سمجھا جاتا ہے۔ اسے اکثر ایک قدامت پسند ہیج کے طور پر دیکھا جاتا ہے، جو ان لوگوں کے ذریعہ استعمال کیا جاتا ہے جو زیادہ خطرہ نہیں لینا چاہتے ہیں یا اپنے خیالات پر اعتماد نہیں رکھتے ہیں۔ لیکن جب مناسب طریقے سے استعمال کیا جاتا ہے، تو یہ بالکل برعکس ہے۔

غلطی کی گنجائش آپ کو ممکنہ نتائج کی ایک رینج کو برداشت کرنے دیتی ہے، اور برداشت آپ کو اتنی دیر تک رہنے دیتی ہے کہ کم امکان والے نتائج سے فائدہ اٹھانے کے امکانات آپ کے حق میں پڑ جائیں۔ سب سے زیادہ فوائد اکثر ہوتے ہیں، یا تو اس وجہ سے کہ وہ اکثر نہیں ہوتے ہیں یا اس وجہ سے کہ انہیں کمپاؤنڈ کرنے میں وقت لگتا ہے۔ لہذا جس شخص کے پاس اپنی حکمت عملی (نقد رقم) کے ایک حصے میں غلطی کی کافی گنجائش ہوتی ہے تاکہ وہ کسی دوسرے (اسٹاک) میں مشکلات برداشت کر سکے، اسے اس شخص پر برتری حاصل ہوتی ہے جو مٹا دیا جاتا ہے، کھیل کو ختم کر دیتا ہے، جب وہ غلط ہوتا ہے تو زیادہ ٹوکن داخل کرتا ہے۔

بل گیٹس اس بات کو اچھی طرح سمجھتے تھے۔ انہوں نے کہا کہ جب مائیکروسافٹ ایک نوجوان کمپنی تھی تو انہوں نے "یہ ناقابل یقین حد تک قدامت پسند نقطہ نظر اپنایا کہ میں بینک میں اتنا پیسہ رکھنا چاہتا ہوں

کہ ایک سال کے پے رول کی ادائیگی کر سکوں، بھلے ہی ہمیں کوئی ادائیگی نہ ملے۔ وارن بفیٹ نے 2008 میں برک شائر ہیتھ وے کے شیئر ہولڈرز کو بتایا تھا: "میں نے آپ سے، ریٹنگ ایجنسیوں سے اور اپنے آپ سے وعدہ کیا ہے کہ وہ ہمیشہ برک شائر کو کافی نقد رقم سے چلائیں گے... جب انتخاب کرنے پر مجبور کیا جائے گا، تو میں اضافی منافع کے موقع کے لئے ایک رات کی نیند بھی نہیں لوں گا۔"<sup>aa</sup>

سرمایہ کاروں کے لئے غلطی کی گنجائش کے بارے میں سوچنے کے لئے کچھ مخصوص جگہیں ہیں۔

ایک عدم استحکام ہے۔ کیا آپ اپنے اثاثوں میں 30 فیصد کمی سے بچ سکتے ہیں؟ اسپریڈ شیٹ پر، شاید ہاں۔ اصل میں اپنے بلوں کی ادائیگی اور نقد بہاؤ کو مثبت رکھنے کے لحاظ سے۔ لیکن ذہنی طور پر کیا؟ یہ سمجھنا آسان ہے کہ 30 فیصد کمی آپ کی نفسیات کے ساتھ کیا کرتی ہے۔ آپ کا اعتماد اس وقت ختم ہو سکتا ہے جب موقع اپنے عروج پر ہو۔ آپ یا آپ کا شریک حیات یہ فیصلہ کر سکتے ہیں کہ یہ ایک نئے منصوبے، یا نئے کیریئر کا وقت ہے۔ میں بہت سے سرمایہ کاروں کو جانتا ہوں جنہوں نے نقصان کے بعد چھوڑ دیا کیونکہ وہ تھک گئے تھے۔ جسمانی طور پر تھکا ہوا۔

اسپریڈ شیٹ آپ کو یہ بتانے میں اچھے ہیں کہ نمبر کب شامل ہوتے ہیں یا شامل نہیں ہوتے ہیں۔ وہ ماڈلنگ کرنے میں اچھے نہیں ہیں کہ جب آپ رات کو اپنے بچوں کو یہ سوچنے پر مجبور کرتے ہیں کہ کیا آپ نے جو سرمایہ کاری کے فیصلے کیے ہیں وہ ایک غلطی تھی جو ان کے مستقبل کو نقصان پہنچائے گی۔ تکنیکی طور پر آپ جو برداشت کر سکتے ہیں اور جو جذباتی طور پر ممکن ہے اس کے درمیان ایک خلا رکھنا غلطی کی گنجائش کا ایک نظر انداز و رٹن ہے۔

دوسرا ریٹائرمنٹ کے لیے بچت ہے۔ مثال کے طور پر، ہم تاریخ پر نظر ڈال سکتے ہیں اور دیکھ سکتے ہیں کہ 1870 کی دہائی کے بعد سے افراط زر کے بعد امریکی اسٹاک مارکیٹ نے سالانہ اوسط 6.8% کی واپسی کی ہے۔ ریٹائرمنٹ کے لئے بچت کرتے وقت اپنے متنوع پورٹ فولیو پر کیا توقع کرنی ہے اس کے تخمینے کے طور پر اس کا استعمال کرنا ایک معقول پہلا تخمینہ ہے۔ آپ ان واپسی مفروضوں کو اپنے ہدف کو حاصل کرنے کے لئے ہر ماہ بچت کرنے کی ضرورت ہوگی اس رقم میں واپس جانے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔

لیکن اگر مستقبل کے منافع کم ہیں تو کیا ہوگا؟ یا کیا ہوگا اگر طویل مدتی تاریخ طویل مدتی مستقبل کا ایک اچھا تخمینہ ہے، لیکن آپ کی ہدف ریٹائرمنٹ کی تاریخ 2009 کی طرح ایک سفاک ریچھ مارکیٹ کے وسط میں ختم ہوتی ہے؟ کیا ہوگا اگر مستقبل کی بیئر مارکیٹ آپ کو اسٹاک سے خوفزدہ کرتی ہے اور آپ مستقبل کی بل مارکیٹ سے محروم ہو جاتے ہیں، لہذا آپ اصل میں جو منافع کماتے ہیں وہ مارکیٹ کی اوسط سے کم ہوتا ہے؟

کیا ہوگا اگر آپ کو کسی طبعی حادثے کی ادائیگی کے لئے اپنے 30 کی دہائی میں اپنے ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس کو نقد کرنے کی ضرورت ہے؟

ان لوگوں کا جواب یہ ہے کہ "آپ ریٹائر نہیں ہو سکیں گے جیسا کہ آپ نے کبھی پیش گوئی کی تھی۔  
جو تباہی کا باعث بن سکتا ہے۔"

حل آسان ہے: اپنے مستقبل کے منافع کا تخمینہ لگاتے وقت غلطی کے لئے جگہ کا استعمال کریں۔ یہ  
سائنس سے زیادہ آرٹ ہے۔ اپنی سرمایہ کاری کے لئے، جسے میں باب 20 میں مزید بیان کروں گا، مجھے  
لگتا ہے کہ مستقبل میں میں اپنی زندگی میں جو منافع کماؤں گا وہ تاریخی اوسط سے 1/3 کم ہو گا۔ لہذا  
اگر میں یہ فرض کر لوں کہ مستقبل ماضی سے مشابہت رکھتا ہے تو میں اس سے کہیں زیادہ بچت کرتا  
ہوں۔ یہ میری حفاظت کا مار جن ہے۔ مستقبل ماضی کے مقابلے میں 1/3 کم سے بدتر ہو سکتا ہے،  
لیکن حفاظت کا کوئی مار جن 100% گارنٹی پیش نہیں کرتا ہے۔ ایک تہائی بفر مجھے رات کو اچھی طرح  
سے سونے کی اجازت دینے کے لئے کافی ہے۔ اور اگر مستقبل ماضی سے ملتا جلتا ہے، تو مجھے خوشگوار  
حیرت ہوگی۔ چارلی مونگیئر کا کہنا ہے کہ "کامیابی حاصل کرنے کا بہترین طریقہ کم ہدف حاصل کرنا  
ہے۔ شاندار۔"

-

غلطی کی گنجائش کا ایک اہم کزن وہ ہے جسے میں خطرہ مول لینے میں امید پرستی کا تعصب کہتا ہوں، یا "روسی روٹی کو اعداد و شمار کے لحاظ سے کام کرنا چاہئے" سنڈروم: کسی بھی صورت میں منفی پہلو ناقابل قبول ہونے پر موافق رکاوٹوں سے لگاؤ۔

نسیم طالب کا کہنا ہے کہ 'آپ خطرے سے محبت کرنے والے ہو سکتے ہیں اور پھر بھی تباہی کے بالکل خلاف ہو سکتے ہیں۔ اور واقعی، آپ کو کرنا چاہئے۔

خیال یہ ہے کہ آپ کو آگے بڑھنے کے لئے خطرہ اٹھانا ہوگا، لیکن کوئی بھی خطرہ جو آپ کو مٹا سکتا ہے وہ کبھی بھی لینے کے قابل نہیں ہے۔ روسی روٹی کھیلتے وقت رکاوٹیں آپ کے حق میں ہیں۔ لیکن منفی پہلو ممکنہ اپ الٹ کے قابل نہیں ہے۔ حفاظت کا کوئی مارجن نہیں ہے جو خطرے کی تلافی کر سکتا ہے۔

پیسے کے ساتھ بھی ایسا ہی ہے۔ بہت سی منافع بخش چیزوں کے امکانات آپ کے حق میں ہیں۔ ریئل اسٹیٹ کی قیمتیں زیادہ تر سالوں میں بڑھ جاتی ہیں، اور زیادہ تر سالوں کے دوران آپ کو ہر دوسرے ہفتے تنخواہ کا چیک ملے گا۔ لیکن اگر کسی چیز کے صحیح ہونے کے 95 فیصد امکانات ہیں، تو 5 فیصد غلط ہونے کا مطلب ہے کہ آپ کو اپنی زندگی کے کسی مرحلے پر یقینی طور پر منفی پہلو کا سامنا کرنا پڑے گا۔ اور اگر منفی کی قیمت برباد ہو جاتی ہے، تو باقی 95% وقت ممکنہ طور پر خطرے کے قابل نہیں ہے، چاہے یہ کتنا ہی پرکشش کیوں نہ لگے۔

لیورج یہاں شیطان ہے۔ اپنے پیسے کو آگے بڑھانے کے لئے قرض لینا معمول کے خطرات کو کسی ایسی چیز میں دھکیل دیتا ہے جو تباہی پیدا کرنے کی صلاحیت رکھتی ہے۔ خطرہ یہ ہے کہ عقلی پر امید زیادہ ترقی کچھ وقت برباد ہونے کے امکانات کو چھپاتی ہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہے کہ ہم منظم طریقے سے خطرے کو نظر انداز کرتے ہیں۔

گزشتہ دہائی میں مکانات کی قیمتوں میں 30 فیصد کمی واقع ہوئی۔ کچھ کمپنیاں اپنے قرضوں کی ادائیگی میں ناکام رہیں۔ یہ سرمایہ داری ہے۔ یہ ہوتا ہے۔ لیکن زیادہ فائدہ اٹھانے والوں کو دوہرا شکست کا سامنا کرنا پڑا: نہ صرف وہ ٹوٹ گئے بلکہ ان کا صفایا ہونے سے کھیل میں واپسی کا ہر موقع ضائع ہو گیا۔ 2009 میں ختم ہونے والے ایک گھر کے مالک کے پاس 2010 میں سستے رہن کی شرحوں کا فائدہ اٹھانے کا کوئی موقع نہیں تھا۔ لیمن برادرز کے پاس 2009 میں سستے قرضوں میں سرمایہ کاری کرنے کا کوئی موقع نہیں تھا۔ وہ ہو چکے تھے۔

اس کے ارد گرد جانے کے لئے، میں اپنے پیسے کے بارے میں سوچتا ہوں۔ میں ایک حصے کے ساتھ خطرہ لیتا ہوں اور دوسرے حصے سے خوفزدہ ہوں۔ یہ متضاد نہیں ہے، لیکن پیسے کی نفسیات آپ کو یہ یقین کرنے پر مجبور کرے گی کہ یہ ہے۔ میں صرف کرنا چاہتا ہوں

اس بات کو یقینی بنائیں کہ میں اپنے خطرات کی قیمت ادا کرنے کے لئے کافی دیر تک کھڑا رہ سکوں۔  
آپ کو کامیاب ہونے کے لئے زندہ رہنا ہو گا۔ ایک نکتے کو دہرانے کے لئے جو ہم نے اس کتاب میں  
چند بار کہا ہے: جب آپ چاہتے ہیں، جب آپ چاہیں، جب تک آپ چاہیں، ایک لامحدود آراو آئی  
ہے۔

غلطی کی گنجائش صرف ہدف کو وسیع کرنے سے کہیں زیادہ ہے جو آپ کے خیال میں ہو سکتا ہے۔ یہ آپ  
کو ان چیزوں سے بچانے میں بھی مدد کرتا ہے جن کا آپ تصور بھی نہیں کر سکتے ہیں، جو سب سے زیادہ  
پریشان کن واقعات ہو سکتے ہیں جن کا ہم سامنا کرتے ہیں۔

دوسری جنگ عظیم کے دوران اسٹالن گراڈ کی لڑائی تاریخ کی سب سے بڑی جنگ تھی۔ اس کے  
ساتھ ہی اتنی ہی حیران کن کہانیاں سامنے آئیں کہ لوگ کس طرح خطرے سے نمٹتے ہیں۔

ان میں سے ایک 1942 کے اواخر میں آیا، جب ایک جرمن ٹینک یونٹ شہر کے باہر گھاس کے  
میدانوں میں محفوظ جگہ پر بیٹھا تھا۔ جب فرنٹ لائن پر ٹینکوں کی اشد ضرورت تھی، تو کچھ ایسا ہوا  
جس نے سب کو حیران کر دیا: ان میں سے تقریباً کوئی بھی کام نہیں کرتا تھا۔

یونٹ کے 104 ٹینکوں میں سے 20 سے بھی کم کام کرنے کے قابل تھے۔ انجنیئروں نے فوری طور پر

اس مسئلے کو تلاش کیا۔ مورخ ولیم کریگ لکھتے ہیں: 'فرنٹ لائن کے پیچھے کئی ہفتوں کی غیر فعالیت کے دوران، فیلڈ چوہوں نے گاڑیوں کے اندر گھس کر برقی نظام کو ڈھانپنے والی انسولیشن کو کھالیا تھا۔

جرمنوں کے پاس دنیا کا جدید ترین ساز و سامان تھا۔ پھر بھی وہ وہاں چوہوں کے ہاتھوں شکست کھا گئے۔

آپ ان کے کفر کا اندازہ لگا سکتے ہیں۔ یہ بات یقینی طور پر ان کے ذہن میں کبھی نہیں آئی۔ ماؤس کی حفاظت کے بارے میں کس قسم کا ٹینک ڈیزائن سوچتا ہے؟ ایک معقول نہیں ہے۔ اور وہ نہیں جس نے ٹینک کی تاریخ کا مطالعہ کیا ہو۔

لیکن اس طرح کی چیزیں ہر وقت ہوتی ہیں۔ آپ ہر خطرے کے لئے منصوبہ بندی کر سکتے ہیں سوائے ان چیزوں کے جو آپ کے ذہن میں آنے کے لئے بہت پاگل ہیں۔ اور وہ پاگل چیزیں سب سے زیادہ نقصان پہنچا سکتی ہیں، کیونکہ وہ آپ کے خیال سے کہیں زیادہ بار ہوتی ہیں اور آپ کے پاس ان سے نمٹنے کا کوئی منصوبہ نہیں ہے۔

2006 میں وارن بفیٹ نے اپنے حتمی متبادل کی تلاش کا اعلان کیا۔ ان کا کہنا تھا کہ انھیں کسی ایسے شخص کی ضرورت ہے جو 'جینیاتی طور پر پروگرام کیے گئے ہوں تاکہ سنگین خطرات کو پہچانا جاسکے اور ان سے بچا جاسکے، جن کا پہلے کبھی سامنا نہیں ہوا تھا۔<sup>a5</sup>

میں نے اس مہارت کو اسٹارٹ اپس کے ساتھ کام کرتے ہوئے دیکھا ہے جن کی حمایت میری فرم کو لیسور بیٹوفنڈ نے کی ہے۔ ایک بانی کو ان سب سے بڑے خطرات کی فہرست دینے کے لئے کہیں جن کا وہ سامنا کرتے ہیں، اور عام مشتبہ افراد کا ذکر کیا جاتا ہے۔ لیکن اسٹارٹ اپ چلانے کی متوقع جدوجہد کے علاوہ، یہاں کچھ مسائل ہیں جن سے ہم نے اپنی پورٹ فولیو کمپنیوں کے درمیان نمٹا ہے:

پانی کے پائپ ٹوٹ گئے، سیلاب آگیا اور ایک کمپنی کا دفتر تباہ ہو گیا۔

ایک کمپنی کے دفتر کو تین بار توڑا گیا۔

ایک کمپنی کو اس کے مینوفیکچرنگ پلانٹ سے نکال دیا گیا۔

ایک اسٹور کو اس وقت بند کر دیا گیا جب ایک گاہک نے محکمہ صحت کو فون کیا کیونکہ اسے یہ

پسند نہیں تھا کہ دوسرا گاہک ایک کتنا اندر لے آیا۔

ایک سی ای او کی ای میل کو فنڈ ریزنگ کے بیچ میں جعلی بنایا گیا تھا جس پر اس کی تمام توجہ کی ضرورت تھی۔

ایک بانی ذہنی طور پر ٹوٹ پھوٹ کا شکار تھا۔

ان میں سے کئی واقعات کمپنی کے مستقبل کے لئے وجودی تھے۔ لیکن ان میں سے کوئی بھی پیش گوئی نہیں کر رہا تھا، کیوں کہ اس سے پہلے ان مسائل سے نمٹنے والے سی ای او یا کسی اور کے ساتھ ایسا کچھ نہیں ہوا تھا، جسے وہ جانتے تھے۔ یہ نامعلوم علاقہ تھا۔

اس قسم کے نامعلوم خطرات سے بچنا، تعریف کے مطابق، تقریباً ناممکن ہے۔ آپ اس چیز کی تیاری نہیں کر سکتے جس کا آپ تصور نہیں کر سکتے ہیں۔

اگر ان کے نقصان سے بچنے کا ایک طریقہ ہے تو، وہ ناکامی کے واحد نقطہ سے بچنا ہے۔

زندگی میں بہت ساری چیزوں کے لئے ایک اچھا اصول یہ ہے کہ ہر وہ چیز جو ٹوٹ سکتی ہے وہ بالآخر ٹوٹ جائے گی۔ لہذا اگر بہت سی چیزیں ایک چیز کے کام کرنے پر انحصار کرتی ہیں، اور وہ چیز ٹوٹ جاتی ہے تو، آپ تباہی کے دن گن رہے ہیں۔ یہ ناکامی کا واحد نقطہ ہے۔

کچھ لوگ ناکامی کے واحد نقطہ سے بچنے میں نمایاں طور پر اچھے ہیں۔ ہوائی جہازوں کے زیادہ تر اہم نظاموں میں بیک اپ ہوتے ہیں، اور بیک اپ میں اکثر بیک اپ ہوتا ہے۔ جدید جیٹ طیاروں میں چار غیر ضروری برقی نظام ہیں۔ آپ ایک انجن کے ساتھ پرواز کر سکتے ہیں اور تکنیکی طور پر کسی کے بغیر لینڈ نہیں کر سکتے ہیں، کیونکہ ہر جیٹ کو اپنے انجنوں سے ریورس کے بغیر صرف اپنے بیک کے ساتھ رن وے پر رکنے کے قابل ہونا چاہئے۔ معطلی پل اسی طرح گرے بغیر اپنی بہت سی کیبلز کھوسکتے ہیں۔

پیسے کے ساتھ ناکامی کا سب سے بڑا واحد نقطہ قلیل مدتی اخراجات کی ضروریات کو پورا کرنے کے لئے

صرف تنخواہ پر انحصار ہے، جس میں آپ کے خیال میں آپ کے اخراجات اور مستقبل میں ان کے درمیان فرق پیدا کرنے کے لئے کوئی بچت نہیں ہے۔

وہ چال جسے اکثر نظر انداز کر دیا جاتا ہے۔ یہاں تک کہ امیر ترین افراد بھی۔ وہی ہے جو ہم نے باب 10 میں دیکھا ہے: یہ احساس کرنا کہ آپ کو بچت کرنے کے لئے کسی خاص وجہ کی ضرورت نہیں ہے۔ گاڑی، گھر، یارنٹز منٹ کے لیے بچت کرنا ٹھیک ہے۔ لیکن ان چیزوں کے لئے بچت کرنا بھی اتنا ہی ضروری ہے جن کی آپ ممکنہ طور پر پیش گوئی نہیں کر سکتے ہیں یا یہاں تک کہ سمجھ بھی نہیں سکتے ہیں۔  
- فیلڈ چوہوں کے مالی مساوی۔

آپ اپنی بچت کو کس چیز کے لئے استعمال کریں گے اس کی پیش گوئی کرنے سے اندازہ ہوتا ہے کہ آپ ایک ایسی دنیا میں رہتے ہیں جہاں آپ جانتے ہیں کہ آپ کے مستقبل کے اخراجات کیا ہوں گے، جو کوئی نہیں کرتا ہے۔ میں بہت بچت کرتا ہوں، اور مجھے نہیں معلوم کہ میں بچت کو کس چیز کے لئے استعمال کروں گا۔

مستقبل. کچھ مالی منصوبے جو صرف معلوم خطرات کے لئے تیار ہوتے ہیں ان میں حقیقی دنیا میں زندہ رہنے کے لئے حفاظت کا کافی مارجن ہوتا ہے۔

درحقیقت، ہر منصوبے کا سب سے اہم حصہ آپ کے منصوبے کی منصوبہ بندی ہے جو منصوبے کے مطابق نہیں چل رہا ہے۔

اب، میں آپ کو دکھاتا ہوں کہ یہ آپ پر کیسے لاگو ہوتا ہے۔

# 14. You'll Change

---

Long-term planning is harder than it seems because people's goals and desires change over time.

---

میں نے ایک ایسے دوست سے شادی کی جو نہ تو استحقاق اور نہ ہی فطری ذہانت سے آیا تھا، لیکن وہ سب سے مشکل کام کرنے والا آدمی تھا جسے میں جانتا تھا۔ ان لوگوں کے پاس سکھانے کے لئے بہت کچھ ہے کیونکہ انہیں کامیابی کے راستے کے ہر انچ کی غیر فلٹر شدہ تفہیم ہے۔

نوجوانی میں ان کی زندگی کا مشن اور خواب ڈاکٹر بننا تھا۔ یہ کہنا کہ ان کے خلاف مشکلات کھڑی کی گئی تھیں، خیراتی ہے۔ اس وقت کوئی بھی معقول شخص اسے ایک امکان نہیں سمجھتا تھا۔

لیکن اس نے دھکا دیا۔ اور۔ اپنے ہم جماعت سے ایک دہائی بڑا۔ وہ آخر کار ایک ڈاکٹر بن گیا۔

بغیر کسی چیز سے شروعات کرنے، میڈیکل اسکول کی چوٹی تک پہنچنے اور تمام مشکلات کے باوجود سب سے عظیم پیشوں میں سے ایک حاصل کرنے سے کتنی تکمیل حاصل ہوتی ہے؟

میں نے کچھ سال پہلے اس سے بات کی تھی۔ بات چیت اس طرح ہوئی:

میں نے کہا: "بہت دیر تک کوئی بات نہیں! آپ کیسے سوچتے ہیں۔"

وہ: "خوفناک کیریئر۔"

میں: "ہاہا، ٹھیک ہے۔"

وہ: "خوفناک کیریئر، یار۔"

یہ سلسلہ 10 منٹ تک جاری رہا۔ تناؤ اور گھنٹوں نے اسے زمین پر گرا دیا تھا۔ وہ آج جہاں ہیں اس سے اتنے ہی مایوس دکھائی دے رہے تھے جتنا کہ وہ 15 سال پہلے اس جگہ کی طرف بڑھ رہے تھے جہاں وہ ہونا چاہتے تھے۔

نفسیات کی ایک بنیاد یہ ہے کہ لوگ اپنے مستقبل کے بارے میں ناقص پیش گوئی کرنے والے ہیں۔

ایک مقصد کا تصور کرنا آسان اور مزہ ہے۔ مسابقتی مقاصد کے ساتھ بڑھنے والے حقیقت پسندانہ زندگی کے دباؤ کے تناظر میں ایک مقصد کا تصور کرنا بالکل مختلف ہے۔

اس کا مستقبل کے مالیاتی اہداف کے لئے منصوبہ بندی کرنے کی ہماری صلاحیت پر بڑا اثر پڑتا ہے۔

-

ہر پانچ سال کا لڑکا بڑے ہو کر ٹریکٹر چلانا چاہتا ہے۔ ایک نوجوان لڑکے کی نظر میں کچھ نوکریاں بہتر نظر آتی ہیں جس کا ایک اچھی نوکری کا خیال شروع ہوتا ہے اور ختم ہوتا ہے "وروم وروم، بیپ بیپ، بڑا ٹریکٹر، یہاں میں آتا ہوں!"

پھر بہت سے لوگ بڑے ہوتے ہیں اور محسوس کرتے ہیں کہ ٹریکٹر چلانا شاید بہترین کیریئر نہیں ہے۔ شاید وہ کچھ زیادہ باوقار یا منافع بخش چاہتے ہیں۔

لہذا ایک نوجوان کے طور پر وہ ایک وکیل بننے کا خواب دیکھتے ہیں۔ اب وہ سوچتے ہیں - وہ جانتے ہیں ان کا منصوبہ طے ہے۔ لاء اسکول اور اس کے اخراجات، یہاں ہم آتے ہیں۔

پھر، ایک وکیل کے طور پر، انہیں اتنے لمبے کام کے گھنٹوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے کہ وہ اپنے اہل خانہ کو شاذ و نادر ہی دیکھتے ہیں۔

لہذا شاید وہ لچکدار گھنٹوں کے ساتھ کم تنخواہ والی نوکری کرتے ہیں۔ پھر انہیں احساس ہوتا ہے کہ بچوں کی دیکھ بھال اتنی مہنگی ہے کہ یہ ان کی تنخواہ کا زیادہ تر حصہ خرچ کرتی ہے، اور وہ گھر پر رہنے والے والدین بننے کا انتخاب کرتے ہیں۔ وہ نتیجہ اخذ کرتے ہیں کہ آخر کار یہ صحیح انتخاب ہے۔

پھر، 70 سال کی عمر میں، انہیں احساس ہوتا ہے کہ زندگی بھر گھر میں رہنے کا مطلب ہے کہ وہ ریٹائرمنٹ کے اخراجات برداشت کرنے کے لئے تیار نہیں ہیں۔

ہم میں سے بہت سے لوگ زندگی کے ذریعے اسی راستے پر چلتے ہیں۔ فیڈرل ریزرو کے مطابق، صرف 27 فیصد کالج گریجویٹس کے پاس ان کی میجر سے متعلق ملازمت ہے۔ گھر پر رہنے والے 29 فیصد والدین کے پاس کالج کی ڈگری ہے۔ یقیناً بہت کم لوگوں کو اپنی تعلیم پر افسوس ہے۔ لیکن ہمیں یہ تسلیم کرنا چاہئے کہ

30 سال کی عمر میں نئے والدین زندگی کے اہداف کے بارے میں اس طرح سوچ سکتے ہیں جس کا ان کے 18 سالہ خود ساختہ کیریئر کے اہداف کبھی تصور بھی نہیں کر سکتے ہیں۔

طویل مدتی مالی منصوبہ بندی ضروری ہے۔ لیکن چیزیں تبدیل ہوتی ہیں۔ آپ کے آس پاس کی دنیا، اور آپ کے اپنے مقاصد اور خواہشات دونوں۔ یہ کہنا ایک بات ہے، "ہم نہیں جانتے کہ مستقبل کیا ہے۔" یہ تسلیم کرنا ایک اور بات ہے کہ آپ خود آج نہیں جانتے کہ آپ مستقبل میں کیا چاہتے ہیں۔ اور سچ یہ ہے کہ ہم میں سے بہت کم لوگ ایسا کرتے ہیں۔ پائیدار طویل مدتی فیصلے کرنا مشکل ہے جب مستقبل میں آپ کیا چاہتے ہیں اس کے بارے میں آپ کا نقطہ نظر تبدیل ہونے کا امکان ہے۔

تاریخ کا خاتمہ وہ رجحان ہے جسے ماہر نفسیات لوگوں کے لئے اس رجحان کا نام دیتے ہیں کہ وہ ماضی میں کتنی تبدیلیاں کر چکے ہیں، لیکن اس بات کو نظر انداز کرنا کہ مستقبل میں ان کی شخصیت، خواہشات اور اہداف میں کتنی تبدیلی کا امکان ہے۔ ہارورڈ کے ماہر نفسیات ڈینیئل گلبرٹ نے ایک بار کہا تھا:

ہماری زندگی کے ہر مرحلے میں ہم ایسے فیصلے کرتے ہیں جو ان لوگوں کی زندگیوں پر گہرا اثر ڈالیں گے جو ہم بننے جا رہے ہیں، اور پھر جب ہم وہ لوگ بن جاتے ہیں، تو ہم ہمیشہ اپنے کیے گئے فیصلوں سے خوش نہیں ہوتے ہیں۔ لہذا نوجوان ٹیوہٹانے کے لئے اچھی رقم ادا کرتے ہیں جو نوجوانوں نے حاصل کرنے کے لئے اچھے پیسے ادا کیے۔ ادھیڑ عمر کے لوگ ان لوگوں کو طلاق دینے کے لئے دوڑ پڑے جن سے نوجوان بالغ شادی کرنے کے لئے دوڑ پڑے۔ ادھیڑ عمر کے بالغوں نے جو کچھ حاصل کرنے کے لئے سخت محنت کی اسے کھونے کے لئے عمر رسیدہ افراد سخت محنت کرتے ہیں۔ آن اور بار اور آگے۔<sup>a8</sup>

ان کا کہنا تھا کہ 'ہم سب ایک وہم کے ساتھ گھوم رہے ہیں کہ تاریخ، ہماری ذاتی تاریخ، ابھی ختم ہوئی ہے، کہ ہم حال ہی میں وہ لوگ بن گئے ہیں جو ہم ہمیشہ رہنے والے تھے اور زندگی بھر رہیں گے۔' ہم یہ سبق کبھی نہیں سیکھتے۔ گلبرٹ کی تحقیق سے پتہ چلتا ہے کہ 18 سے 68 سال کی عمر کے لوگ اس بات کو نظر انداز کرتے ہیں کہ وہ مستقبل میں کتنی تبدیلی لائیں گے۔

آپ دیکھ سکتے ہیں کہ یہ طویل مدتی مالی منصوبے کو کس طرح متاثر کر سکتا ہے۔ چارلی مونگیر کا کہنا ہے کہ کمپاؤنڈنگ کا پہلا اصول یہ ہے کہ اسے کبھی بھی غیر ضروری طور پر نہ روکا جائے۔ لیکن جب آپ زندگی سے جو چاہتے ہیں وہ بدل جاتا ہے تو آپ پیسے کے منصوبے میں خلل کیسے نہیں ڈالتے ہیں۔ کیریئر، سرمایہ کاری، اخراجات، بجٹ، جو کچھ بھی ہو؟ یہ مشکل ہے۔

رونالڈ ریڈ جیسے لوگوں کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ وہ کئی دہائیوں تک یہی کام کرتے رہے، جس کی وجہ سے ان کی تعداد میں اضافہ ہوتا رہا۔ لیکن ہم میں سے بہت سے لوگ زندگی بھر میں اس قدر ترقی کرتے ہیں کہ ہم کئی دہائیوں تک ایک ہی کام کرتے نہیں رہنا چاہتے ہیں۔ یا اس کے قریب کوئی چیز۔ لہذا ایک 80 سال کی زندگی کے بجائے، ہمارے پیسے میں شاید 20 سال کے چار الگ الگ بلاکس ہیں۔

میں ایسے نوجوانوں کو جانتا ہوں جو کم آمدنی کے ساتھ جان بوجھ کر پرسکون زندگی گزارتے ہیں، اور وہ اس سے بالکل خوش ہیں۔ پھر ایسے لوگ بھی ہیں جو عیش و آرام کی زندگی گزارنے کے لئے اپنی دم کاٹتے ہیں، اور وہ اس سے بالکل خوش ہیں۔

دونوں میں خطرات ہیں۔ پہلے خطرے میں خاندان کو بڑھانے یا ریٹائرمنٹ کے لئے فنڈ دینے کے لئے تیار نہیں ہیں، مؤخر الذکر کو افسوس ہے کہ آپ نے اپنے جوانی اور صحت مند سال ایک کمرے میں گزارے۔

اس مسئلے کا کوئی آسان حل نہیں ہے۔ ایک پانچ سالہ لڑکے سے کہو کہ اسے ٹریکٹر ڈرائیور کے بجائے وکیل بننا چاہئے اور وہ اپنے جسم کے ہر سیل سے اختلاف کرے گا۔

لیکن آپ کے خیال میں طویل مدتی فیصلے کرتے وقت دو چیزوں کو ذہن میں رکھنا چاہئے۔

ہمیں مالی منصوبہ بندی کے انتہائی مقاصد سے بچنا چاہئے۔ یہ فرض کرتے ہوئے کہ آپ بہت کم آمدنی کے ساتھ خوش ہوں گے، یا اعلیٰ آمدنی کے تعاقب میں لامتناہی گھنٹوں کام کرنے کا انتخاب کریں گے، اس امکان کو بڑھاتا ہے کہ آپ ایک دن اپنے آپ کو پچھتاوے کے مقام پر پائیں گے۔ تاریخ کے

خاتمے کا ایندھن یہ ہے کہ لوگ زیادہ تر حالات کے مطابق ڈھل جاتے ہیں، لہذا ایک انتہائی منصوبے کے فوائد۔ شاید ہی کچھ ہونے کی سادگی، یا تقریباً سب کچھ ہونے کا سنسنی۔ ختم ہو جاتے ہیں۔ لیکن ان انتہاؤں کے منفی پہلو یعنی ریٹائرمنٹ کا متحمل نہ ہونا، یا ڈالروں کے تعاقب میں گزاری گئی زندگی پر نظر ڈالنا افسوس کا باعث بن جاتے ہیں۔ پچھتاوا خاص طور پر تکلیف دہ ہوتا ہے جب آپ پچھلے منصوبے کو ترک کرتے ہیں اور محسوس کرتے ہیں کہ آپ کو کھوئے ہوئے وقت کی تلافی کے لئے دوگنی تیزی سے دوسری سمت میں بھاگنا ہوگا۔

کمپاؤنڈنگ اس وقت بہترین کام کرتی ہے جب آپ کسی منصوبے کو بڑھنے کے لئے سالوں یا دہائیوں کا وقت دے سکتے ہیں۔ یہ نہ صرف بچت بلکہ کیریئر اور تعلقات کے لئے بھی سچ ہے۔ برداشت کلیدی ہے۔ اور جب آپ ہم کس کو تبدیل کرنے کے ہمارے رجحان پر غور کرتے ہیں

وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ، آپ کی زندگی کے ہر موڑ پر توازن مستقبل کے پچھتاوے سے بچنے اور برداشت کی حوصلہ افزائی کرنے کی حکمت عملی بن جاتا ہے۔

اپنی کام کی زندگی کے ہر موڑ پر، اعتدال پسند سالانہ بچت، اعتدال پسند فارغ وقت، اعتدال پسند سفر سے زیادہ نہیں، اور کم از کم اپنے خاندان کے ساتھ اعتدال پسند وقت گزارنا، کسی منصوبے پر قائم رہنے اور پچھتاوے سے بچنے کے امکانات کو بڑھاتا ہے اگر ان میں سے کوئی بھی چیز اسپیکٹرم کے انتہائی پہلوؤں میں آتی ہے۔

ہمیں اپنے ذہنوں کو تبدیل کرنے کی حقیقت کو بھی قبول کرنا چاہئے۔ میں نے جن سب سے زیادہ بد بخت کارکنوں سے ملاقات کی ہے ان میں سے کچھ وہ لوگ ہیں جو کیریئر کے ساتھ صرف اس وجہ سے وفادار رہتے ہیں کیونکہ انہوں نے 18 سال کی عمر میں کالج کے میجر کا فیصلہ کرتے وقت اسی میدان کا انتخاب کیا تھا۔ جب آپ تاریخ کے خاتمے کے مفروضے کو قبول کرتے ہیں تو، آپ کو احساس ہوتا ہے کہ جب آپ شراب پینے کے لئے کافی عمر کے نہیں ہوتے ہیں تو ملازمت منتخب کرنے کے امکانات کم ہوتے ہیں جب آپ سوشل سیکورٹی کے اہل ہونے کے لئے کافی عمر کے ہوتے ہیں۔

چال یہ ہے کہ تبدیلی کی حقیقت کو قبول کریں اور جتنی جلدی ممکن ہو آگے بڑھیں۔

وال اسٹریٹ جرنل کے سرمایہ کاری کالم نگار جیسن زویگ نے ماہر نفسیات ڈینیئل کاہنمین کے ساتھ مل کر کاہنمین کی کتاب تھنکنگ، فاسٹ اینڈ سولو لکھنے پر کام کیا۔ زویگ نے ایک بار کاہنمین کی شخصیت کے بارے میں ایک کہانی سنائی جس نے انہیں بہت پسند کیا: "ڈینی کے بارے میں مجھے اس کی صلاحیت

سے زیادہ حیرت کی کوئی بات نہیں تھی جو ہم نے ابھی کیا تھا، "زویگ نے لکھا۔ وہ اور کاہنمین ایک باب پر لامحدود کام کر سکتے تھے، لیکن:

اگلی چیز جو آپ جانتے ہیں، [کاہنمین] ایک ورژن کو اس قدر مکمل طور پر تبدیل کرتا ہے کہ اسے پہچانا نہیں جاسکتا ہے: یہ مختلف طریقے سے شروع ہوتا ہے، یہ مختلف طریقے سے ختم ہوتا ہے، اس میں کہانیاں اور ثبوت شامل ہوتے ہیں جن کے بارے میں آپ نے کبھی نہیں سوچا ہوگا، یہ ایسی تحقیق پر مبنی ہے جس کے بارے میں آپ نے کبھی نہیں سنا ہوگا۔

"جب میں نے ڈینی سے پوچھا کہ وہ دوبارہ کیسے شروع کر سکتا ہے جیسے ہم نے پہلے کبھی مسودہ نہیں لکھا تھا، "زویگ نے مزید کہا، "اس نے وہ الفاظ کہے جو میں کبھی نہیں بھولا ہوں: 'میرے پاس کوئی لاگت نہیں ہے۔'<sup>a9</sup>

ڈوبتے ہوئے اخراجات یعنی ماضی کی ان کوششوں کے فیصلوں کو جو واپس نہیں کی جاسکتیں، ایک ایسی دنیا میں ایک شیطان ہیں جہاں لوگ وقت کے ساتھ بدلتے رہتے ہیں۔ وہ ہمارے مستقبل کو ہمارے ماضی، مختلف، خود کے قیدی بناتے ہیں۔ یہ ایک اجنبی شخص کے برابر ہے جو آپ کے لئے زندگی کے اہم فیصلے کرتا ہے۔

اس خیال کو اپنانا کہ جب آپ ایک مختلف شخص تھے تو بنائے گئے مالی اہداف کو رحم کے بغیر چھوڑ دیا جانا چاہئے بمقابلہ لائف سپورٹ پر رکھا جانا چاہئے اور مستقبل کے پچھتاوے کو کم سے کم کرنے کے لئے ایک اچھی حکمت عملی ہو سکتی ہے۔

جتنی جلدی یہ کام کیا جائے گا، اتنی ہی جلدی آپ کمپاؤنڈنگ پر واپس آسکتے ہیں۔ اگلا، آئیے

کمپاؤنڈنگ کے داخلے کی قیمت کے بارے میں بات کرتے ہیں۔

# 15. Nothing's Free

---

Everything has a price, but not all prices  
appear on labels.

---

ہر چیز کی ایک قیمت ہوتی ہے، اور پیسے کے ساتھ بہت ساری چیزوں کی کلید صرف یہ معلوم کرنا ہے کہ وہ قیمت کیا ہے اور اسے ادا کرنے کے لئے تیار ہونا ہے۔

مسئلہ یہ ہے کہ بہت ساری چیزوں کی قیمت اس وقت تک واضح نہیں ہے جب تک کہ آپ ان کا براہ راست تجربہ نہ کریں، جب بل واجب الادا ہو۔

-

جنرل الیکٹرک 2004 میں دنیا کی سب سے بڑی کمپنی تھی جس کی مالیت ایک ٹریلین ڈالر کا ایک تہائی تھی۔ پچھلی دہائی میں یہ یا تو ہر سال پہلا یا دو سہارا ہوا تھا، سرمایہ دارانہ نظام کارپوریٹ اثرائیہ کی روشن مثال تھا۔

پھر سب کچھ ٹکڑے ٹکڑے ہو گیا۔

2008 کے مالیاتی بحران نے جی ای کے فنانسنگ ڈویژن کو افراتفری میں ڈال دیا۔ جس نے کمپنی کے نصف سے زیادہ منافع فراہم کیے۔ آخر کار اسے سکریپ کے لیے فروخت کر دیا گیا۔ اس کے بعد تیل اور توانائی میں سرمایہ کاری تباہی کا باعث بنی جس کے نتیجے میں اربوں روپے کا نقصان ہوا۔ جی ای اسٹاک 2007 میں \$40 سے گر کر 2018 تک \$7 ہو گیا۔

2001 سے کمپنی چلانے والے سی ای او چیف امیلٹ پر الزام عائد کیا گیا جو فوری اور سخت تھا۔ ان کی قیادت، ان کے حصول، منافع میں کٹوتی، کارکنوں کو فارغ کرنے اور یقینی طور پر اسٹاک کی گرتی ہوئی قیمتوں کی وجہ سے انہیں تنقید کا نشانہ بنایا گیا۔ یہ درست ہے: جن لوگوں کو خاندانی دولت سے نوازا جاتا ہے جب وقت اچھا ہوتا ہے تو وہ ذمہ داری کا بوجھ اٹھاتے ہیں جب لہر ختم ہو جاتی ہے۔ انہوں نے 2017 میں استعفیٰ دے دیا تھا۔

لیکن امیلٹ نے باہر جاتے ہوئے کچھ بصیرت افروز بات کہی۔

ان ناقدین کو جواب دیتے ہوئے جنہوں نے کہا کہ ان کے اقدامات غلط تھے اور انہیں کیا کرنا چاہیے تھا، ایمیلٹ نے اپنے جانشین سے کہا، "ہر کام اس وقت آسان لگتا ہے جب آپ اسے نہیں کر رہے ہوتے ہیں۔"

ہر کام اس وقت آسان لگتا ہے جب آپ اسے کرنے والے نہیں ہوتے ہیں کیونکہ میدان میں کسی کو درپیش چیلنجز اکثر ہجوم میں موجود لوگوں کے لئے نظر نہیں آتے ہیں۔

وسیع پیمانے پر پھیلے ہوئے سرمایہ کاروں، قلیل مدتی سرمایہ کاروں، ریگولیٹرز، یونینوں اور مضبوط بیوروکریسی کے متضاد مطالبات سے نمٹنا نہ صرف مشکل ہے، بلکہ مسائل کی سنگینی کو اس وقت تک پہچاننا بھی مشکل ہے جب تک کہ آپ ان سے نمٹ نہیں جاتے۔ امیٹ کے جانشین، جو 14 ماہ تک رہے، نے بھی یہ سیکھا۔

زیادہ تر چیزیں عملی طور پر نظریاتی طور پر زیادہ مشکل ہوتی ہیں۔ بعض اوقات اس کی وجہ یہ ہوتی ہے کہ ہم حد سے زیادہ پر اعتماد ہوتے ہیں۔ زیادہ تر اس کی وجہ یہ ہے کہ ہم یہ شناخت کرنے میں اچھے نہیں ہیں کہ کامیابی کی قیمت کیا ہے، جو ہمیں اسے ادا کرنے کے قابل ہونے سے روکتا ہے۔

-

2018 کو ختم ہونے والے 50 سالوں میں ایس اینڈ پی 500 میں 119 گنا اضافہ ہوا۔ آپ کو بس اتنا کرنا تھا کہ واپس بیٹھیں اور اپنے پیسے کو کمپاؤنڈ ہونے دیں۔ لیکن، یقیناً، کامیاب سرمایہ کاری آسان لگتی ہے جب آپ ایسا نہیں کرتے ہیں۔

"طویل مدت کے لئے اسٹاک رکھیں،" آپ سنیں گے۔ یہ اچھا مشورہ ہے۔

لیکن کیا آپ جانتے ہیں کہ جب اسٹاک گر رہے ہیں تو طویل مدتی نقطہ نظر کو برقرار رکھنا کتنا مشکل ہے؟

ہر چیز کی طرح، کامیاب سرمایہ کاری ایک قیمت کا مطالبہ کرتی ہے۔ لیکن اس کی کرنسی ڈالر اور سینٹ نہیں ہے۔ یہ اتار چڑھاؤ، خوف، شک، غیر یقینی اور افسوس ہے۔ ان سب کو نظر انداز کرنا آسان ہے جب تک کہ آپ حقیقی وقت میں ان سے نمٹ نہیں رہے ہیں۔

یہ تسلیم کرنے میں ناکامی کہ سرمایہ کاری کی ایک قیمت ہے، ہمیں بغیر کسی قیمت کے کچھ حاصل کرنے کی کوشش کرنے پر مجبور کر سکتی ہے۔ جو، سٹاپ لفٹنگ کی طرح، شاذ و نادر ہی اچھی طرح ختم ہوتا ہے۔

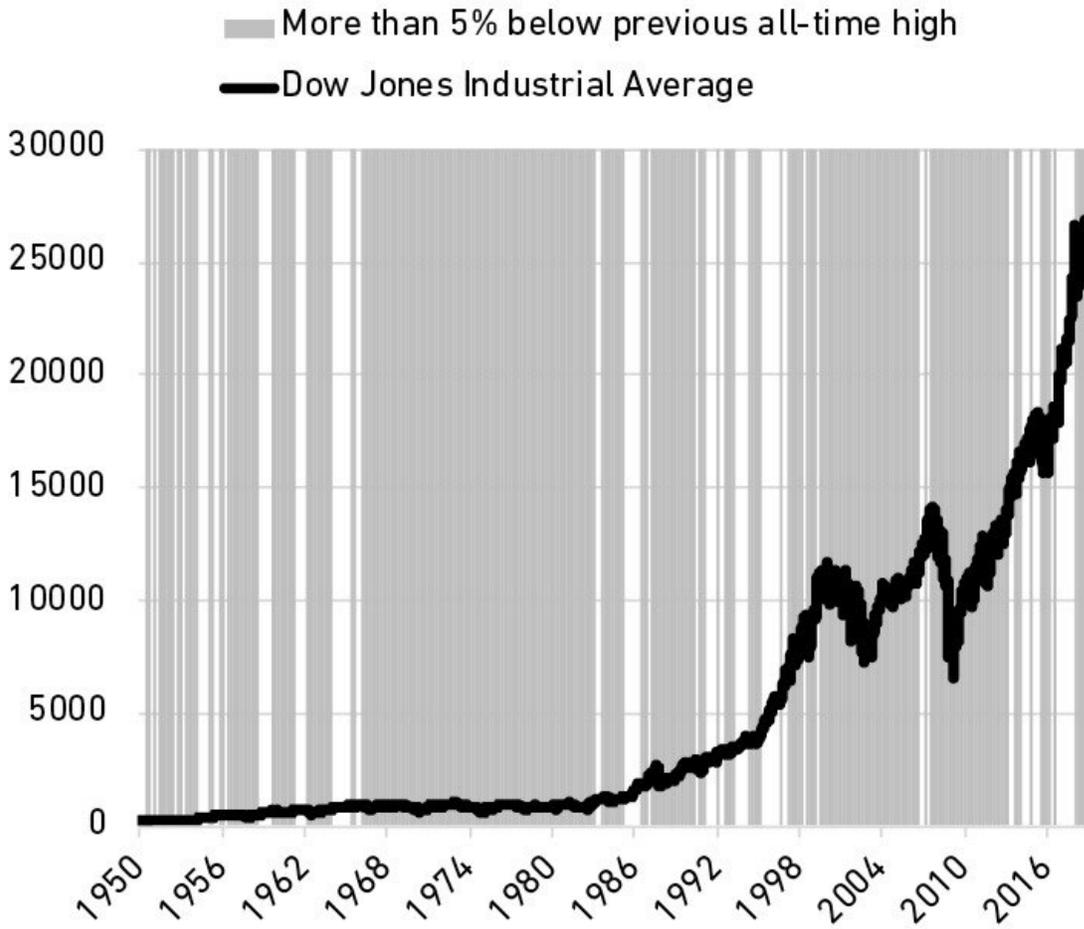
کہتے ہیں کہ آپ ایک نئی گاڑی چاہتے ہیں۔ اس کی قیمت \$30,000 ہے۔ آپ کے پاس تین اختیارات ہیں: (1) ادائیگی

اس کے لئے \$30,000 (2) سستا استعمال شدہ تلاش کریں، یا (3) اسے چوری کریں۔ اس معاملے میں، 99% لوگ تیسرے آپشن سے بچنا جانتے ہیں، کیونکہ گاڑی چوری کرنے کے نتائج الٹا سے کہیں زیادہ ہیں۔

لیکن فرض کریں کہ آپ اگلے 30 سالوں میں 11 فیصد سالانہ منافع کمانا چاہتے ہیں تاکہ آپ سکون سے ریٹائر ہو سکیں۔ کیا یہ انعام مفت آتا ہے؟ بالکل نہیں۔ دی

دنیا کبھی اتنی اچھی نہیں ہوتی۔ ایک قیمت کا ٹیگ ہے، ایک بل جسے ادا کرنا ضروری ہے۔ اس معاملے میں یہ مارکیٹ سے کبھی نہ ختم ہونے والا طعنہ ہے، جو بڑے منافع دیتا ہے اور انہیں اتنی ہی تیزی سے دور لے جاتا ہے۔ منافع کے علاوہ ڈاؤ جونز انڈسٹریل اوسط نے 1950 سے 2019 تک ہر سال تقریباً 11 فیصد منافع کمایا، جو بہت اچھا ہے۔

لیکن اس عرصے کے دوران کامیابی کی قیمت خوفناک حد تک زیادہ تھی۔ چارٹ میں سایہ دار لائنیں اس وقت ظاہر کرتی ہیں جب یہ اپنی پچھلی اب تک کی بلند ترین سطح سے کم از کم 5 فیصد نیچے تھی۔



یہ مارکیٹ کے منافع کی قیمت ہے۔ فیس۔ یہ داخلہ کی لاگت ہے۔ اور یہ درد کرتا ہے۔

زیادہ تر مصنوعات کی طرح، منافع جتنا بڑا ہوگا، قیمت اتنی ہی زیادہ ہوگی۔ نیٹ فلکس کے حصص نے 2002 سے 2018 تک 35,000 فیصد سے زیادہ کی واپسی کی، لیکن 94 فیصد دنوں میں اپنی پچھلی بلند ترین سطح سے نیچے کاروبار کیا۔ مونسٹر مشروب واپس آ گیا

1995 سے 2018 تک 319،000 فیصد - تاریخ میں سب سے زیادہ منافع میں سے ایک - لیکن اس عرصے کے دوران اس کی پچھلی بلند ترین 95% سے نیچے کاروبار ہوا۔

اب یہاں اہم حصہ ہے۔ کار کی طرح، آپ کے پاس کچھ اختیارات ہیں: آپ اتار چڑھاؤ اور ہلچل کو قبول کرتے ہوئے یہ قیمت ادا کر سکتے ہیں۔ یا آپ کم غیر یقینی اور کم ادائیگی کے ساتھ ایک اثاثہ تلاش کر سکتے ہیں، جو استعمال شدہ کار کے برابر ہے۔ یا آپ گرینڈ چوری آٹو کے مساوی کوشش کر سکتے ہیں: اس کے ساتھ آنے والے اتار چڑھاؤ سے بچتے ہوئے واپسی حاصل کرنے کی کوشش کریں۔

سرمایہ کاری میں بہت سے لوگ تیسرا آپشن منتخب کرتے ہیں۔ ایک کار چور کی طرح، اگرچہ وہ اچھے اور قانون کی پابندی کرتے ہیں۔ وہ قیمت ادا کیے بغیر واپسی حاصل کرنے کے لئے چالیں اور حکمت عملی بناتے ہیں۔ وہ اندر اور باہر تجارت کرتے ہیں۔ وہ اگلی کساد سے پہلے فروخت کرنے کی کوشش کرتے ہیں اور اگلی تیزی سے پہلے خریدتے ہیں۔ تھوڑا سا تجربہ رکھنے والے زیادہ تر سرمایہ کار جانتے ہیں کہ اتار چڑھاؤ حقیقی اور عام ہے۔ اس کے بعد بہت سے لوگ وہ قدم اٹھاتے ہیں جو اگلا منطقی قدم لگتا ہے: اس سے بچنے کی کوشش کرنا۔

لیکن پیسے کے دیوتا ان لوگوں کو زیادہ نہیں دیکھتے جو قیمت ادا کیے بغیر انعام چاہتے ہیں۔ کچھ کار چور اس سے فرار ہو جائیں گے۔ اور بھی بہت سے لوگ پکڑے جائیں گے اور سزا دی جائے گی۔

سرمایہ کاری کے ساتھ بھی ایسا ہی ہے۔

مارننگ اسٹار نے ایک بار ٹیکٹیکل میوچل فنڈز کی کارکردگی پر نظر ڈالی، جن کی حکمت عملی مناسب وقت پر اسٹاک اور بانڈز کے درمیان سوئچ کرنا ہے، کم منفی خطرے کے ساتھ مارکیٹ کے منافع پر قبضہ کرنا ہے۔ وہ قیمت ادا کیے بغیر منافع چاہتے ہیں۔ اس مطالعے میں 2010 کے وسط سے 2011 کے آخر تک کے عرصے پر توجہ مرکوز کی گئی تھی، جب امریکی اسٹاک مارکیٹیں نئی کساد کے خوف سے جنگلی ہو گئیں اور ایس اینڈ پی 500 میں 20 فیصد سے زیادہ کی گراوٹ آئی۔ یہ بالکل اسی قسم کا ماحول ہے جس میں ٹیکٹیکل فنڈز کو کام کرنا چاہئے۔ یہ ان کے چمکنے کا لمحہ تھا۔

مارننگ اسٹار کے اعداد و شمار کے مطابق اس عرصے کے دوران 112 ٹیکٹیکل میوچل فنڈز تھے۔ صرف نو کے پاس 60/40 اسٹاک بانڈ فنڈ کے مقابلے میں بہتر رسک ایڈجسٹڈ ریٹرن تھا۔ ایک چوتھائی سے بھی کم ٹیکٹیکل فنڈز میں لیو-ایٹ اکیلی انڈیکس کے مقابلے میں زیادہ سے زیادہ رقم کم تھی۔ مارننگ اسٹار نے لکھا: اچند مستثنیات کو چھوڑ کر، [ٹیکٹیکل فنڈز] نے کم منافع حاصل کیا، زیادہ غیر مستحکم تھے، یا ہینڈز آف فنڈ کی طرح ہی منفی خطرے کا سامنا کرنا پڑا۔

انفرادی سرمایہ کار بھی اپنی سرمایہ کاری کرتے وقت اس کا شکار ہوتے ہیں۔ مارننگ اسٹار کے مطابق اوسط ایکویٹی فنڈ سرمایہ کاروں نے ہر سال نصف فیصد سرمایہ کاری کرنے والے فنڈز کی کارکردگی کو کم کارکردگی کا مظاہرہ کیا۔ خرید و فروخت کا نتیجہ جب انہیں صرف خریدنا اور رکھنا چاہئے تھا۔<sup>51</sup>

ستم ظریفی یہ ہے کہ قیمت سے بچنے کی کوشش کر کے، سرمایہ کار دوگنی قیمت ادا کرتے ہیں۔

جی ای پرواپس جائیں۔ اس کے بہت سے نقائص میں سے ایک سابق سی ای او جیک ویلچ کے دور سے پیدا ہوتا ہے۔ ویلچ وال اسٹریٹ کے اندازوں سے کہیں زیادہ فی حصص سہ ماہی آمدنی کو یقینی بنانے کے لئے مشہور ہو گیا۔ وہ گرینڈ ماسٹر تھا۔ اگر وال اسٹریٹ کے تجزیہ کاروں نے 0.25 ڈالر فی حصص کی توقع کی تو جیک 0.26 ڈالر فراہم کرے گا چاہے کاروبار یا معیشت کی حالت کچھ بھی ہو۔ وہ اعداد و شمار کی مالش کر کے ایسا کرتے تھے۔ یہ وضاحت خیراتی ہے۔ اکثر مستقبل کے حلقوں سے حاصل ہونے والے فوائد کو موجودہ سہ ماہی میں کھینچتے ہیں تاکہ فرمانبردار نمبر اپنے آقا کو سلام کریں۔

فوربز نے درجنوں مثالوں میں سے ایک کی اطلاع دی: "[جنرل الیکٹرک] نے لگاتار دو سال تک انجنوں کو لیبن دین میں صارفین کے بجائے نامعلوم مالیاتی شراکت داروں کو فروخت کیا جس نے ملکیت کے زیادہ تر خطرات جی ای کے پاس چھوڑ دیے۔"<sup>52</sup>

ویلچ نے کبھی بھی اس کھیل سے انکار نہیں کیا۔ انہوں نے اپنی کتاب 'اسٹریٹ فرام دی گٹ' میں لکھا ہے:

بحرانوں پر ہمارے کاروباری رہنماؤں کا رد عمل جی ای کلچر کی خصوصیت تھی۔ اگرچہ سہ ماہی میں

کتابیں بند ہو چکی تھیں، لیکن بہت سے لوگوں نے [آمدنی] کے فرق کو پورا کرنے کے لیے فوری طور پر آگے بڑھنے کی پیش کش کی۔ کچھ لوگوں کا کہنا تھا کہ وہ اس حیرت کو دور کرنے کے لیے اپنے کاروبار سے اضافی 10 ملین ڈالر، 20 ملین ڈالر اور یہاں تک کہ 30 ملین ڈالر بھی حاصل کر سکتے ہیں۔

اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ ویلج کی قیادت میں اسٹاک ہولڈرز کو اس کی قیمت ادا نہیں کرنی پڑی۔ انہیں مستقل مزاجی اور پیش گوئی ملی۔ ایک ایسا اسٹاک جو غیر یقینی کی حیرت کے بغیر سال بہ سال بڑھتا رہا۔ پھر بل واجب الادا تھا، جیسا کہ ہمیشہ ہوتا ہے۔ جی ای شیئر ہولڈرز کو ایک دہائی سے مشکلات کا سامنا کرنا پڑا ہے

بڑے پیمانے پر نقصانات جو پہلے اکاؤنٹنگ کی چالوں کے ذریعہ محفوظ تھے۔ ویلج کے دور کے پیسے کا فائدہ آج بہت بڑا نقصان بن گیا ہے۔

اس کی سب سے عجیب مثال ناکام رہن کمپنیوں فریڈی میک اور فیئنی می سے ملتی ہے، جو 2000 کی دہائی کے اوائل میں اربوں ڈالر کی موجودہ آمدنی کو کم رپورٹ کرتے ہوئے پکڑے گئے تھے تاکہ مستقبل کے ادوار میں ان فوائد کو پھیلا یا جاسکے تاکہ سرمایہ کاروں کو آسانی اور پیش گوئی کا وہم دیا جاسکے۔

• قیمت ادا نہ کرنے کا وہم۔

سوال یہ ہے کہ بہت سے لوگ جو گاڑیوں، گھروں، کھانے پینے اور چھٹیوں کی قیمت ادا کرنے کے لئے تیار ہیں وہ اچھی سرمایہ کاری کے منافع کی قیمت ادا کرنے سے بچنے کی اتنی کوشش کیوں کرتے ہیں؟

جواب آسان ہے: سرمایہ کاری کی کامیابی کی قیمت فوری طور پر واضح نہیں ہے۔ یہ ایک قیمت کا ٹیگ نہیں ہے جو آپ دیکھ سکتے ہیں، لہذا جب بل آتا ہے تو یہ کچھ اچھا حاصل کرنے کی فیس کی طرح محسوس نہیں ہوتا ہے۔ کچھ غلط کرنے پر یہ ایک جرمانے کی طرح محسوس ہوتا ہے۔ اور اگرچہ لوگ عام طور پر فیس ادا کرنے کے ساتھ جرمانے کرتے ہیں، جرمانے سے بچنا چاہئے۔ آپ سے توقع کی جاتی ہے کہ آپ ایسے فیصلے کریں جو جرمانے سے گریز کریں۔ ٹریفک جرمانے اور آئی آر ایس جرمانے کا مطلب ہے کہ آپ نے کچھ غلط کیا ہے اور سزا کے مستحق ہیں۔ جو کوئی بھی اپنی دولت میں کمی کو دیکھتا ہے اور اسے جرمانے کے طور پر دیکھتا ہے اس کے لئے فطری رد عمل یہ ہے کہ وہ مستقبل میں جرمانے سے بچ

جائے۔

یہ معمولی لگتا ہے، لیکن مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ کو جرمانے کے بجائے فیس کے طور پر سوچنا اس قسم کی ذہنیت کو فروغ دینے کا ایک اہم حصہ ہے جو آپ کو اپنے حق میں کام کرنے کے لئے سرمایہ کاری کے فوائد کے لئے کافی دیر تک رہنے دیتا ہے۔

بہت کم سرمایہ کاروں میں یہ کہنے کا مزاج ہوتا ہے، "اگر میں اپنے پیسے کا 20% کھودوں تو میں واقعی ٹھیک ہوں۔" یہ نئے سرمایہ کاروں کے لئے دو گنا سچ ہے جنہوں نے کبھی بھی 20% کمی کا تجربہ نہیں کیا ہے۔

لیکن اگر آپ اتار چڑھاؤ کو فیس کے طور پر دیکھتے ہیں تو، چیزیں مختلف نظر آتی ہیں۔

ڈزنی لینڈ کے ٹکٹ کی قیمت 100 ڈالر ہے۔ لیکن آپ کو اپنے بچوں کے ساتھ ایک حیرت انگیز دن ملتا ہے جو آپ کبھی نہیں بھولیں گے۔ پچھلے سال 18 ملین سے زیادہ لوگوں نے سوچا کہ یہ فیس

ادا کرنے کے قابل تھا۔ بہت کم لوگوں کا خیال تھا کہ 100 ڈالر ایک سزایا جرمانہ تھا۔ فیسوں کا قابل قدر تبادلہ واضح ہے جب یہ واضح ہو کہ آپ ایک ادا کر رہے ہیں۔

سرمایہ کاری کے ساتھ بھی ایسا ہی ہے، جہاں اتار چڑھاؤ تقریباً ہمیشہ ایک فیس ہوتی ہے، جرمانہ نہیں۔

مارکیٹ کا منافع کبھی مفت نہیں ہوتا اور نہ ہی کبھی ہوگا۔ وہ مطالبہ کرتے ہیں کہ آپ کسی بھی دوسری مصنوعات کی طرح قیمت ادا کریں۔ آپ کو یہ فیس ادا کرنے پر مجبور نہیں کیا جاتا ہے، بالکل اسی طرح جیسے آپ کو ڈزنی لینڈ جانے کے لئے مجبور نہیں کیا جاتا ہے۔ آپ مقامی کاؤنٹی میلے میں جاسکتے ہیں جہاں ٹکٹ \$10 ہو سکتا ہے، یا مفت میں گھر پر رہ سکتے ہیں۔ آپ کو اب بھی اچھا وقت مل سکتا ہے۔ لیکن آپ کو عام طور پر وہی ملے گا جس کے لئے آپ ادائیگی کرتے ہیں۔ بازاروں کے ساتھ بھی ایسا ہی ہے۔ اتار چڑھاؤ / غیر یقینی فیس - منافع کی قیمت - نقد اور بانڈز جیسے کم فیس والے پارکوں سے زیادہ منافع حاصل کرنے کے لئے داخلے کی لاگت ہے۔

چال اپنے آپ کو قائل کر رہی ہے کہ مارکیٹ کی فیس اس کے قابل ہے۔ اتار چڑھاؤ اور غیر یقینی صورتحال سے مناسب طریقے سے نمٹنے کا یہی واحد طریقہ ہے - نہ صرف اس کا سامنا کرنا، بلکہ یہ احساس کرنا کہ یہ ادائیگی کے قابل داخلہ فیس ہے۔

اس بات کی کوئی ضمانت نہیں ہے کہ یہ ہوگا۔ کبھی کبھی ڈزنی لینڈ میں بارش ہوتی ہے۔ لیکن اگر آپ

داخلہ فیس کو جرمانے کے طور پر دیکھتے ہیں تو، آپ کبھی بھی جادو سے لطف اندوز نہیں ہوں گے۔

قیمت معلوم کریں، پھر اسے ادا کریں۔

# 16.

## You & Me

---

Beware taking financial cues from  
people playing a different game than  
you are.

---

سنہ 2000 کی دہائی کے اوائل میں ڈاٹ کام بیل کے پھیلنے سے گھریلو دولت میں 6.2 ٹریلین ڈالر کی کمی واقع ہوئی۔

ہاؤسنگ بیل کے اختتام سے 8 ٹریلین ڈالر سے زیادہ کی کٹوتی ہوئی۔

یہ بتانا مشکل ہے کہ سماجی طور پر تباہ کن مالی بلبلے کتنے تباہ کن ہو سکتے ہیں۔ وہ زندگیوں برباد کرتے ہیں۔

یہ چیزیں کیوں ہوتی ہیں؟

اور ایسا کیوں ہوتا رہتا ہے؟ ہم سبق کیوں نہیں

سیکھ سکتے؟

یہاں عام جواب یہ ہے کہ لوگ لالچی ہیں، اور لالچ انسانی فطرت کی ایک انمٹ خصوصیت ہے۔

یہ سچ ہو سکتا ہے، اور یہ زیادہ تر کے لئے کافی اچھا جواب ہے۔ لیکن باب 1 سے یاد رکھیں: کوئی بھی پاگل نہیں ہے۔ لوگ مالی فیصلے کرتے ہیں جن پر انہیں افسوس ہوتا ہے، اور وہ اکثر کم معلومات کے ساتھ اور

بغیر منطق کے ایسا کرتے ہیں۔ لیکن جب یہ فیصلے کیے گئے تو وہ ان کے لئے معنی خیز تھے۔ لالچ پر بلبلوں کو مورد الزام ٹھہرانے اور وہاں رکنے سے اس بارے میں اہم سبق ضائع ہو جاتا ہے کہ لوگ کس طرح اور کیوں لالچی فیصلوں کی طرح نظر آتے ہیں۔

بلبلوں سے سیکھنا مشکل ہے اس کا ایک حصہ یہ ہے کہ وہ کینسر کی طرح نہیں ہیں، جہاں بائیو پسی ہمیں واضح انتباہ اور تشخیص دیتی ہے۔ وہ ایک ایسی سیاسی جماعت کے عروج و زوال کے قریب ہوتے ہیں، جہاں نتائج پس منظر میں معلوم ہوتے ہیں لیکن اس کی وجہ اور الزام پر کبھی اتفاق نہیں ہوتا۔

سرمایہ کاری کے منافع کے لئے مقابلہ شدید ہے، اور کسی کو ہر وقت ہر اثاثے کا مالک ہونا پڑتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ بلبلوں کا محض خیال ہمیشہ متنازع رہے گا، کیونکہ کوئی بھی یہ نہیں سوچنا چاہتا ہے کہ وہ زیادہ قیمتی اثاثے کے مالک ہیں۔ پس منظر میں ہم سبق سیکھنے کے بجائے سنسنی خیز انگلیاں اٹھانے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں۔

مجھے نہیں لگتا کہ ہم کبھی بھی مکمل طور پر وضاحت کر سکیں گے کہ بلبے کیوں ہوتے ہیں۔ یہ پوچھنے کی طرح ہے کہ جنگیں کیوں ہوتی ہیں۔ تقریباً ہمیشہ کئی وجوہات ہوتی ہیں، ان میں سے بہت سے متضاد ہیں، وہ سب متنازع ہیں۔

یہ آسان جوابات کے لئے بہت پیچیدہ موضوع ہے۔

لیکن میں ان کے ہونے کی ایک وجہ بتاتا ہوں جو دونوں کو نظر انداز کر دیا جاتا ہے اور ذاتی طور پر آپ پر لاگو ہوتا ہے: سرمایہ کار اکثر معصومیت سے دوسرے سرمایہ کاروں سے اشارے لیتے ہیں جو ان سے مختلف کھیل کھیل رہے ہیں۔

-

فنانس میں ایک خیال موجود ہے جو معصوم لگتا ہے لیکن اس نے ناقابل حساب نقصان پہنچایا ہے۔

یہ خیال ہے کہ ایک ایسی دنیا میں اثاثوں کی ایک معقول قیمت ہوتی ہے جہاں سرمایہ کاروں کے مختلف اہداف اور وقت کے افق ہوتے ہیں۔

اپنے آپ سے پوچھیں: آج آپ کو گوگل اسٹاک کے لئے کتنی ادائیگی کرنی چاہئے؟ جواب

اس بات پر منحصر ہے کہ "آپ" کون ہیں۔

کیا آپ کے پاس 30 سال کا وقت ہے؟ اس کے بعد ادا کی جانے والی اسمارٹ قیمت میں اگلے 30 سالوں میں گوگل کے رعایتی نقد بہاؤ کا ایک سنجیدہ تجزیہ شامل ہے۔

کیا آپ 10 سال کے اندر نقد رقم نکالنا چاہتے ہیں؟ اس کے بعد ادا کرنے کی قیمت کا اندازہ اگلی دہائی میں ٹیک انڈسٹری کی صلاحیت کے تجزیے سے لگایا جاسکتا ہے اور کیا گوگل انتظامیہ اپنے وژن پر عمل درآمد کر سکتی ہے۔

کیا آپ ایک سال کے اندر فروخت کرنا چاہتے ہیں؟ پھر گوگل کی موجودہ مصنوعات کی فروخت کے سائیکلوں پر توجہ دیں اور کیا ہمارے پاس ریچھ کی مارکیٹ ہوگی۔

کیا آپ ایک دن کے تاجر ہیں؟ پھر ادا کرنے کے لئے ہوشیار قیمت "کون پرواہ کرتا ہے؟" ہے کیونکہ آپ صرف اب اور دوپہر کے کھانے کے وقت کے درمیان جو کچھ بھی ہوتا ہے اس میں سے کچھ پیسے نچوڑنے کی کوشش کر رہے ہیں، جو کسی بھی قیمت پر پورا کیا جاسکتا ہے۔

جب سرمایہ کاروں کے اہداف اور وقت کے افق مختلف ہوتے ہیں۔ اور وہ ہر اثاثے کی کلاس میں کرتے ہیں۔ قیمتیں جو ایک شخص کے لئے مضحکہ خیز لگتی ہیں وہ دوسرے کے لئے سمجھ میں آسکتی ہیں، کیونکہ وہ عوامل جن پر سرمایہ کار توجہ دیتے ہیں وہ مختلف ہوتے ہیں۔

1990 کی دہائی میں ڈاٹ کام ببل کو ہی لے لیں۔

لوگ 1999 میں یا ہوا اسٹاک کو دیکھ سکتے ہیں اور کہہ سکتے ہیں کہ "یہ پاگل تھا! آمدنی سے کئی گنا زیادہ! ویلیو ایشن کا کوئی مطلب نہیں تھا!"

لیکن 1999 میں یا ہوا کے حصص کے مالک بہت سے سرمایہ کاروں کے پاس وقت کا اتنا چھوٹا تھا کہ ان کے لئے مضحکہ خیز قیمت ادا کرنا سمجھ میں آتا تھا۔ ایک دن کا تاجر اس چیز کو پورا کر سکتا ہے جس کی انہیں ضرورت ہے چاہے یا ہوا! 5 ڈالر فی حصص یا \$500 فی حصص پر ہو جب تک کہ یہ اس دن صحیح سمت میں آگے بڑھے۔ اور ایسا ہی ہوا، سالوں تک۔

فنانس کا ایک آہنی اصول یہ ہے کہ پیسہ زیادہ سے زیادہ حد تک منافع کا تعاقب کرتا ہے۔ اگر کسی اثاثے میں رفتار ہے۔ یہ ایک عرصے سے مسلسل اوپر بڑھ رہا ہے۔ تو قلیل مدتی تاجروں کے ایک گروپ کے لئے یہ فرض کرنا پاگل پن نہیں ہے کہ وہ آگے بڑھتا رہے گا۔ غیر معینہ مدت تک نہیں۔ صرف اس مختصر مدت کے لئے جس کی انہیں ضرورت ہے۔ مومنٹم معقول طریقے سے قلیل مدتی تاجروں کو راغب کرتا ہے۔

اس کے بعد یہ دوڑوں کے لئے روانہ ہوتا ہے۔

بلبلے اس وقت بنتے ہیں جب قلیل مدتی منافع کی رفتار اتنی رقم کو اپنی طرف متوجہ کرتی ہے کہ سرمایہ کاروں کی ساخت زیادہ تر طویل مدتی سے زیادہ تر قلیل مدتی کی طرف منتقل ہو جاتی ہے۔

یہ عمل اپنے آپ پر منحصر ہے۔ جیسے جیسے تاجر قلیل مدتی منافع پر زور دیتے ہیں، وہ اور بھی زیادہ

تاجروں کو راغب کرتے ہیں۔ کچھ عرصہ پہلے۔ اور اکثر اس میں زیادہ وقت نہیں لگتا ہے۔ سب سے زیادہ اختیار رکھنے والے غالب مارکیٹ کی قیمتیں طے کرنے والے وہ ہیں جن کے پاس کم وقت کا افق ہوتا ہے۔

بلبلے ویلیو ایشن میں اضافے کے بارے میں اتنا زیادہ نہیں ہیں۔ یہ صرف کسی اور چیز کی علامت ہے: وقت کے افق سکڑ رہے ہیں کیونکہ زیادہ قلیل مدتی تاجر کھیل کے میدان میں داخل ہوتے ہیں۔

یہ کہنا عام ہے کہ ڈاٹ کام بلبلے مستقبل کے بارے میں غیر منطقی امید کا وقت تھا۔ لیکن اس دور کی سب سے عام سرخیوں میں سے ایک ریکارڈ ٹریڈنگ حجم کا اعلان تھا، جو اس وقت ہوتا ہے جب سرمایہ کار ایک ہی دن میں خرید و فروخت کر رہے ہوتے ہیں۔ سرمایہ کار، خاص طور پر قیمتیں مقرر کرنے والے۔ اگلے 20 سالوں کے بارے میں نہیں سوچ رہے تھے۔ 1999 میں اوسط میوچل فنڈ کا سالانہ ٹرن اوور 120 فیصد تھا، جس کا مطلب ہے کہ وہ زیادہ سے زیادہ اگلے آٹھ مہینوں کے بارے میں سوچ رہے تھے۔ اسی طرح انفرادی سرمایہ کار بھی تھے جنہوں نے ان میوچل فنڈز کو خریدا۔ مسگی مہرنے اپنی کتاب 'بل' میں لکھا ہے:

نوے کی دہائی کے وسط تک، پریس نے سالانہ اسکور کارڈز کی جگہ ایسی رپورٹیں شائع کر دی تھیں جو ہر تین ماہ بعد شائع ہوتی تھیں۔ اس تبدیلی نے سرمایہ کاروں کو کارکردگی کا تعاقب کرنے کی ترغیب دی، چارٹ میں سب سے اوپر فنڈز خریدنے کے لئے جلدی کی، جب وہ سب سے مہنگے تھے۔

یہ دن کی ٹریڈنگ، قلیل مدتی آپشن معاہدوں، اور مارکیٹ کی تازہ ترین تبصرہ کا دور تھا۔ یہ اس قسم کی چیز نہیں ہے جسے آپ طویل مدتی خیالات کے ساتھ منسلک کریں گے۔

2000 کی دہائی کے وسط میں ہاؤسنگ بلبل کے دوران بھی ایسا ہی ہوا تھا۔

اگلے 10 سالوں کے لئے اپنے خاندان کی پرورش کے لئے فلوریڈا کے دو بیڈروم والے ٹریک گھر کے لئے \$700,000 ادا کرنے کا جواز پیش کرنا مشکل ہے۔ لیکن یہ بالکل سمجھ میں آتا ہے اگر آپ فوری منافع کمانے کے لئے بڑھتی ہوئی قیمتوں کے ساتھ کچھ مہینوں میں گھر کو مارکیٹ میں پلٹنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ یہ بالکل وہی ہے جو بہت سے لوگ بلبل کے دوران کر رہے تھے۔

ریئل اسٹیٹ ٹرانزیکشنز پر نظر رکھنے والی کمپنی ایٹوم کے اعداد و شمار سے پتہ چلتا ہے کہ امریکہ میں 12 ماہ کے عرصے میں ایک سے زیادہ بار فروخت ہونے والے گھروں کی تعداد بلبل کے دوران پانچ گنا بڑھ گئی، جو 2000 کی پہلی سہ ماہی میں 20,000 سے بڑھ کر 2004 کی پہلی سہ ماہی میں 100,000 سے

زیادہ ہوگئی۔ بلیبل کے بعد فلپنگ 40،000 فی سہ ماہی سے بھی کم ہوگئی، جہاں یہ تقریباً اس کے بعد سے برقرار ہے۔

کیا آپ کو لگتا ہے کہ ان فلپرز نے طویل مدتی قیمت سے کرایہ کے تناسب کی پرواہ کی؟ یا کیا انہوں نے جو قیمتیں ادا کیں وہ طویل مدتی آمدنی میں اضافے کی حمایت کرتی ہیں؟ بالکل نہیں۔ یہ اعداد و شمار ان کے کھیل سے متعلق نہیں تھے۔ فلپرز کے لئے صرف ایک چیز اہم تھی کہ گھر کی قیمت اس مہینے کے مقابلے میں اگلے مہینے زیادہ ہوگی۔ اور کئی سالوں تک، یہ تھا۔

آپ ان سرمایہ کاروں کے بارے میں بہت کچھ کہہ سکتے ہیں۔ آپ انہیں سٹے باز کہہ سکتے ہیں۔ آپ انہیں غیر ذمہ دارانہ کہہ سکتے ہیں۔ آپ بڑے خطرات اٹھانے کی ان کی آمادگی پر اپنا سر ہلا سکتے ہیں۔

لیکن مجھے نہیں لگتا کہ آپ ان سب کو غیر منطقی کہہ سکتے ہیں۔

بلبلوں کی تشکیل لوگوں کو طویل مدتی سرمایہ کاری میں غیر منطقی طور پر حصہ لینے کے بارے میں اتنا زیادہ نہیں ہے۔ یہ ان لوگوں کے بارے میں ہیں جو کسی حد تک منطقی طور پر قلیل مدتی تجارت کی طرف بڑھ رہے ہیں تاکہ اس رفتار کو حاصل کیا جاسکے جو خود کو کھلا رہی تھی۔

آپ لوگوں سے کیا توقع کرتے ہیں جب رفتار ایک بڑی قلیل مدتی واپسی کی صلاحیت پیدا کرتی ہے؟ صبر سے بیٹھ کر دیکھیں؟ کبھی نہیں۔ دنیا اس طرح کام نہیں کرتی ہے۔ منافع کا ہمیشہ تعاقب کیا جائے گا۔ اور قلیل مدتی ٹریڈرز ایک ایسے علاقے میں کام کرتے ہیں جہاں طویل مدتی سرمایہ کاری کو منظم کرنے والے قوانین۔ خاص طور پر ویلیو ایشن کے آس پاس۔ کو نظر انداز کیا جاتا ہے، کیونکہ وہ کھیل کے لئے غیر متعلق ہیں۔

یہی وہ جگہ ہے جہاں چیزیں دلچسپ ہو جاتی ہیں، اور جہاں مسائل شروع ہوتے ہیں۔

بلبلے اس وقت اپنا نقصان پہنچاتے ہیں جب ایک گیم کھیلنے والے طویل مدتی سرمایہ کار دوسرے گیم کھیلنے والے قلیل مدتی ٹریڈرز سے اپنے اشارے لینا شروع کر دیتے ہیں۔

سسکو کا اسٹاک 1999 میں 300 فیصد بڑھ کر 60 ڈالرنی حصص ہو گیا۔ اس قیمت پر کمپنی کی مالیت 600 ارب ڈالر تھی جو کہ پاگل پن ہے۔ بہت کم لوگوں نے واقعی سوچا تھا کہ یہ اتنا قیمتی ہے۔ دن کے تاجر صرف اپنا مزہ لے رہے تھے۔ ماہر اقتصادیات برٹن مالکیل نے ایک بار نشانہ ہی کی تھی کہ سسکو

کی اس قدر میں متوقع ترقی کی شرح کا مطلب ہے کہ یہ 20 سال کے اندر پوری امریکی معیشت سے بڑی ہو جائے گی۔

لیکن اگر آپ 1999 میں ایک طویل مدتی سرمایہ کار تھے تو، \$60 خریدنے کے لئے دستیاب واحد قیمت تھی۔ اور بہت سے لوگ اسے اسی قیمت پر خرید رہے تھے۔ لہذا آپ نے اپنے ارد گرد دیکھا ہو گا اور اپنے آپ سے کہا ہو گا، "واہ، شاید یہ دوسرے سرمایہ کار کچھ جانتے ہیں جو میں نہیں جانتا۔" شاید آپ اس کے ساتھ چلے گئے۔ یہاں تک کہ آپ نے اس کے بارے میں ہوشیار محسوس کیا۔

آپ کو اس بات کا احساس نہیں ہے کہ جو تاجر اسٹاک کی معمولی قیمت مقرر کر رہے تھے وہ آپ سے مختلف کھیل کھیل رہے تھے۔ ساٹھ ڈالر فی حصص تاجروں کے لئے ایک مناسب قیمت تھی، کیونکہ انہوں نے دن کے اختتام سے پہلے اسٹاک فروخت کرنے کا منصوبہ بنایا تھا، جب اس کی قیمت شاید زیادہ ہوگی۔ لیکن ساٹھ ڈالر آپ کے لئے ایک تباہی تھی، کیونکہ آپ نے طویل مدت کے لئے حصص رکھنے کا منصوبہ بنایا تھا۔

یہ دونوں سرمایہ کار شاذ و نادر ہی جانتے ہیں کہ ایک دوسرے کا وجود ہے۔ لیکن وہ ایک ہی میدان میں ہیں، ایک دوسرے کی طرف دوڑ رہے ہیں۔ جب ان کے راستے اندھا دھند ٹکراتے ہیں تو کسی کو چوٹ لگ جاتی ہے۔ بہت سے مالی اور سرمایہ کاری کے فیصلوں کی جڑیں یہ دیکھنے میں ہیں کہ دوسرے لوگ کیا کرتے ہیں اور یا تو ان کی نقل کرتے ہیں یا ان کے خلاف سٹے بازی کرتے ہیں۔ لیکن جب آپ نہیں جانتے کہ کوئی شخص اس طرح کا برتاؤ کیوں کرتا ہے تو آپ کو معلوم نہیں ہو گا کہ وہ کب تک اس طرح کام کرتے رہیں گے، تو ان کا ذہن کیا بدل جائے گا، یا کیا وہ کبھی اپنا سبق سیکھیں گے۔

جب سی این بی سی پر تبصرہ نگار کہتا ہے، "آپ کو یہ اسٹاک خریدنا چاہئے" تو ذہن میں رکھیں کہ وہ نہیں جانتے کہ آپ کون ہیں۔ کیا آپ تفریح کے لئے ایک نوجوان ٹریڈنگ کر رہے ہیں؟ محدود بجٹ پر ایک بوڑھی بیوہ؟ ایک ہیج فنڈ مینجرسہ ماہی ختم ہونے سے پہلے آپ کی کتابوں کو بڑھانے کی کوشش کر رہا ہے؟ کیا ہمیں یہ سوچنا چاہئے کہ ان تینوں افراد کی ترجیحات ایک جیسی ہیں، اور یہ کہ ایک خاص اسٹاک جس سطح پر بھی ٹریڈ کر رہا ہے وہ ان تینوں کے لئے صحیح ہے؟

یہ پاگل ہے۔

یہ سمجھنا مشکل ہے کہ دوسرے سرمایہ کاروں کے ہمارے مقابلے میں مختلف اہداف ہیں، کیونکہ نفسیات کے ایک اینکر کو یہ احساس نہیں ہے کہ عقلی لوگ دنیا کو آپ کے اپنے لینس سے مختلف عینک سے دیکھ سکتے ہیں۔ بڑھتی ہوئی قیمتیں تمام سرمایہ کاروں کو ان طریقوں سے قائل کرتی ہیں جو بہترین مارکیٹرز حسد کرتے ہیں۔ وہ ایک ایسی دوا ہیں جو قدر کے بارے میں شعور رکھنے والے سرمایہ کاروں کو اوس بھری آنکھوں والے امید پرستوں میں تبدیل کر سکتی ہیں، جو کسی ایسے شخص کے اعمال سے اپنی

حقیقت سے الگ ہو جاتی ہیں جو ان سے مختلف کھیل کھیل رہا ہے۔

ایک مختلف کھیل کھیلنے والے لوگوں کے بہکاوے میں آنے سے آپ کو یہ بھی پتہ چل سکتا ہے کہ آپ کو اپنا پیسہ خرچ کرنا چاہئے۔ خاص طور پر ترقی یافتہ ممالک میں صارفین کا بہت زیادہ خرچ سماجی طور پر چلایا جاتا ہے: ان لوگوں سے متاثر ہوتا ہے جن کی آپ تعریف کرتے ہیں، اور ایسا اس لیے کیا جاتا ہے کیونکہ آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کی تعریف کریں۔

لیکن جب ہم دیکھ سکتے ہیں کہ دوسرے لوگ گاڑیوں، گھروں، کپڑوں اور چھٹیوں پر کتنا پیسہ خرچ کرتے ہیں، تو ہمیں ان کے اہداف، پریشانیوں اور امنگوں کو دیکھنے کا موقع نہیں ملتا ہے۔ ایک نوجوان وکیل جو ایک معروف قانونی فرم میں پارٹنر بننا چاہتا ہے، اسے ایک ایسی شکل برقرار رکھنے کی ضرورت ہو سکتی ہے جس کی مجھے، ایک مصنف، جو پسینے کی پتیوں میں کام کر سکتا ہے، کی کوئی ضرورت نہیں ہے۔ لیکن جب ان کی خریداری نے میری اپنی توقعات طے کیں، تو میں ممکنہ مایوسی کے راستے پر بھٹک رہا ہوں کیونکہ میں اس کے کیریئر کو فروغ دیئے بغیر پیسہ خرچ کر رہا ہوں۔ ہم

یہاں تک کہ مختلف انداز بھی نہیں ہو سکتے ہیں۔ ہم صرف ایک مختلف کھیل کھیل رہے ہیں۔ مجھے یہ سمجھنے میں کئی سال لگے۔

یہاں ایک سبق یہ ہے کہ کچھ چیزیں اپنے وقت کے افق کو سمجھنے اور آپ سے مختلف کھیل کھیلنے والے لوگوں کے اعمال اور طرز عمل سے قائل نہ ہونے سے زیادہ پیسے کے ساتھ اہمیت رکھتی ہیں۔

اہم چیز جو میں تجویز کر سکتا ہوں وہ یہ ہے کہ آپ کون سا کھیل کھیل رہے ہیں اس کی شناخت کرنے کے لئے اپنے راستے سے باہر جائیں۔

یہ حیرت کی بات ہے کہ ہم میں سے بہت کم لوگ ایسا کرتے ہیں۔ ہم پیسے کی سرمایہ کاری کرنے والے ہر شخص کو "سرمایہ کار" کہتے ہیں جیسے وہ باسکٹ بال کے کھلاڑی ہیں، سب ایک ہی اصول کے ساتھ ایک ہی کھیل کھیلتے ہیں۔ جب آپ کو احساس ہوتا ہے کہ یہ تصور کتنا غلط ہے تو آپ دیکھتے ہیں کہ آپ کون سا کھیل کھیل رہے ہیں اس کی شناخت کرنا کتنا ضروری ہے۔ میں اپنے پیسے کی سرمایہ کاری کیسے کرتا ہوں اس کی تفصیل باب 20 میں دی گئی ہے، لیکن سالوں پہلے میں نے لکھا تھا کہ "میں ایک غیر فعال سرمایہ کار ہوں جو حقیقی معاشی ترقی پیدا کرنے کی دنیا کی صلاحیت کے بارے میں پر امید ہوں اور مجھے یقین ہے کہ اگلے 30 سالوں میں یہ ترقی میری سرمایہ کاری میں آئے گی۔"

یہ عجیب لگ سکتا ہے، لیکن ایک بار جب آپ اس مشن بیان کو لکھتے ہیں تو آپ کو احساس ہوتا ہے کہ اس سے کوئی تعلق نہیں ہے۔ اس سال مارکیٹ نے کیا کیا، یا کیا ہمیں اگلے سال کساد کا سامنا کرنا

پڑے گا۔ ایک ایسے کھیل کا حصہ ہے جو میں نہیں کھیل رہا ہوں۔ لہذا میں اس پر توجہ نہیں دیتا، اور مجھے اس سے قائل ہونے کا کوئی خطرہ نہیں ہے۔

اگلا، آئیے مایوسی کے بارے میں بات کرتے ہیں۔

# 17.

## The Seduction of Pessimism

---

Optimism sounds like a sales pitch.  
Pessimism sounds like someone trying  
to help you.

---

ان وجوہات کی بنا پر جو میں کبھی نہیں سمجھ سکا، لوگ یہ سننا پسند کرتے ہیں کہ دنیا جہنم میں جا رہی ہے۔

### — مورخ ڈیڈرے میک کلو سکی

زیادہ تر لوگوں کے لئے امید پسندی بہترین شرط ہے کیونکہ دنیا زیادہ تر لوگوں کے لئے زیادہ تر وقت بہتر ہوتی ہے۔

لیکن ناامیدی ہمارے دلوں میں ایک خاص مقام رکھتی ہے۔ ناامیدی امید پرستی سے زیادہ عام نہیں ہے۔ یہ بھی ہوشیار لگتا ہے۔ یہ فکری طور پر دلکش ہے، اور اس پر امید سے زیادہ توجہ دی جاتی ہے، جسے اکثر خطرے سے بے خبر ہونے کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔

اس سے پہلے کہ ہم آگے بڑھیں، ہمیں اس بات کی وضاحت کرنی چاہیے کہ پر امید کیا ہے۔ حقیقی امید پرستوں کو یقین نہیں ہے کہ سب کچھ اچھا ہوگا۔ یہ اطمینان ہے۔ پر امید ایک یقین ہے کہ اچھے نتائج کے امکانات وقت کے ساتھ آپ کے حق میں ہیں، یہاں تک کہ جب راستے میں ناکامیاں ہوں گی۔ یہ سادہ سا خیال کہ زیادہ تر لوگ صبح اٹھ کر چیزوں کو تھوڑا بہتر اور زیادہ پیداواری بنانے کی کوشش کرتے ہیں بجائے اس کے کہ پریشانی پیدا کرنے کی کوشش کریں۔ یہ پیچیدہ نہیں ہے۔ اس کی بھی ضمانت نہیں ہے۔ یہ زیادہ تر لوگوں کے لئے سب سے زیادہ معقول شرط ہے، زیادہ تر وقت۔ آنجہانی

شہاریات دان ہنس روز لنگ نے اسے مختلف انداز میں بیان کیا: "میں امید پرست نہیں ہوں۔ میں ایک بہت سنجیدہ شخص ہوں۔"

اب ہم امید پرستی کے زیادہ متاثر کن بھائی بہن پر تبادلہ خیال کر سکتے ہیں: ناامیدی۔

-

29 دسمبر 2008.

جدید تاریخ میں معیشت کے لیے بدترین سال ختم ہونے والا ہے۔ دنیا بھر کی سٹاک مارکیٹیں گر چکی تھیں۔ عالمی مالیاتی نظام روزمرہ لائف سپورٹ پر تھا۔ بے روزگاری بڑھ رہی تھی۔

جیسا کہ ایسا لگ رہا تھا کہ وہ بدتر نہیں ہو سکتے ہیں، وال اسٹریٹ جرنل نے ایک کہانی شائع کی جس میں دلیل دی گئی کہ ہم نے ابھی تک کچھ نہیں دیکھا ہے۔ اس نے پہلے صفحے پر ایک مضمون شائع کیا جس میں ایگور پینارن نامی ایک روسی پروفیسر کے نقطہ نظر پر لکھا گیا تھا جن کے معاشی نظریات سائنس فکشن لکھنے والوں کے مزاج کے مقابلے میں تھے۔

جرنل نے لکھا ہے:

جون 2010 کے آخر میں، یا جولائی کے اوائل میں، [پینارن] کہتے ہیں، امریکہ چھ ٹکڑوں میں تقسیم ہو جائے گا۔ الاسکا روسی کنٹرول میں واپس آ جائے گا... کیلیفورنیا "کیلیفورنیا جمہوریہ" کا مرکز بنے گا اور چین کا حصہ یا چینی اثر و رسوخ کے تحت ہو گا۔ ٹیکساس "ٹیکساس ریپبلک" کا دل ہو گا، ریاستوں کا ایک گروپ جو میکسیکو میں جائے گا یا میکسیکو کے اثر و رسوخ کے تحت آئے گا۔ واشنگٹن، ڈی سی اور نیویارک ایک "اٹلانٹک امریکہ" کا حصہ ہوں گے جو یورپی یونین میں شامل ہو سکتا ہے۔ کینیڈا شمالی ریاستوں کے ایک گروپ پر قبضہ کر لے گا پروفیسر پینارن "وسطی شمالی امریکی جمہوریہ" کہتے ہیں۔ ان کا خیال ہے کہ ہوائی جاپان یا چین کا محافظ ہو گا اور الاسکا کوروس میں ضم کر دیا جائے گا۔<sup>55</sup>

یہ بیک روم بلاگ یا ٹین فیول ٹوپی نیوز لیٹر کی کہانی نہیں تھی۔ یہ دنیا کے سب سے معتبر مالیاتی اخبار کے پہلے صفحے پر تھا۔

معیشت کے بارے میں مایوس ہونا ٹھیک ہے۔ یہاں تک کہ تباہ کن ہونا بھی ٹھیک ہے۔ تاریخ ایسے ممالک کی مثالوں سے بھری پڑی ہے جو نہ صرف کساد کا سامنا کر رہے ہیں بلکہ ٹوٹ پھوٹ کا بھی سامنا کر رہے ہیں۔

پنارن قسم کی کہانیوں کے بارے میں دلچسپ بات یہ ہے کہ ان کے قطبی مخالف خوفناک امید کی پیش گوئیوں کو شاذ و نادر ہی اتنی سنجیدگی سے لیا جاتا ہے جتنا قیامت کے نبیوں کو۔

1940 کی دہائی کے اواخر میں جاپان کو ہی لے لیں۔ دوسری جنگ عظیم میں شکست سے یہ قوم معاشی، صنعتی، ثقافتی اور سماجی طور پر ہر طرح سے تباہ ہو گئی تھی۔ 1946 میں ایک وحشیانہ موسم سرما نے ایک قحط پیدا کیا جس نے خوراک کو فی شخص روزانہ 800 کیلوری سے بھی کم تک محدود کر دیا۔<sup>56</sup>

ذرا تصور کریں کہ اگر کسی جاپانی ماہر تعلیم نے اس دوران اخبار میں ایک مضمون لکھا ہو جس میں کہا گیا ہو:

اٹھو، سب۔ ہماری زندگی میں ہماری معیشت جنگ کے خاتمے سے پہلے کے حجم سے تقریباً 15 گنا بڑھ جائے گی۔ ہماری متوقع عمر تقریباً دو گنی ہو جائے گی۔ ہماری سٹاک مارکیٹ منافع پیدا کرے گی جیسا کہ تاریخ میں کسی بھی ملک نے شاذ و نادر ہی دیکھا ہے۔ ہم 40 سال سے زیادہ عرصے تک بے روزگاری کو 6 فیصد سے اوپر نہیں دیکھیں گے۔ ہم الیکٹرانک جدت طرازی اور کارپوریٹ انتظامی نظام میں عالمی رہنما بن جائیں گے۔ جلد ہی ہم اتنے امیر ہو جائیں گے کہ ہم ریاستہائے متحدہ امریکہ میں سب سے قیمتی رئیل اسٹیٹ کے مالک ہوں گے۔ ویسے امریکی ہمارے قریب ترین اتحادی ہوں گے اور ہماری معاشی بصیرت کو نقل کرنے کی کوشش کریں گے۔

انہیں کمرے سے باہر نکال دیا جاتا اور طبی جانچ کرانے کے لئے کہا جاتا۔

مندرجہ بالا تفصیل کو ذہن میں رکھیں کہ جنگ کے بعد کی نسل میں جاپان میں دراصل کیا ہوا تھا۔ لیکن پٹنارن کے برعکس آئینہ ایک طرح سے مضحکہ خیز لگتا ہے جس طرح تباہی کی پیش گوئی نہیں کی جاتی ہے۔

ناامیدی صرف امید پرستی سے زیادہ ہوشیار اور قابل قبول لگتی ہے۔

کسی کو بتائیں کہ سب کچھ بہت اچھا ہو گا اور امکان ہے کہ وہ یا تو آپ کو جھٹک دیں گے یا شک کی نگاہ پیش کریں گے۔ کسی کو بتائیں کہ وہ خطرے میں ہیں اور آپ کو ان کی غیر منقسم توجہ حاصل ہے۔

اگر کوئی ہوشیار شخص مجھ سے کہے کہ ان کے پاس اسٹاک پک ہے جو اگلے سال میں 10 گنا بڑھنے والا ہے، تو میں فوری طور پر انہیں بکواس سے بھرا ہوا لکھ دوں گا۔

اگر کوئی شخص جو فضول باتوں سے بھرا ہوا ہے مجھ سے کہے کہ میرا ایک اسٹاک گرنے والا ہے کیونکہ یہ اکاؤنٹنگ فراڈ ہے تو میں اپنا کیلنڈر صاف کروں گا اور ان کا ہر لفظ سنوں گا۔

کہتے ہیں کہ ہمیں ایک بڑی کساد کا سامنا کرنا پڑے گا اور اخبارات آپ کو بلائیں گے۔ کہتے ہیں کہ ہم اوسط نمو کی طرف بڑھ رہے ہیں اور کسی کو خاص پرواہ نہیں ہے۔ کہتے ہیں کہ ہم قریب ہیں

اگلی عظیم ڈپریشن اور آپ ٹی وی پر آئیں گے۔ لیکن ذکر کریں کہ اچھا وقت آنے والا ہے، یا مارکیٹوں کو چلانے کی گنجائش ہے، یا یہ کہ کسی کمپنی میں بہت زیادہ صلاحیت ہے، اور مبصرین اور ناظرین کی طرف سے ایک عام رد عمل یہ ہے کہ آپ یا تو سیلز مین ہیں یا مزاحیہ طور پر خطرات سے دور ہیں۔

سرمایہ کاری نیوز لیٹر کی صنعت سالوں سے اس بات کو جانتی ہے، اور اب ایک ایسے ماحول میں کام کرنے کے باوجود تباہی کے نبیوں سے بھری ہوئی ہے جہاں پچھلی صدی میں اسٹاک مارکیٹ میں 17,000 گنا اضافہ ہوا ہے (بشمول منافع)۔

یہ فنانس سے باہر سچ ہے۔ میٹ ریڈلے نے اپنی کتاب دی ریشنل آپٹیمسٹ میں لکھا ہے:

ناامیدی کی مسلسل ڈھول کی دھڑکن عام طور پر کسی بھی فاتحانہ گیت کو غرق کر دیتی ہے... اگر آپ کہتے ہیں کہ دنیا بہتر ہو رہی ہے تو آپ سادہ لوح اور بے حس کہلانے سے بچ سکتے ہیں۔ اگر آپ کہتے ہیں کہ دنیا بہتر ہوتی جا رہی ہے تو آپ کو شرمناک طور پر پاگل سمجھا جاتا ہے۔ دوسری طرف، اگر آپ کہتے ہیں کہ تباہی قریب ہے، تو آپ میک آر تھر جینیئس ایوارڈ یا یہاں تک کہ نوبل امن انعام کی توقع کر سکتے ہیں۔ میری اپنی بالغ زندگی میں... ناامیدی کی فیشن ایبل وجوہات بدل گئیں، لیکن مایوسی مستقل تھی۔

ہانس روزلنگ نے اپنی کتاب 'فیکٹ فلنیس' میں لکھا ہے کہ 'لوگوں کا ہر گروپ جو میں پوچھتا ہوں

وہ سوچتا ہے کہ دنیا اس سے کہیں زیادہ خوفناک، زیادہ پر تشدد اور زیادہ ناامید ہے۔

جب آپ یہ محسوس کرتے ہیں کہ معاشی ترقی سے لے کر طبی کامیابیوں تک، اسٹاک مارکیٹ کے فوائد سے لے کر سماجی مساوات تک ہر چیز میں انسان اپنی زندگی کے دوران کتنی ترقی کر سکتا ہے، تو آپ سوچیں گے کہ امید پسندی مایوسی سے زیادہ توجہ حاصل کرے گی۔ اور پھر بھی۔

ناامیدی کی فکری کشش صدیوں سے مشہور ہے۔ جان اسٹورٹ مل نے 1840 کی دہائی میں لکھا: "میں نے مشاہدہ کیا ہے کہ وہ شخص نہیں جو دوسروں کی مایوسی کے وقت امید کرتا ہے، بلکہ وہ شخص جو دوسروں کی امید پر مایوس ہوتا ہے، لوگوں کا ایک بڑا طبقہ ایک سادھو کے طور پر اس کی تعریف کرتا ہے۔"

سوال یہ ہے کہ کیوں؟ اور یہ کس طرح اثر انداز ہوتا ہے کہ ہم پیسے کے بارے میں کس طرح سوچتے ہیں؟

آئیے اس بنیاد کو دہراتے ہیں کہ کوئی بھی پاگل نہیں ہے۔

پیسے کے ساتھ لین دین کرتے وقت ناامیدی کیوں متاثر کن ہوتی ہے اس کی جائز وجوہات ہیں۔ اس سے صرف یہ جاننے میں مدد ملتی ہے کہ وہ کیا ہیں تاکہ اس بات کو یقینی بنایا جاسکے کہ ہم انہیں بہت دور نہ لے جائیں۔

اس کا ایک حصہ جبلتی اور ناگزیر ہے۔ کاہنمین کا کہنا ہے کہ نقصان سے غیر متوازن نفرت ایک ارتقائی ڈھال ہے۔ وہ لکھتے ہیں:

جب براہ راست ایک دوسرے کا موازنہ کیا جاتا ہے یا ایک دوسرے کے خلاف وزن کیا جاتا ہے، تو نقصانات منافع سے کہیں زیادہ ہوتے ہیں۔ مثبت اور منفی توقعات یا تجربات کی طاقت کے درمیان اس عدم مساوات کی ایک ارتقائی تاریخ ہے۔ وہ جاندار جو خطرات کو مواقع سے زیادہ فوری سمجھتے ہیں ان کے پاس زندہ رہنے اور افزائش نسل کا بہتر موقع ہوتا ہے۔

لیکن کچھ دیگر چیزیں مالی ناامیدی کو امید پرستی سے زیادہ آسان، عام اور زیادہ متاثر کن بناتی ہیں۔

ایک یہ ہے کہ پیسہ ہر جگہ موجود ہے، لہذا کچھ برا ہونے والا واقعہ ہر ایک کو متاثر کرتا ہے اور ہر ایک کی توجہ حاصل کرتا ہے۔

یہ موسم کے بارے میں سچ نہیں ہے۔ فلوریڈا میں آنے والے سمندری طوفان سے 92 فیصد امریکیوں کو براہ راست کوئی خطرہ نہیں ہے۔ لیکن معیشت پر پڑنے والی کساد آپ سمیت ہر ایک شخص کو متاثر کر سکتی ہے، لہذا توجہ دیں۔

یہ اسٹاک مارکیٹ جیسی مخصوص چیز کے لئے جاتا ہے۔ تمام امریکی گھرانوں میں سے نصف سے زیادہ براہ راست اسٹاک کے مالک ہیں۔ یہاں تک کہ جو ایسا نہیں کرتے ہیں، ان میں بھی اسٹاک مارکیٹ کی مقبولیت کو میڈیا میں اتنی زیادہ فروغ دیا جاتا ہے کہ ڈاؤ جونز انڈسٹریل اوسط اسٹاک کے بغیر گھرانے کا سب سے زیادہ دیکھا جانے والا معاشی بیرومیٹر ہو سکتا ہے۔

اسٹاک میں 1 فیصد اضافہ شام کی خبروں میں مختصر طور پر ذکر کیا جاسکتا ہے۔ لیکن عام طور پر خون کے سرخ رنگ میں لکھے گئے بولڈ، آل کیپ حروف میں 1 فیصد کمی کی اطلاع دی جائے گی۔ عدم مساوات سے بچنا مشکل ہے۔

اور اگرچہ بہت کم لوگ یہ وضاحت کرنے کی کوشش کرتے ہیں کہ مارکیٹ کیوں اوپر گئی۔ کیا یہ اوپر نہیں جانا چاہئے؟۔ تقریباً ہمیشہ یہ وضاحت کرنے کی کوشش کی جاتی ہے کہ یہ کیوں نیچے چلا گیا۔

کیا سرمایہ کار معاشی ترقی کے بارے میں فکر مند ہیں؟ کیا فیڈ نے

چیزوں کو ایک بار پھر خراب کر دیا؟

کیا سیاستدان غلط فیصلے کرتے ہیں؟ کیا کوئی اور جوتا

گرا نا ہے؟

اس بارے میں بیانیہ کہ زوال کیوں ہوا، ان کے بارے میں بات کرنا، فکر مند ہونا، اور آپ کے خیال

میں آگے کیا ہونے والا ہے اس کے گرد کہانی تیار کرنا آسان بنا دیتا ہے۔ عام طور پر، زیادہ تر اسی طرح۔

یہاں تک کہ اگر آپ اسٹاک کے مالک نہیں ہیں تو، اس طرح کی چیزیں آپ کی توجہ حاصل کریں گی۔ 1929 کے عظیم بحران کے موقع پر صرف 2.5% امریکیوں کے پاس اسٹاک تھا جس نے گریٹ ڈپریشن کو جنم دیا۔ لیکن امریکیوں کی اکثریت، اگر دنیا نہیں تو۔ حیرت سے دیکھ رہی تھی کہ مارکیٹ گر رہی ہے، اور سوچ رہی ہے کہ اس سے ان کی اپنی قسمت کے بارے میں کیا اشارہ ملتا ہے۔ یہ سچ تھا چاہے آپ وکیل ہوں یا کسان یا کار میکنک۔

مورخ ایرک راوچوے لکھتے ہیں:

قدر میں اس گراؤ نے فوری طور پر صرف چند امریکیوں کو متاثر کیا۔ لیکن دوسروں نے مارکیٹ کو بہت قریب سے دیکھا تھا اور اسے انڈیکس کے طور پر دیکھا تھا۔

ان کی قسمت یہ تھی کہ انہوں نے اچانک اپنی زیادہ تر معاشی سرگرمی روک دی۔ جیسا کہ ماہر معاشیات جوزف شمپیٹر نے بعد میں لکھا، "لوگوں نے محسوس کیا کہ ان کے پیروں تلے سے زمین راستہ نکال رہی ہے۔" 58

دو موضوعات ہیں جو آپ کی زندگی کو متاثر کریں گے چاہے آپ ان میں دلچسپی رکھتے ہیں یا نہیں: پیسہ اور صحت۔ اگرچہ صحت کے مسائل انفرادی ہوتے ہیں، لیکن پیسے کے مسائل زیادہ منظم ہوتے ہیں۔ ایک مربوط نظام میں جہاں ایک شخص کے فیصلے دوسروں کو متاثر کر سکتے ہیں، یہ قابل فہم ہے کہ مالی خطرات توجہ حاصل کرتے ہیں اور اس طرح توجہ حاصل کرتے ہیں جیسے کچھ دوسرے موضوعات کر سکتے ہیں۔

دوسرا یہ ہے کہ مایوسی پسند اکثر موجودہ رجحانات کو اس بات کا حساب لگائے بغیر پیش کرتے ہیں کہ مارکیٹیں کس طرح ڈھلتی ہیں۔

2008 میں ماہر ماحولیات لیسٹر براؤن نے لکھا: "2030 تک چین کو ایک دن میں 98 ملین بیرل تیل کی ضرورت ہوگی۔ دنیا اس وقت روزانہ 85 ملین بیرل تیل پیدا کر رہی ہے اور شاید کبھی بھی اس سے زیادہ پیداوار نہ کرے۔ وہاں دنیا کے تیل کے ذخائر موجود ہیں۔" 59

وہ صحیح ہے۔ اس صورت حال میں دنیا میں تیل ختم ہو جائے گا۔ لیکن مارکیٹیں اس

طرح کام نہیں کرتی ہیں۔

معاشیات میں ایک آہنی قانون ہے: انتہائی اچھے اور انتہائی برے حالات شاذ و نادر ہی زیادہ دیر تک اس طرح رہتے ہیں کیونکہ رسد اور طلب مشکل انداز میں ڈھل جاتے ہیں۔

غور کریں کہ براؤن کی پیشگوئی کے فوراً بعد تیل کے ساتھ کیا ہوا۔ 2008 میں بڑھتی ہوئی عالمی طلب کی وجہ سے تیل کی قیمتوں میں اضافہ ہوا۔ اس کا زیادہ تر حصہ

چین۔ ممکنہ پیداوار تک پہنچ گیا۔ 2001 میں ایک بیرل تیل 20 ڈالر میں فروخت ہوا اور

2008\$ تک 60.138\$

نئی قیمت کا مطلب یہ تھا کہ تیل کی کھدائی سونا زمین سے باہر کھینچنے کے مترادف تھی۔ تیل پیدا کرنے والوں کی ترغیبات ڈرامائی طور پر بدل گئیں۔ مشکل سے تیل کی فراہمی جو 20 ڈالر فی بیرل پر لڑائی کے قابل نہیں تھی۔ ڈرلنگ کی لاگت نے اس قیمت کو پورا نہیں کیا جس کے لئے آپ اسے فروخت کر سکتے تھے۔ اب آپ ایک بیرل 138 ڈالر میں فروخت کر سکتے ہیں۔

اس سے نئی فریکنگ اور افقی ڈرلنگ ٹکنالوجیوں میں اضافہ ہوا۔

پوری انسانی تاریخ میں زمین پر تیل کے تقریباً اتنے ہی ذخائر رہے ہیں۔ اور ہم کچھ عرصے سے جانتے ہیں کہ تیل کے بڑے ذخائر کہاں ہیں۔

ہمارے پاس جو ٹیکنالوجی ہے وہ تبدیلی ہے جو ہمیں معاشی طور پر سامان کو زمین سے باہر کھینچنے دیتی ہے۔ تیل کے مورخ ڈینیئل یرگن لکھتے ہیں: "امریکہ میں تیل کے 86 فیصد ذخائر دریافت کے وقت لگائے گئے تخمینے کا نتیجہ نہیں ہیں بلکہ ان ترامیم کا نتیجہ ہیں جو ہماری ٹیکنالوجی میں بہتری کے بعد آتی ہیں۔"

2008 میں فریکنگ شروع ہونے کے بعد یہی ہوا تھا۔ صرف امریکہ میں تیل کی پیداوار 2008 میں تقریباً پانچ ملین بیرل یومیہ سے بڑھ کر 2019 تک 13 ملین بیرل ہو گئی۔ عالمی سطح پر تیل کی پیداوار اب 100 ملین بیرل یومیہ سے زیادہ ہے، جو براؤن کے اندازے سے 20 فیصد زیادہ ہے۔

2008ء میں تیل کے رجحانات کا تجزیہ کرنے والے ایک ناامید شخص کے لئے، یقیناً چیزیں خراب لگ رہی تھیں۔ ایک حقیقت پسند کے لئے جو یہ سمجھتا تھا کہ ضرورت تمام ایجادات کی ماں ہے، یہ بہت کم خوفناک تھا۔

یہ فرض کرنا کہ کوئی بد صورت چیز بد صورت رہے گی، ایک آسان پیش گوئی ہے۔ اور یہ حوصلہ افزا ہے، کیونکہ اس کے لئے دنیا کے بدلنے کا تصور کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ لیکن مسائل درست ہوتے ہیں اور لوگ خود کو ڈھال لیتے ہیں۔ خطرات مساوی پیمانے پر حل کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔ یہ معاشی تاریخ کا ایک عام پلاٹ ہے جسے مایوسی پسند آسانی سے بھول جاتے ہیں جو سیدھی لائنوں میں پیش گوئی کرتے ہیں۔

تیسری بات یہ ہے کہ پیش رفت اتنی سست روی سے ہوتی ہے کہ اس پر توجہ نہیں دی جاسکتی، لیکن ناکامیاں اتنی تیزی سے رونما ہوتی ہیں کہ انہیں نظر انداز نہیں کیا جاسکتا۔

راتوں رات بہت سے سانحے ہوتے ہیں۔ راتوں رات معجزے شاذ و نادر ہی ہوتے ہیں۔

5 جنوری 1889ء کو ڈیٹرائٹ فری پریس نے دیرینہ خواب کو ناکام بنا دیا کہ انسان ایک دن پرندے کی طرح اڑ سکتا ہے۔ اخبار نے لکھا ہے کہ ہوائی جہاز "ناممکن دکھائی دیتے ہیں":

ضروری ایندھن اور انجینئر کے ساتھ پرواز کرنے والی مشین کا سب سے چھوٹا ممکنہ وزن، 300 یا 400 پاؤنڈ سے کم نہیں ہو سکتا ہے... لیکن وزن کی ایک کم حد ہے، یقینی طور پر پچاس پاؤنڈ سے زیادہ نہیں، جس سے آگے کسی جانور کے لئے اڑنا ممکن ہے۔ قدرت اس حد تک پہنچ چکی ہے اور اپنی پوری کوشش کے ساتھ اسے عبور کرنے میں ناکام رہی ہے۔

چھ ماہ بعد، اور ول رائٹ نے اپنے بھائی ولبر کی مدد کے لئے ہائی اسکول چھوڑ دیا، جس نے پرنٹنگ پریس بنانے کے لئے اپنے صحن کے شیڈ میں تبدیلی کی۔ یہ بھائیوں کی پہلی مشترکہ ایجاد تھی۔ یہ ان کا آخری نہیں ہوگا۔

اگر آپ کو 20 ویں صدی کی سب سے اہم ایجادات کی فہرست بنانا ہو تو ہوائی جہاز اگر نمبر ایک نہیں تو کم از کم ٹاپ فائیو ہوگا۔ ہوائی جہاز نے سب کچھ بدل دیا۔ اس نے عالمی جنگیں شروع کیں، اس نے عالمی جنگوں کا خاتمہ کیا۔ اس نے دنیا کو جوڑ دیا، شہروں اور دیہی برادریوں کے درمیان خلا کو پر کیا۔  
سمندر اور ممالک

لیکن رائٹ برادرز کی جانب سے پہلا طیارہ بنانے کی جستجو کی کہانی میں ایک دلچسپ موڑ ہے۔

پرواز کو فتح کرنے کے بعد، کسی نے بھی اس پر توجہ نہیں دی۔ کسی کو پرواہ نہیں تھی۔

فریڈرک لیوس ایلن نے 1952 میں امریکی تاریخ پر اپنی کتاب میں لکھا:

عوام کو یہ سمجھنے میں کئی سال گزر گئے کہ رائٹس کیا کر رہے ہیں۔ لوگوں کو اس بات کا اتنا یقین تھا کہ پرواز ناممکن ہے کہ 1905 میں ڈیٹن [اوہائیو] کے ارد گرد پرواز کرتے ہوئے دیکھنے والوں میں سے زیادہ تر نے فیصلہ کیا کہ انہوں نے جو کچھ دیکھا ہے وہ کوئی ایسی چال ہوگی جس کی کوئی اہمیت نہیں ہے۔ کچھ اسی طرح جیسے آج کے زیادہ تر لوگ ٹیلی پیٹھی کا مظاہرہ سمجھتے ہیں۔ یہ نہیں تھا

مئی 1908 تک - رائٹ کی پہلی پرواز کے تقریباً ساڑھے چار سال بعد  
یہ کہ تجربہ کار رپورٹروں کو یہ دیکھنے کے لئے بھیجا گیا تھا کہ وہ کیا کر رہے ہیں، تجربہ کار ایڈیٹروں نے  
ان رپورٹروں کی پر جوش ترسیل کو پورا اعتماد دیا، اور آخر کار دنیا کو اس حقیقت کا احساس ہوا کہ انسانی  
پرواز کامیابی سے مکمل ہو گئی ہے۔

یہاں تک کہ جب لوگوں نے طیارے کی حیرت کو پکڑا تو انہوں نے سالوں تک اس کا اندازہ نہیں  
لگایا۔

پہلے اسے بنیادی طور پر فوجی ہتھیار کے طور پر دیکھا جاتا تھا۔ پھر ایک امیر آدمی کا کھلونا۔ پھر،  
شاید، کچھ لوگوں کو لے جانے کے لئے استعمال کیا جاتا تھا۔

واشنگٹن پوسٹ نے 1909 میں لکھا تھا: "تجارتی ہوائی مال بردار جہاز جیسی کوئی چیز کبھی نہیں ہوگی۔  
مال برداری مریض کی زمین پر اپنا سست وزن کھینچتی رہے گی۔ پہلا کارگو طیارہ پانچ ماہ بعد روانہ ہوا۔

اب اس سست، سالوں سے جاری بیداری کا موازنہ ہوائی جہاز کے بارے میں پر امید ہونے سے  
کریں کہ لوگ کارپوریٹ دیوالیہ پن کی طرح ناامیدی کے ڈرائیوروں پر کتنی تیزی سے توجہ  
دیتے ہیں۔

یا ایک بڑی جنگ۔

یا ہوائی جہاز کا حادثہ۔ رائٹ کے طیارے کا پہلا ذکر 1908 میں اس وقت آیا جب تھامس سیلفریج نامی ایک آرمی لیفٹیننٹ ایک مظاہرے کی پرواز کے دوران ہلاک ہو گیا۔<sup>61</sup>

ترقی کمپاؤنڈنگ سے چلتی ہے، جس میں ہمیشہ وقت لگتا ہے۔ تباہی ناکامی کے واحد نقطہ کی وجہ سے ہوتی ہے، جو سیکنڈوں میں ہو سکتی ہے، اور اعتماد کی کمی، جو ایک لمحے میں ہو سکتی ہے۔

مایوسی کے ارد گرد ایک بیانیہ تخلیق کرنا آسان ہے کیونکہ کہانی کے ٹکڑے تازہ اور زیادہ تازہ ہوتے ہیں۔ پر امید بیانیوں کے لیے تاریخ اور پیش رفت کے ایک طویل حصے کو دیکھنے کی ضرورت ہوتی ہے، جسے لوگ بھول جاتے ہیں اور اسے یکجا کرنے کے لیے زیادہ کوشش کرتے ہیں۔

طب کی ترقی پر غور کریں۔ پچھلے سال کو دیکھیں تو آپ کو کچھ فائدہ نہیں ہوگا۔ کوئی بھی دہائی زیادہ بہتر کام نہیں کرے گی۔ لیکن گزشتہ 50 سالوں پر نظر ڈالیں تو کچھ غیر معمولی نظر آئے گا۔ مثال کے طور پر، نیشنل انسٹی ٹیوٹ آف ہیلتھ کے مطابق، 1965 کے بعد سے دل کی بیماری سے فی کس عمر ایڈجسٹ شدہ اموات کی شرح میں 70 فیصد سے زیادہ کمی آئی ہے۔ دل کی بیماریوں سے ہونے والی اموات میں 70 فیصد کمی ہر سال پانچ لاکھ امریکیوں کی زندگیاں بچانے کے لیے کافی ہے۔ ہر سال بچایا جانے والا اٹلانٹا کی آبادی کی تصویر بنائیں۔ لیکن چونکہ یہ پیش رفت اتنی آہستہ آہستہ ہوئی ہے، لہذا یہ دہشت گردی، ہوائی جہاز کے حادثات، یا قدرتی آفات جیسے فوری، اچانک نقصانات کے مقابلے میں کم توجہ حاصل کرتا ہے۔ ہمارے پاس ہفتے میں پانچ بار، ہر ہفتے پانچ بار کیٹرینا طوفان آسکتا ہے۔ تصور کریں کہ اس پر کتنی توجہ دی جائے گی۔ اور یہ پچھلے 50 سالوں میں دل کی بیماری میں کمی سے بچائی جانے والی سالانہ زندگیوں کی تعداد کو پورا نہیں کرے گا۔

یہی چیز کاروبار پر لاگو ہوتی ہے، جہاں یہ محسوس کرنے میں سالوں لگتے ہیں کہ ایک مصنوعات یا کمپنی کتنی اہم ہے، لیکن ناکامیاں راتوں رات ہو سکتی ہیں۔

اور سٹاک مارکیٹوں میں، جہاں چھ ماہ میں ہونے والی 40 فیصد کمی کانگریس کی تحقیقات کی طرف راغب کرے گی، لیکن چھ سالوں میں ہونے والے 140 فیصد اضافے پر عملاً توجہ نہیں دی جاسکتی۔ اور کیریئر میں، جہاں ساکھ بنانے میں زندگی بھر لگتی ہے اور تباہ کرنے کے لئے ایک ای میل لگتا ہے۔

ناامیدی کا مختصر ڈنک غالب ہے جبکہ امید کی طاقتور کشش پر کوئی توجہ نہیں دی جاتی ہے۔

یہ اس کتاب میں پہلے بیان کیے گئے ایک اہم نکتے کی نشاندہی کرتا ہے: سرمایہ کاری میں آپ کو کامیابی کی قیمت کی نشاندہی کرنی چاہئے۔ ترقی کے طویل پس منظر میں اتار چڑھاؤ اور نقصان۔ اور اسے ادا کرنے کے لئے تیار ہونا چاہئے۔

-

سنہ 2004 میں نیویارک ٹائمز نے اسٹیفن ہاکنگ کا انٹرویو کیا جن کے موٹرنیورون کی لاعلاج بیماری نے انہیں مفلوج کر دیا تھا اور وہ 21 سال کی عمر میں بات کرنے سے قاصر تھے۔

اپنے کمپیوٹر کے ذریعے ہانگ نے انٹرویو لینے والے کو بتایا کہ وہ عام لوگوں کو کتابیں فروخت کرنے کے لیے کتنے پر جوش ہیں۔

"کیا آپ ہمیشہ اتنے خوش رہتے ہیں؟" ٹائمز نے پوچھا۔

"جب میں ۲۱ سال کا تھا تو میری توقعات صفر ہو گئی تھیں۔ تب سے اب تک سب کچھ بونس رہا ہے،" انہوں نے جواب دیا۔

چیزوں کے اچھے ہونے کی توقع کرنے کا مطلب ہے ایک بہترین صورت حال جو ہموار محسوس ہوتی ہے۔ ناامیدی توقعات کو کم کرتی ہے، ممکنہ نتائج اور نتائج کے درمیان فرق کو کم کرتی ہے جس کے بارے میں آپ بہت اچھا محسوس کرتے ہیں۔

شاید یہی وجہ ہے کہ یہ اتنا پرکشش ہے۔ چیزوں کے خراب ہونے کی توقع رکھنا خوشگوار حیرت کا بہترین طریقہ ہے جب وہ نہیں ہیں۔

ستم ظریفی یہ ہے کہ اس کے بارے میں پر امید ہونا ضروری ہے۔ اب،

کہانیوں کے بارے میں ایک مختصر کہانی۔

**18.**

**When You'll  
Believe  
Anything**

---

Appealing fictions, and why stories are  
more powerful than statistics.

---

تصور کریں کہ ایک اجنبی کو زمین پر بھیجا گیا ہے۔ ان کا کام ہماری معیشت پر نظر رکھنا ہے۔

وہ نیویارک شہر کے اوپر چکر لگاتے ہیں، معیشت کو سائز دینے کی کوشش کرتے ہیں اور 2007 اور 2009 کے درمیان یہ کس طرح تبدیل ہوا۔

2007 میں نئے سال کے موقع پر وہ ٹائمز اسکوائر پر منڈلاتے ہیں۔ وہ پارٹی میں جانے والے ہزاروں خوش لوگوں کو روشن روشنیوں، خوفناک بل بورڈز، آتش بازی اور ٹی وی کیمروں سے گھرا ہوا دیکھتا ہے۔

وہ 2009 میں نئے سال کے موقع پر ٹائمز اسکوائر پر واپس آتے ہیں۔ وہ پارٹی میں جانے والے ہزاروں خوش لوگوں کو روشن روشنیوں، خوفناک بل بورڈز، آتش بازی اور ٹی وی کیمروں سے گھرا ہوا دیکھتا ہے۔

یہ ایک ہی نظر آتا ہے۔ وہ زیادہ فرق نہیں دیکھ سکتا۔

وہ نیویارک کے لوگوں کی تقریباً اتنی ہی تعداد کو شہر کے ارد گرد گھومتے ہوئے دیکھتے ہیں۔ ان لوگوں کے ارد گرد اتنی ہی تعداد میں دفتری عمارتیں ہیں، جن میں اتنی ہی تعداد میں ڈیسک ہیں جن میں اتنی ہی تعداد میں کمپیوٹر ہیں، جو اتنی ہی تعداد میں انٹرنیٹ کنکشن سے جڑے ہوئے ہیں۔

شہر کے باہر وہ اتنی ہی تعداد میں فیکٹریاں اور گودام دیکھتے ہیں، جو ایک ہی شاہراہوں سے جڑے ہوئے ہیں اور اتنے ہی ٹرک لے کر جا رہے ہیں۔

وہ زمین کے قدرے قریب پہنچ جاتا ہے اور دیکھتا ہے کہ وہی یونیورسٹیاں وہی موضوعات پڑھاتی ہیں اور اتنی ہی تعداد میں لوگوں کو وہی ڈگریاں دیتی ہیں۔

وہ اسی طرح کے بنیادی خیالات کی حفاظت کرنے والے پیٹنٹ کی اتنی ہی تعداد کو دیکھتے ہیں۔

انہوں نے نوٹ کیا کہ ٹیکنالوجی میں بہتری آئی ہے۔ 2009 میں ہر کوئی ایسے اسمارٹ فون رکھتا ہے جو 2007 میں موجود نہیں تھا۔ کمپیوٹر اب تیز تر ہیں۔ دوا بہتر ہے۔ گاڑیوں کو بہتر گیس مائلج ملتا ہے۔ شمسی اور فریکنگ ٹیکنالوجی نے ترقی کی ہے۔ سوشل میڈیا میں تیزی سے اضافہ ہوا ہے۔

جب وہ ملک بھر میں پرواز کرتا ہے تو وہ وہی دیکھتا ہے۔ دنیا بھر میں، ایک جیسے سے زیادہ۔

انہوں نے کہا کہ 2009 میں معیشت تقریباً اسی حالت میں ہے، شاید اس سے بھی بہتر، جیسا کہ 2007 میں تھی۔

پھر وہ اعداد و شمار کو دیکھتا ہے۔

وہ حیران ہیں کہ 2009 میں امریکی گھرانے 2007 کے مقابلے میں 16 ٹریلین ڈالر غریب تھے۔

وہ حیران ہیں کہ مزید ایک کروڑ امریکی بے روزگار ہیں۔

جب اسے پتہ چلتا ہے کہ اسٹاک مارکیٹ کی قیمت دو سال پہلے کے مقابلے میں آدھی ہے تو وہ عدم اعتماد میں ہے۔

وہ یقین نہیں کر سکتے ہیں کہ لوگوں کی ان کی اقتصادی صلاحیت کے بارے میں پیش گوئی میں کمی آئی ہے۔

"مجھے سمجھ نہیں آتی،" وہ کہتے ہیں۔ "میں نے شہروں کو دیکھا ہے۔ میں نے فیکٹریوں کو دیکھا ہے۔ آپ لوگوں کے پاس ایک ہی علم ہے، وہی اوزار ہیں، ایک ہی خیالات ہیں۔ کچھ بھی تبدیل نہیں ہوا ہے! تم غریب کیوں ہو؟ تم زیادہ مایوس کیوں ہو؟"

2007 اور 2009 کے درمیان ایک ایسی تبدیلی تھی جو اجنبی نہیں دیکھ سکتے تھے: وہ کہانیاں جو ہم

نے خود کو معیشت کے بارے میں بتائی تھیں۔

2007 میں، ہم نے مکانات کی قیمتوں کے استحکام، بینکروں کی دانشمندی، اور مالیاتی مارکیٹوں کی قیمتوں کے خطرے کو درست کرنے کی صلاحیت کے بارے میں ایک کہانی سنائی۔

2009 میں ہم نے اس کہانی پر یقین کرنا چھوڑ دیا۔

یہ واحد چیز ہے جو تبدیل ہوئی۔ لیکن اس نے دنیا میں سب کچھ بدل دیا۔

ایک بار جب یہ بیانیہ ٹوٹ گیا کہ گھروں کی قیمتیں بڑھتی رہیں گی، مورگج ڈیفالٹ میں اضافہ ہوتا ہے، پھر بینکوں کو پیسے کا نقصان ہوتا ہے، پھر انہوں نے دوسرے کاروباروں کو قرض دینا کم کر دیا، جس کی وجہ سے نوکریاں ختم ہو گئیں، جس کی وجہ سے اخراجات کم ہو گئے، جس کی وجہ سے زیادہ نوکریاں نکالی گئیں۔

ایک نئے بیانیے سے جڑے رہنے کے علاوہ، ہمارے پاس ایک ہی چیز تھی۔ اگر اس سے زیادہ نہیں تو 2009 میں دولت اور ترقی کی صلاحیت جیسا کہ ہم نے 2007 میں کیا تھا۔ پھر بھی

معیشت کو 80 سالوں میں سب سے زیادہ نقصان اٹھانا پڑا۔

یہ 1945 میں جرمنی سے مختلف ہے، جس کی مینوفیکچرنگ بیس ختم کر دی گئی تھی۔ یا 2000 کی دہائی میں جاپان، جس کی کام کرنے کی عمر کی آبادی سکڑ رہی تھی۔ یہ واضح معاشی نقصان ہے۔ 2009 میں ہم نے اپنے آپ کو بیانیہ کو نقصان پہنچایا، اور یہ خوفناک تھا۔ یہ سب سے طاقتور معاشی قوتوں میں سے ایک ہے جو موجود ہے۔

جب ہم معیشتوں، کاروباروں، سرمایہ کاری اور کیریئر کی ترقی کے بارے میں سوچتے ہیں، تو ہم ٹھوس چیزوں کے بارے میں سوچتے ہیں۔ ہمارے پاس کتنی چیزیں ہیں اور ہم کیا کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں؟

لیکن کہانیاں، اب تک، معیشت میں سب سے طاقتور طاقت ہیں۔ وہ وہ ایندھن ہیں جو معیشت کے ٹھوس حصوں کو کام کرنے دے سکتے ہیں، یا بریک جو ہماری صلاحیتوں کو پیچھے روکتا ہے۔

ذاتی سطح پر، اپنے پیسے کا انتظام کرتے وقت کہانی پر مبنی دنیا کے بارے میں دو چیزوں کو ذہن میں رکھنا چاہئے۔

-

1. جتنا زیادہ آپ چاہتے ہیں کہ کوئی چیز سچ ہو، اتنا ہی زیادہ امکان ہے کہ آپ کسی ایسی کہانی پر

یقین کریں جو اس کے سچ ہونے کے امکانات کو بڑھا چڑھا کر پیش کرتی ہے۔

آپ کی زندگی کا سب سے خوشی کا دن کون سا تھا؟

دستاویزی فلم 'ہاؤ ٹو لائیو فار یور' میں یہ معصوم سوال ایک سو سالہ شخص سے پوچھا گیا ہے جس نے حیرت انگیز جواب دیا۔

انہوں نے پہلی جنگ عظیم کے خاتمے کے لیے 1918 کے معاہدے کا حوالہ دیتے ہوئے کہا کہ 'جنگ بندی کا دن'۔

"کیوں؟" پروڈیوسر پوچھتا ہے۔

"کیونکہ ہم جانتے تھے کہ اب مزید جنگیں نہیں ہوں گی،" وہ کہتی ہیں۔

دوسری جنگ عظیم 21 سال بعد شروع ہوئی جس میں 75 ملین افراد ہلاک ہوئے۔

زندگی میں بہت سی چیزیں ایسی ہیں جو ہم سچ سمجھتے ہیں کیونکہ ہم ان کو سچ بنا چاہتے ہیں۔

میں ان چیزوں کو "پرکشش افسانے" کہتا ہوں۔ ان کا اس بات پر بڑا اثر پڑتا ہے کہ ہم پیسے کے بارے میں کس طرح سوچتے ہیں۔ خاص طور پر سرمایہ کاری اور معیشت۔

ایک پرکشش افسانہ تب ہوتا ہے جب آپ ہوشیار ہوتے ہیں، آپ حل تلاش کرنا چاہتے ہیں، لیکن محدود کنٹرول اور اعلیٰ حصص کے امتزاج کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

وہ بہت طاقتور ہیں۔ وہ آپ کو کسی بھی چیز کے بارے میں یقین دلا سکتے ہیں۔

ایک مختصر مثال لے لیجیے۔

علی ہاجاجی کا بیٹا بیمار تھا۔ ان کے یمنی گاؤں کے بزرگوں نے ایک لوک علاج تجویز کیا: اپنے بیٹے کے سینے میں جلتی ہوئی چھڑی کی نوک ڈالیں تاکہ اس کے جسم سے بیماری کو دور کیا جاسکے۔

اس عمل کے بعد ہاجاجی نے نیویارک ٹائمز کو بتایا: 'جب آپ کے پاس پیسے نہیں ہوں گے، اور آپ کا بیٹا بیمار ہوگا، تو آپ کسی بھی بات پر یقین کریں گے۔'<sup>6a</sup>

طب مفید دوا سے ہزاروں سال پہلے کی ہے۔ سائنسی طریقہ کار اور جراثیم کی دریافت سے پہلے خون

بہانے، بھوک کا علاج، برائیوں کو دور کرنے کے لئے آپ کے جسم میں سوراخ کاٹنا، اور دیگر علاج تھے جو آپ کی موت کو جلدی کرنے کے علاوہ کچھ نہیں کرتے تھے۔

یہ پاگل لگتا ہے۔ لیکن اگر آپ کو کسی حل کی اشد ضرورت ہے اور کوئی اچھا حل آپ کو معلوم یا آسانی سے دستیاب نہیں ہے، تو کم سے کم مزاحمت کا راستہ ہاجی کے استدلال کی طرف ہے: کسی بھی چیز پر یقین کرنے کے لئے تیار۔ صرف کچھ بھی کوشش نہ کریں، لیکن اس پر یقین کریں۔

لندن کے عظیم طاعون کا ذکر کرتے ہوئے ڈینیئل ڈیفونے 1722 میں لکھا:

لوگ پیشین گوئیوں اور نجومی تصورات، خوابوں اور پرانی بیویوں کی کہانیوں کے پہلے یا بعد کے مقابلے میں زیادہ عادی تھے...

المانکس نے انہیں بہت خوفزدہ کر دیا... گھروں اور گلیوں کے کونوں کی چوکیوں پر ڈاکٹروں کے بلوں اور جاہل ساتھیوں کے کاغذات لگے ہوئے تھے، جو لوگوں کو علاج کے لیے ان کے پاس آنے کی دعوت دے رہے تھے، جو عام طور پر اس طرح پھلنے پھولنے کے ساتھ شروع کیے جاتے تھے: 'طاعون کے خلاف ناقابل تلافی حفاظتی گولیاں۔' 'انفیکشن کے خلاف کبھی بھی تحفظ فراہم نہ کریں۔' 'فضائی کرپشن کے خلاف خود مختار خیر سگالی۔'

طاعون نے 18 ماہ میں لندن کے ایک چوتھائی شہریوں کو ہلاک کر دیا۔ آپ کسی بھی چیز پر یقین کریں گے جب داؤ بہت زیادہ ہوں گے۔

اب اس بارے میں سوچیں کہ محدود معلومات اور اعلیٰ حصص کا ایک ہی سیٹ ہمارے مالی فیصلوں کو کس طرح متاثر کرتا ہے۔

لوگ ٹی وی سرمایہ کاری تبصرہ کیوں سنتے ہیں جس میں کامیابی کا بہت کم ٹریک ریکارڈ ہے؟ جزوی طور پر کیونکہ سرمایہ کاری میں حصص بہت زیادہ ہیں۔ کچھ اسٹاک کا انتخاب درست کریں اور آپ زیادہ کوشش کے بغیر امیر بن سکتے ہیں۔ اگر اس بات کا 1 فیصد امکان ہے کہ کسی کی پیشگوئی سچ ثابت ہوگی، اور اس کے سچ ہونے سے آپ کی زندگی بدل جائے گی، تو توجہ دینا پاگل پن نہیں ہے۔

اور بہت ساری مالی آراء ہیں کہ ایک بار جب آپ کوئی حکمت عملی یا پہلو منتخب کرتے ہیں تو، آپ مالی اور ذہنی طور پر ان میں سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ اگر آپ چاہتے ہیں کہ کسی مخصوص اسٹاک میں 10

گنا اضافہ ہو تو یہ آپ کا قبیلہ ہے۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ ایک مخصوص معاشی پالیسی افراط زر کو جنم دے گی، تو یہ آپ کی طرف سے ہے۔

یہ کم امکانی شرطیں ہو سکتی ہیں۔ مسئلہ یہ ہے کہ ناظرین 1% امکان کی طرح کم امکانات کو کیلیبر میٹ نہیں کر سکتے ہیں، یا نہیں کر سکتے ہیں۔ بہت سے لوگ اس پختہ یقین کی پیروی کرتے ہیں کہ وہ جو سچ ہونا چاہتے ہیں وہ واضح طور پر سچ ہے۔ لیکن وہ ایسا صرف اس لئے کر رہے ہیں کیونکہ ایک بہت بڑے نتیجے کا امکان موجود ہے۔

سرمایہ کاری واحد شعبوں میں سے ایک ہے جو انتہائی انعامات کے لئے روزانہ کے مواقع پیش کرتا ہے۔ لوگ مالیاتی عطائیوں پر اس طرح یقین رکھتے ہیں کہ وہ کبھی بھی موسم کی عطائیوں کے حق میں نہیں ہوں گے کیونکہ اسٹاک مارکیٹ اگلے ہفتے کیا کرے گی اس کی درست پیش گوئی کرنے کا انعام اگلے ہفتے دھوپ یا بارش کی پیش گوئی کرنے کے انعامات سے مختلف ہے۔

غور کریں کہ 85 فیصد فعال میوچل فنڈز نے 2018 کو ختم ہونے والے 10 سالوں میں اپنے میٹج مارک سے کم کارکردگی کا مظاہرہ کیا۔ یہ اعداد و شمار نسلوں سے کافی مستحکم رہے ہیں۔ آپ سوچیں گے کہ اس طرح کی خراب کارکردگی والی صنعت ایک خاص خدمت ہوگی اور کاروبار میں رہنے میں مشکل وقت ہوگا۔ لیکن ان فنڈز میں تقریباً پانچ ٹریلین ڈالر کی سرمایہ کاری کی گئی ہے۔ کسی کو "اگلے وارن بفیٹ" کے ساتھ سرمایہ کاری کرنے کا موقع دیں اور وہ اس اعتماد کے ساتھ یقین کریں گے کہ لاکھوں لوگ اپنی زندگی کی بچت کو اس کے پیچھے ڈال دیں گے۔

یابرنی میڈوف کو لے لو۔ پس منظر میں ان کی پونزی اسکیم واضح ہونی چاہیے تھی۔ انہوں نے ایسے گوشواروں کی اطلاع دی جو کبھی مختلف نہیں تھے، ان کا آڈٹ نسبتاً نامعلوم اکاؤنٹنگ فرم نے کیا تھا، اور انہوں نے اس بارے میں زیادہ معلومات جاری کرنے سے انکار کر دیا کہ منافع کیسے حاصل کیا گیا تھا۔ اس کے باوجود میڈوف نے دنیا کے چند جدید ترین سرمایہ کاروں سے اربوں ڈالر جمع کیے۔ انہوں نے ایک اچھی کہانی سنائی، اور لوگ اس پر یقین کرنا چاہتے تھے۔

یہ اس بات کا ایک بڑا حصہ ہے کہ غلطی، لچک اور مالی آزادی کی گنجائش کیوں ہے۔ پچھلے ابواب میں زیر بحث اہم موضوعات - ناگزیر ہیں۔

قابل قبول نتائج حاصل کرنے کے لئے آپ جو سچ ہونا چاہتے ہیں اور آپ کو سچ ہونے کی ضرورت ہے اس کے درمیان جتنا بڑا فرق ہوگا، اتنا ہی زیادہ آپ اپنے آپ کو ایک پرکشش مالیاتی افسانے کا شکار ہونے سے بچا رہے ہیں۔

جب کسی پیشگوئی میں غلطی کی گنجائش کے بارے میں سوچتے ہیں تو یہ سوچنا پرکشش ہوتا ہے کہ ممکنہ

نتائج آپ کے بالکل صحیح ہونے سے لے کر بہت صحیح ہونے تک ہوتے ہیں۔ لیکن سب سے بڑا خطرہ یہ ہے کہ آپ چاہتے ہیں کہ کچھ اتنا بری طرح سچ ہو کہ آپ کی پیشگوئی کی حد حقیقت کے برابر بھی نہ ہو۔

اپنے آخری 2007 کے اجلاس میں فیڈرل ریزرو نے پیش گوئی کی تھی کہ 2008 اور 2009 میں معاشی ترقی کیا ہوگی۔ کمزور ہوتی معیشت سے پہلے ہی تھک چکے تھے، لیکن وہ پر امید نہیں تھا۔ اس میں ممکنہ نمو کی ایک رینج کی پیش گوئی کی گئی ہے۔ نچلے سرے پر 1.6 فیصد، اونچے سرے پر 2.8 فیصد۔ یہ اس کی حفاظت کا مار جن تھا، اس کی غلطی کی گنجائش تھی۔ حقیقت میں معیشت میں 2 فیصد سے زیادہ کمی واقع ہوئی ہے جس کا مطلب ہے کہ فیڈ کے کم قیمت تخمینے میں تقریباً تین گنا کمی واقع ہوئی ہے۔

ایک پالیسی ساز کے لئے مکمل کساد کی پیش گوئی کرنا مشکل ہے، کیونکہ کساد ان کے کیریئر کو پیچیدہ بنا دے گی۔ لہذا بدترین صورت حال کے اندازے بھی شاذ و نادر ہی صرف "سست رفتار" ترقی سے بدتر کسی چیز کی توقع کرتے ہیں۔ یہ ایک پرکشش افسانہ ہے، اور اس پر یقین کرنا آسان ہے کیونکہ کسی بھی بدتر چیز کی توقع کرنا بہت تکلیف دہ ہے۔

پالیسی ساز تنقید کا آسان ہدف ہوتے ہیں، لیکن ہم سب کسی نہ کسی حد تک ایسا کرتے ہیں۔ اور ہم اسے دونوں سمتوں میں کرتے ہیں۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ کساد آرہی ہے اور آپ توقع کے ساتھ اپنے اسٹاک کو نقد کرتے ہیں تو معیشت کے بارے میں آپ کا نظریہ اچانک اس بات سے متاثر ہونے والا ہے کہ آپ کیا کرنا چاہتے ہیں۔ ہر قصہ، ہر قصہ، اس بات کی نشانی کی طرح نظر آئے گا کہ قیامت آچکی ہے۔ شاید اس لیے نہیں کہ اس کے پاس ہے، بلکہ اس لیے کہ آپ ایسا کرنا چاہتے ہیں۔

ترغیبات ایک طاقتور محرک ہیں، اور ہمیں ہمیشہ یاد رکھنا چاہئے کہ وہ ہمارے اپنے مالی اہداف اور نقطہ نظر کو کس طرح متاثر کرتے ہیں۔ اس کو نظر انداز نہیں کیا جاسکتا: غلطی کی گنجائش سے زیادہ فنانس میں کوئی طاقت نہیں ہے، اور جتنا زیادہ حصص ہوگا، اتنا ہی وسیع ہونا چاہئے۔

2 . ہر کوئی دنیا کے بارے میں نامکمل نقطہ نظر رکھتا ہے۔ لیکن ہم خلا کو پر کرنے کے لئے ایک مکمل بیانیہ تشکیل دیتے ہیں۔

میری بیٹی تقریباً ایک سال کی ہے کیونکہ میں یہ لکھ رہا ہوں۔ وہ ہر چیز کے بارے میں متجسس ہے اور بہت تیزی سے سیکھتا ہے۔

لیکن کبھی کبھی میں ان تمام چیزوں کے بارے میں سوچتا ہوں جو وہ سمجھ نہیں سکتی

ہیں۔ وہ نہیں جانتی کہ اس کے والد ہر صبح کام پر کیوں جاتے ہیں۔

بلوں، بجٹوں، کیریئرز، پروموشنز اور ریٹائرمنٹ کے لیے بچت کا تصور ان کے لیے بالکل غیر ملکی ہے۔

تصور کریں کہ اسے فیڈرل ریزرو، کریڈٹ ڈیریویٹوز، یا نافٹا کی وضاحت کرنے کی کوشش کریں۔ ناممکن۔

لیکن اس کی دنیا تاریک نہیں ہے۔ وہ الجھن میں ادھر ادھر نہیں گھومتی۔

یہاں تک کہ ایک سال کی عمر میں بھی، انہوں نے اپنا اندرونی بیانیہ لکھا ہے کہ سب کچھ کیسے کام کرتا ہے۔ کمبل آپ کو گرم رکھتے ہیں، ماں کے جھٹکے آپ کو محفوظ رکھتے ہیں، اور کھجوروں کا ذائقہ اچھا ہوتا ہے۔

وہ جو کچھ بھی دیکھتی ہیں وہ ان چند درجن دماغی ماڈلز میں سے ایک میں فٹ بیٹھتی ہیں جو انہوں نے سیکھی ہیں۔ جب میں کام پر جاتا ہوں تو وہ الجھن میں نہیں رکتی، سوچتی ہیں کہ تنخواہ اور بل کیا ہیں۔ اس کے پاس صورتحال کی ایک واضح وضاحت ہے: والد میرے ساتھ نہیں کھیل رہے ہیں، اور میں چاہتا تھا کہ وہ میرے ساتھ کھیلیں، لہذا میں اداس ہوں۔

اگرچہ وہ بہت کم جانتی ہے، لیکن اسے اس کا احساس نہیں ہے، کیونکہ وہ اپنے آپ کو ایک مربوط کہانی بتاتی ہے کہ جو کچھ وہ جانتی ہے اس کی بنیاد پر کیا ہو رہا ہے۔

ہم سب، چاہے ہماری عمر کچھ بھی ہو، ایک ہی کام کرتے ہیں۔

اپنی بیٹی کی طرح، میں نہیں جانتا کہ میں کیا نہیں جانتا۔ لہذا میں اپنے پاس موجود ذہنی نمونوں کے محدود سیٹ کے ذریعہ دنیا کی وضاحت کرنے کے لئے اتنا ہی حساس ہوں۔

ان کی طرح، میں ہر چیز میں سب سے زیادہ قابل فہم وجوہات کی تلاش کرتا ہوں۔ اور، اس کی طرح، میں ان میں سے بہت سے کے بارے میں غلط ہوں، کیونکہ میں اس بارے میں بہت کم جانتا ہوں کہ دنیا کیسے کام کرتی ہے۔

یہ سب سے زیادہ حقائق پر مبنی مضامین کے لئے سچ ہے۔

تاریخ لے لو۔ یہ صرف ان چیزوں کی دوبارہ گنتی ہے جو پہلے ہی ہو چکی ہیں۔ یہ واضح اور معروضی ہونا چاہئے۔ لیکن جیسا کہ بی ایچ لڈیل ہارٹ اپنی کتاب میں لکھتے ہیں کہ ہم تاریخ سے کیوں نہیں سیکھتے؟:

تخیل اور بصیرت کی مدد کے بغیر [تاریخ] کی تشریح نہیں کی جاسکتی۔ شواہد کی بھاری مقدار اتنی زیادہ ہے کہ انتخاب ناگزیر ہے۔ جہاں انتخاب ہوتا ہے وہاں آرٹ ہوتا ہے۔ جو لوگ تاریخ پڑھتے ہیں وہ اس چیز کی تلاش میں رہتے ہیں جو انہیں صحیح ثابت کرتی ہے اور اپنی ذاتی رائے کی تصدیق کرتی ہے۔ وہ وفاداریوں کا دفاع کرتے ہیں۔ وہ تصدیق کرنے یا حملہ کرنے کے مقصد سے پڑھتے ہیں۔ وہ ناگوار سچائی کی مخالفت کرتے ہیں کیونکہ ہر کوئی فرشتوں کے شانہ بشانہ رہنا چاہتا ہے۔ جس طرح ہم تمام جنگوں کو ختم کرنے کے لئے جنگیں شروع کرتے ہیں۔

ڈینیل کا ہنمین نے ایک بار مجھے ان کہانیوں کے بارے میں بتایا جو لوگ ماضی کو سمجھنے کے لئے خود کو بتاتے ہیں۔ اس نے کہا:

پس منظر، ماضی کی وضاحت کرنے کی صلاحیت، ہمیں یہ وہم دیتی ہے کہ دنیا قابل فہم ہے۔ یہ ہمیں وہم دیتا ہے کہ دنیا سمجھ میں آتی ہے، یہاں تک کہ جب یہ سمجھ میں نہیں آتی ہے۔ یہ بہت سے شعبوں میں غلطیاں پیدا کرنے میں ایک بڑی بات ہے۔

زیادہ تر لوگ، جب کسی ایسی چیز کا سامنا کرتے ہیں جو وہ نہیں سمجھتے ہیں، تو انہیں احساس نہیں ہوتا ہے کہ وہ اسے نہیں سمجھتے ہیں کیونکہ وہ ایک ایسی وضاحت کے ساتھ آنے کے قابل ہیں جو دنیا میں ان کے اپنے منفرد نقطہ نظر اور تجربات کی بنیاد پر سمجھ میں آتی ہے، چاہے وہ تجربات کتنے ہی محدود کیوں نہ ہوں۔ ہم سب چاہتے ہیں کہ ہم جس پیچیدہ دنیا میں رہتے ہیں وہ سمجھ میں آئے۔ لہذا ہم اپنے آپ کو کہانیاں سناتے ہیں تاکہ ان خلاء کو پر کیا جاسکے جو موثر طور پر اندھے دھبے ہیں۔

یہ کہانیاں مالی طور پر ہمارے ساتھ جو کچھ کرتی ہیں وہ دلچسپ اور خوفناک دونوں ہو سکتی ہیں۔

جب میں دنیا کے کام کرنے کے کچھ حصوں سے اندھا ہوتا ہوں تو میں مکمل طور پر غلط سمجھ سکتا ہوں کہ اسٹاک مارکیٹ اس طرح کا برتاؤ کیوں کر رہی ہے، اس طرح سے جس سے مجھے یہ جاننے کی میری صلاحیت پر بہت زیادہ اعتماد ملتا ہے کہ یہ آگے کیا کر سکتا ہے۔ اسٹاک مارکیٹ اور معیشت کی پیش گوئی کرنا اتنا مشکل ہونے کی ایک وجہ یہ ہے کہ آپ دنیا میں واحد شخص ہیں جو سوچتے ہیں کہ دنیا آپ کی طرح چلتی ہے۔ جب آپ ایسے فیصلے کرتے ہیں جن کو میں سمجھ بھی نہیں سکتا، تو میں آپ کی اندھا دھند پیروی کر سکتا ہوں جو آپ کے لئے صحیح اور میرے لئے تباہ کن ہو۔ جیسا کہ ہم نے باب 16 میں دیکھا ہے، بلبے کیسے بنتے ہیں۔

آپ کو کتنا علم نہیں ہے اس کا مطلب یہ ہے کہ دنیا میں جو کچھ ہوتا ہے اس کا کتنا حصہ آپ کے کنٹرول سے باہر ہے۔ اور یہ قبول کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔

مارکیٹ کی پیشگوئیوں کے بارے میں سوچیں۔ ہم ان کے بارے میں بہت برے ہیں۔ میں نے ایک بار حساب لگایا تھا کہ اگر آپ صرف یہ فرض کرتے ہیں کہ مارکیٹ ہر سال اس کی تاریخی اوسط سے اوپر جاتی ہے تو، آپ کی درستگی اس سے بہتر ہے اگر آپ بڑے وال اسٹریٹ بینکوں کے ٹاپ 20 مارکیٹ اسٹریٹجسٹوں کی اوسط سالانہ پیشگوئیوں کی پیروی کرتے ہیں۔ کساد کی پیش گوئی کرنے کی ہماری صلاحیت زیادہ بہتر نہیں ہے۔ اور چونکہ بڑے واقعات کہیں سے نہیں نکلتے ہیں، لہذا پیشگوئیاں فائدے سے زیادہ نقصان پہنچا سکتی ہیں، جس سے ایک ایسی دنیا میں پیش گوئی کا وہم پیدا ہوتا ہے جہاں غیر متوقع واقعات زیادہ تر نتائج کو کنٹرول کرتے ہیں۔ کارل رچرڈز لکھتے ہیں: 'جب آپ سوچتے ہیں کہ آپ نے ہر چیز کے بارے میں سوچا ہے تو خطرہ باقی رہ جاتا ہے۔'

لوگ یہ جانتے ہیں۔ میں کسی ایسے سرمایہ کار سے نہیں ملا ہوں جو واقعی سوچتا ہے کہ مارکیٹ کی پیشگوئیاں مجموعی طور پر درست یا مفید ہیں۔ لیکن میڈیا اور مالیاتی مشیروں دونوں کی طرف سے پیشگوئیوں کی زبردست مانگ اب بھی موجود ہے۔

کیوں؟

ماہر نفسیات فلپ ٹیٹلاک نے ایک بار لکھا تھا: "ہمیں یہ یقین کرنے کی ضرورت ہے کہ ہم ایک متوقع، کنٹرول شدہ دنیا میں رہتے ہیں، لہذا ہم مستند محسوس کرنے والے لوگوں کی طرف رجوع کرتے ہیں جو اس ضرورت کو پورا کرنے کا وعدہ کرتے ہیں۔"

اس ضرورت کو پورا کرنا اسے رکھنے کا ایک بہترین طریقہ ہے۔ یہ یقین کرنا کہ ہم قابو میں ہیں ایک

جذبائی خارش ہے جسے کھوجنے کی ضرورت ہے، بجائے اس کے کہ ایک تجزیاتی مسئلہ جس کا حساب لگایا جائے اور حل کیا جائے۔ کنٹرول کا وہم غیر یقینی کی حقیقت سے زیادہ متاثر کن ہے۔ لہذا ہم نتائج کے بارے میں کہانیوں سے چپکے رہتے ہیں جو ہمارے کنٹرول میں ہیں۔

اس کا ایک حصہ غیر یقینی کے شعبوں کے ساتھ درستگی کے الجھے ہوئے شعبوں سے متعلق ہے۔

ناسا کا نیو ہورائزن خلائی جہاز دو سال قبل پلوٹو سے گزرا تھا۔ یہ تین ارب میل کا سفر تھا جس میں ساڑھے نو سال لگے۔ ناسا کا کہنا ہے کہ جنوری 2006ء میں خلائی جہاز کو لانچ کیے جانے کے وقت اس سفر میں پیش گوئی سے ایک منٹ کم وقت لگا۔<sup>68</sup>

اس کے بارے میں سوچو۔ ایک دہائی کے طویل سفر میں ناسا کی پیش گوئی 99.99998 فیصد درست تھی۔ یہ نیویارک سے بو سٹن تک کے سفر کی پیش گوئی کرنے اور ایک سیکنڈ کے چار ملین ویں حصے کے اندر درست ہونے کی طرح ہے۔

لیکن فلکی طبیعیات پر سیشن کا ایک میدان ہے۔ یہ انسانی طرز عمل اور جذبات کی بے قاعدگیوں سے متاثر نہیں ہوتا ہے، جیسا کہ مالیات ہے۔ کاروبار، معاشیات اور سرمایہ کاری غیر یقینی کے میدان ہیں، جن کی بڑی وجہ ایسے فیصلے ہیں جن کی وضاحت صاف فارمولے کے ساتھ آسانی سے نہیں کی جاسکتی، جیسے پلوٹو کا سفر۔ لیکن ہم چاہتے ہیں کہ یہ پلوٹو کے سفر کی طرح ہو، کیونکہ ناسا کے ایک انجینئر کا نتیجہ پر 99.99998 فیصد کنٹرول کا خیال خوبصورت اور آرام دہ ہے۔ یہ اتنا تسلی بخش ہے کہ ہم اپنے آپ کو کہانیاں سنانے کی کوشش کرتے ہیں کہ ہماری زندگی کے دوسرے حصوں میں ہمارا کتنا کنٹرول ہے، جیسے پیسہ۔

کاہنمین نے ایک بار یہ کہانیاں اختیار کرنے کا راستہ بیان کیا:

منصوبہ بندی کرتے وقت ہم اس بات پر توجہ مرکوز کرتے ہیں کہ ہم کیا کرنا چاہتے ہیں اور کر سکتے ہیں، دوسروں کے منصوبوں اور مہارتوں کو نظر انداز کرتے ہیں جن کے فیصلے ہمارے نتائج کو متاثر کر سکتے ہیں۔

ماضی کی وضاحت کرنے اور مستقبل کی پیش گوئی کرنے میں، ہم مہارت کے کارآمد کردار پر توجہ مرکوز کرتے ہیں اور قسمت کے کردار کو نظر انداز کرتے ہیں۔

ہم جو کچھ جانتے ہیں اس پر توجہ مرکوز کرتے ہیں اور جو ہم نہیں جانتے اسے نظر انداز کرتے ہیں، جس سے ہمیں اپنے عقائد پر حد سے زیادہ اعتماد ہوتا ہے۔

انہوں نے بتایا کہ یہ کاروبار کو کس طرح متاثر کرتا ہے:

مجھے جدید اسٹارٹ اپ کے بانیوں اور شرکاء سے ایک سوال پوچھنے کے لئے کئی مواقع ملے ہیں: آپ کی کوشش کا نتیجہ کس حد تک اس بات پر منحصر ہو گا کہ آپ اپنی فرم میں کیا کرتے ہیں؟ یہ واضح طور پر ایک آسان سوال ہے۔ جواب تیزی سے آتا ہے اور یہ کبھی بھی 80% سے کم نہیں رہا ہے۔ یہاں تک کہ جب انہیں یقین نہیں ہوتا کہ وہ کامیاب ہوں گے، تو یہ دلیر لوگ سوچتے ہیں کہ ان کی قسمت تقریباً مکمل طور پر ان کے ہاتھوں میں ہے۔ وہ یقینی طور پر غلط ہیں: ایک اسٹارٹ اپ کا نتیجہ

اپنے حریفوں کی کامیابیوں اور مارکیٹ میں تبدیلیوں پر اتنا ہی منحصر ہے جتنا اس کی اپنی کوششوں پر۔ تاہم، کاروباری افراد فطری طور پر اس چیز پر توجہ مرکوز کرتے ہیں جو وہ سب سے بہتر جانتے ہیں۔ ان کے منصوبے اور اقدامات اور سب سے فوری خطرات اور مواقع، جیسے فنڈنگ کی دستیابی۔ وہ اپنے حریفوں کے بارے میں کم جانتے ہیں اور اس لئے ایک ایسے مستقبل کا تصور کرنا فطری سمجھتے ہیں جس میں مقابلہ بہت کم کردار ادا کرتا ہے۔

ہم سب کسی نہ کسی حد تک ایسا ہی کرتے ہیں۔

اور میری بیٹی کی طرح، یہ ہمیں تھوڑا پریشان نہیں کرتا ہے۔

ہم اندھے اور الجھن میں نہیں گھومتے ہیں۔ ہمیں یہ سوچنا ہو گا کہ ہم جس دنیا میں کام کرتے ہیں وہ اس بات کی بنیاد پر معنی رکھتی ہے کہ ہم کیا جانتے ہیں۔ اگر آپ کو ایسا محسوس ہوتا ہے تو صبح بستر سے باہر نکلنا بہت مشکل ہو گا۔

لیکن کیا زمین کے اوپر ایک اجنبی چکر لگا رہا ہے؟

جو شخص پر اعتماد ہوتا ہے وہ جانتا ہے کہ جو کچھ وہ دیکھتا ہے اس کی بنیاد پر کیا ہو رہا ہے لیکن وہ مکمل طور پر غلط ثابت ہوتا ہے کیونکہ وہ دوسروں کے دماغ کے اندر چل رہی کہانیوں کو نہیں جان سکتا ہے؟

وہ ہم سب ہیں۔

# 19. All Together Now

---

What we've learned about the psychology  
of your own money.

---

مبارک ہو، آپ ابھی بھی پڑھ رہے ہیں۔

اب وقت آگیا ہے کہ ہم نے کچھ چیزیں سیکھی ہیں۔

یہ باب تھوڑا سا خلاصہ ہے۔ کچھ مختصر اور قابل عمل اسباق جو آپ کو بہتر مالی فیصلے کرنے میں مدد کر سکتے ہیں۔

سب سے پہلے، میں آپ کو ایک کہانی سناتا ہوں جس میں ڈینٹسٹ کی تقرری بری طرح خراب ہو گئی تھی۔ یہ ہمیں مشورہ دینے کے خطرات کے بارے میں کچھ اہم سکھاتا ہے کہ آپ کے پیسے کے ساتھ کیا کرنا ہے۔

کلیئر نس ہیوز 1931 میں دانتوں کے ڈاکٹر کے پاس گئے۔ اس کے منہ سے درد پھیل رہا تھا۔ اس کے دانتوں کے ڈاکٹر نے درد کو کم کرنے کے لئے اسے خام اپنیسٹتھیسیا کے تحت رکھا۔ چند گھنٹوں بعد جب کلیئر نس بیدار ہوا تو اس کے 16 دانت کم تھے اور اس کے ٹانسلز نکال دیے گئے تھے۔

اور پھر سب کچھ غلط ہو گیا۔ کلیئر نس اپنی سرجری کی پیچیدگیوں کی وجہ سے ایک ہفتہ بعد انتقال کر

گئے۔

اس کی بیوی نے دانتوں کے ڈاکٹر پر مقدمہ کیا، لیکن اس لیے نہیں کہ سرجری خراب ہو گئی تھی۔  
1931 میں ہر سرجری میں موت کا خطرہ تھا۔

انہوں نے کہا کہ کلیئر نس نے کبھی بھی طریقہ کار پر رضامندی ظاہر نہیں کی اور اگر ان سے پوچھا گیا تو وہ ایسا نہیں کریں گے۔

یہ مقدمہ عدالتوں میں چلا گیا، لیکن کہیں نہیں گیا۔ 1931 میں ڈاکٹر اور مریض کے درمیان رضامندی سیاہ اور سفید نہیں تھی۔ ایک عدالت نے اس خیال کا خلاصہ کیا کہ ڈاکٹروں کو بہترین طبی فیصلے کرنے کی آزادی کی ضرورت ہوتی ہے: "اس کے بغیر، ہم سائنس کی ترقی سے لطف اندوز نہیں ہو سکتے ہیں۔"

زیادہ تر تاریخ کے لئے طب کی اقدار یہ تھیں کہ ڈاکٹر کا کام مریض کو ٹھیک کرنا تھا، اور ڈاکٹر کے علاج کے منصوبوں کے بارے میں مریض کیا سوچتا ہے وہ متعلقہ نہیں تھا۔ ڈاکٹر جے کاٹز نے اپنی کتاب ڈاکٹر اور مریض کے درمیان خاموش دنیا میں فلسفے کے بارے میں لکھا ہے:

ڈاکٹروں نے محسوس کیا کہ اس مقصد کو پورا کرنے کے لئے وہ اپنے مریضوں کی جسمانی اور جذباتی ضروریات کو پورا کرنے اور اپنے اختیار پر ایسا کرنے کے پابند تھے، اپنے مریضوں سے مشورہ کیے بغیر کہ ان فیصلوں کے بارے میں کیا جانا چاہئے۔ یہ خیال کہ مریض بھی اپنے ڈاکٹروں کے ساتھ فیصلوں کے بوجھ کو بانٹنے کے حقدار ہو سکتے ہیں، کبھی بھی طب کی اقدار کا حصہ نہیں تھا۔

یہ انا یا بغض نہیں تھا۔ یہ دونکات پر یقین تھا:

ہر مریض صحت یاب ہونا چاہتا ہے۔

ان کا علاج کرنے کا ایک عالمگیر اور صحیح طریقہ ہے۔

اگر آپ ان دونکات پر یقین رکھتے ہیں تو علاج کے منصوبوں میں مریض کی رضامندی کی ضرورت نہیں ہے۔

لیکن دوا اس طرح کام نہیں کرتی ہے۔

گزشتہ 50 سالوں میں میڈیکل اسکولوں نے تدریس کو بیماری کے علاج سے دور اور مریضوں کے علاج کی طرف منتقل کر دیا۔ اس کا مطلب یہ تھا کہ علاج کے منصوبوں کے اختیارات مقرر کیے جائیں، اور پھر مریض کو آگے بڑھنے کا بہترین راستہ طے کرنے دیا جائے۔

یہ رجحان جزوی طور پر مریضوں کے تحفظ کے قوانین کی وجہ سے تھا، جزوی طور پر کاٹز کی بااثر کتاب کی وجہ سے، جس میں دلیل دی گئی تھی کہ مریضوں کے ادویات میں اس کے قابل ہونے کے بارے میں بہت مختلف خیالات ہیں، لہذا ان کے عقائد کو مد نظر رکھنا ہوگا۔ کاٹز نے لکھا:

یہ کہنا خطرناک ہو اس لیے کہ اپنے فن اور سائنس کی مشق میں معالجین اپنے نیک ارادوں پر بھروسہ کر سکتے ہیں، ان کی صلاحیتوں پر انحصار کر سکتے ہیں کہ کیا کرنا صحیح ہے... یہ اتنا آسان نہیں ہے۔ طب ایک پیچیدہ پیشہ ہے اور ڈاکٹروں اور مریضوں کے مابین تعامل بھی پیچیدہ ہیں۔

یہ آخری سطر اہم ہے۔ "طب ایک پیچیدہ پیشہ ہے اور ڈاکٹروں اور مریضوں کے درمیان تعامل بھی پیچیدہ ہے۔"

آپ جانتے ہیں کہ کون سا پیشہ ایک جیسا ہے؟ مالی مشورہ۔

میں آپ کو نہیں بتا سکتا کہ آپ کے پیسے کا کیا کرنا ہے، کیونکہ میں آپ کو نہیں جانتا۔

میں نہیں جانتا کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔ مجھے نہیں معلوم کہ آپ اسے کب چاہتے ہیں۔ میں نہیں جانتا کہ آپ یہ کیوں چاہتے ہیں۔

لہذا میں آپ کو یہ نہیں بتاؤں گا کہ آپ کے پیسے کا کیا کرنا ہے۔ میں آپ کے ساتھ اس طرح کا سلوک نہیں کرنا چاہتا جیسے دانتوں کے ڈاکٹر کلیرنس ہیوز کا علاج کرتے ہیں۔

لیکن ڈاکٹر اور ڈینٹسٹ بے کار نہیں ہیں، ظاہر ہے۔ ان کے پاس علم ہے۔ وہ مشکلات کو جانتے ہیں۔ وہ جانتے ہیں کہ کیا کام کرتا ہے، یہاں تک کہ اگر مریض مختلف نتائج پر آتے ہیں کہ ان کے لئے کس

قسم کا علاج صحیح ہے۔

مالیاتی مشیر ایک جیسے ہوتے ہیں۔ پیسے میں آفاقی سچائیاں موجود ہیں، یہاں تک کہ اگر لوگ مختلف نتائج پر پہنچتے ہیں کہ وہ ان سچائیوں کو اپنے مالی معاملات پر کیسے لاگو کرنا چاہتے ہیں۔

اس تشبیہ کے ساتھ، آئیے کچھ مختصر سفارشات پر نظر ڈالیں جو آپ کو اپنے پیسے کے ساتھ بہتر فیصلے کرنے میں مدد کر سکتے ہیں۔

-

جب چیزیں صحیح ہو رہی ہوں تو عاجزی تلاش کرنے کے لئے اپنے راستے سے باہر نکلیں اور جب وہ غلط ہو جائیں تو معافی / ہمدردی حاصل کریں۔ کیونکہ یہ کبھی بھی اتنا اچھا یا برا نہیں ہوتا جتنا نظر آتا ہے۔ دنیا بہت بڑی اور پیچیدہ ہے۔ قسمت اور خطرہ دونوں حقیقی ہیں اور شناخت کرنا مشکل ہے۔ اپنے آپ اور دونوں کا فیصلہ کرتے وقت ایسا کریں اور

دوسروں۔ قسمت اور خطرے کی طاقت کا احترام کریں اور آپ کو ان چیزوں پر توجہ مرکوز کرنے کا بہتر موقع ملے گا جو آپ واقعی کنٹرول کر سکتے ہیں۔ آپ کو صحیح رول ماڈل تلاش کرنے کا بھی بہتر موقع ملے گا۔

انکم، دولت زیادہ۔ پیسے کی بچت آپ کی انا اور آپ کی آمدنی کے درمیان فرق ہے، اور دولت وہ ہے جو آپ نہیں دیکھتے ہیں۔ لہذا دولت اس چیز کو دبا کر پیدا کی جاتی ہے جو آپ آج خرید سکتے ہیں تاکہ مستقبل میں زیادہ سامان یا زیادہ اختیارات حاصل کیے جاسکیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کتنا کماتے ہیں، آپ کبھی بھی دولت نہیں بنائیں گے جب تک کہ آپ اس بات پر پردہ نہ ڈال سکیں کہ آپ آج اپنے پیسے سے کتنا مزہ لے سکتے ہیں۔

اپنے پیسے کا انتظام اس طرح کریں جس سے آپ کو رات کو سونے میں مدد ملے۔ یہ یہ کہنے سے مختلف ہے کہ آپ کو سب سے زیادہ منافع کمانے یا اپنی آمدنی کا ایک مخصوص فیصد بچانے کا مقصد رکھنا چاہئے۔ کچھ لوگ اچھی طرح سے نہیں سونیں گے جب تک کہ وہ سب سے زیادہ منافع حاصل نہیں کر رہے ہیں۔ دوسروں کو صرف اسی صورت میں اچھا آرام ملے گا جب وہ قدامت پسندانہ طور پر سرمایہ کاری کریں گے۔ ہر ایک کے اپنے اپنے۔ لیکن اس کی بنیاد، "کیا یہ مجھے رات کو سونے میں مدد کرتا ہے؟" تمام مالی فیصلوں کے لئے بہترین یونیورسل گائیڈ پوسٹ ہے۔

اگر آپ ایک سرمایہ کار کے طور پر بہتر کرنا چاہتے ہیں تو، واحد سب سے طاقتور چیز جو آپ کر سکتے ہیں وہ ہے اپنے وقت کے افق میں اضافہ کرنا۔ سرمایہ کاری میں وقت سب سے طاقتور قوت ہے۔ اس سے چھوٹی چھوٹی چیزیں بڑی ہو جاتی ہیں اور بڑی غلطیاں ختم ہو جاتی ہیں۔ یہ قسمت اور خطرے کو بے اثر

نہیں کر سکتا ہے، لیکن یہ نتائج کو اس چیز کے قریب دھکیلتا ہے جس کے لوگ مستحق ہیں۔

بہت سی چیزوں کے غلط ہونے کے ساتھ ٹھیک ہو جاؤ۔ آپ آدھے وقت غلط ہو سکتے ہیں اور پھر بھی قسمت بنا سکتے ہیں، کیونکہ چیزوں کی ایک چھوٹی سی اقلیت زیادہ تر نتائج کے لئے ذمہ دار ہے۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ اپنے پیسے کے ساتھ کیا کر رہے ہیں آپ کو بہت ساری چیزوں کے کام نہ کرنے کے ساتھ آرام دہ ہونا چاہئے۔ دنیا ایسی ہی ہے۔ لہذا آپ کو ہمیشہ انفرادی سرمایہ کاری کے بجائے اپنے مکمل پورٹ فولیو کو دیکھ کر پیمائش کرنی چاہئے کہ آپ نے کس طرح کیا ہے۔ یہ ٹھیک ہے کہ غریب سرمایہ کاری کا ایک بڑا حصہ اور کچھ قابل ذکر ہیں۔ یہ عام طور پر بہترین صورت حال ہے۔ انفرادی سرمایہ کاری پر توجہ مرکوز کر کے آپ نے کس طرح کام کیا ہے اس کا اندازہ لگانے سے جتنے والے ان سے کہیں زیادہ ذہین نظر آتے ہیں، اور ہارنے والے اس سے کہیں زیادہ افسوسناک نظر آتے ہیں۔

اپنے وقت پر کنٹرول حاصل کرنے کے لئے پیسے کا استعمال کریں، کیونکہ اپنے وقت پر کنٹرول نہ ہونا خوشی پر اتنا طاقتور اور عالمگیر دباؤ ہے۔ آپ جو چاہیں، جب چاہیں، جس کے ساتھ چاہیں، جب تک آپ چاہیں، فنانس میں موجود سب سے زیادہ منافع ادا کرتے ہیں۔

زیادہ خوبصورت اور کم چمکدار بنیں۔ کوئی بھی آپ کے مال سے اتنا متاثر نہیں ہے جتنا آپ ہیں۔ آپ سوچ سکتے ہیں کہ آپ ایک فینسی کار یا ایک اچھی گھڑی چاہتے ہیں۔ لیکن آپ شاید احترام اور تعریف چاہتے ہیں۔ اور آپ ہارس پاؤر اور کروم کے مقابلے میں مہربانی اور عاجزی کے ذریعہ ان چیزوں کو حاصل کرنے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں۔

بچانا۔ بس بچائیں۔ آپ کو بچت کرنے کے لئے کسی خاص وجہ کی ضرورت نہیں ہے۔ گاڑی، یا ڈاؤن پے، یا طبی ہنگامی صورتحال کے لئے بچت کرنا بہت اچھا ہے۔ لیکن ان چیزوں کے لئے بچت کرنا جن کی پیش گوئی کرنا یا وضاحت کرنا ناممکن ہے بچت کرنے کی بہترین وجوہات میں سے ایک ہے۔ ہر ایک کی زندگی حیرت کا ایک مسلسل سلسلہ ہے۔

بچت جو کسی خاص چیز کے لئے مختص نہیں کی جاتی ہے وہ زندگی کی اس ناگزیر صلاحیت کے خلاف ایک رکاوٹ ہے جو بدترین ممکنہ لمحے میں آپ کو جہنم سے باہر نکال سکتی ہے۔

کامیابی کی قیمت کی وضاحت کریں اور اسے ادا کرنے کے لئے تیار رہیں۔ کیونکہ کوئی بھی قابل قدر چیز مفت نہیں ہے۔ اور یاد رکھیں کہ زیادہ تر مالی اخراجات میں قیمت کے ٹیگ نظر نہیں آتے ہیں۔ غیر یقینی صورتحال، شک اور افسوس مالیاتی دنیا میں عام اخراجات ہیں۔ وہ اکثر ادائیگی کے قابل ہیں۔ لیکن آپ کو انہیں جرمانے کے بجائے فیس (بدلے میں کچھ اچھا حاصل کرنے کے لئے ادا کرنے کے قابل

قیمت) کے طور پر دیکھنا ہوگا (ایک جرمانہ جس سے آپ کو بچنا چاہئے)۔

غلطی کے لئے عبادت کی جگہ۔ مستقبل میں کیا ہو سکتا ہے اور آپ کو مستقبل میں کیا کرنے کی ضرورت ہے اس کے درمیان ایک فرق ہے جو آپ کو برداشت فراہم کرتا ہے، اور برداشت وہ چیز ہے جو وقت کے ساتھ ساتھ پیچیدہ جادو بناتی ہے۔ غلطی کی جگہ اکثر ایک قدامت پسندی کی طرح نظر آتی ہے، لیکن اگر یہ آپ کو کھیل میں رکھتا ہے تو یہ خود کو کئی گنا زیادہ قیمت ادا کر سکتا ہے۔

مالی فیصلوں کے انتہائی انجام سے بچیں۔ ہر ایک کے مقاصد اور خواہشات وقت کے ساتھ تبدیل ہوں گی، اور آپ کے ماضی کے فیصلے جتنے زیادہ سخت تھے آپ کو ترقی کے ساتھ ان پر پچھتاوا ہو سکتا ہے۔

آپ کو خطرہ پسند کرنا چاہئے کیونکہ یہ وقت کے ساتھ فائدہ اٹھاتا ہے۔ لیکن آپ کو تباہ کن خطرے سے گھبرا کر چاہئے کیونکہ یہ آپ کو مستقبل لینے سے روکتا ہے۔

خطرات جو وقت کے ساتھ ادا کریں گے۔

آپ جو کھیل کھیل رہے ہیں اس کی وضاحت کریں، اور اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کے اعمال مختلف کھیل کھیلنے والے لوگوں سے متاثر نہیں ہو رہے ہیں۔

گڑبڑ کا احترام کریں۔ ہوشیار، باخبر اور معقول لوگ فنانس میں اختلاف کر سکتے ہیں، کیونکہ لوگوں کے بہت مختلف اہداف اور خواہشات ہیں۔ کوئی ایک صحیح جواب نہیں ہے۔ صرف جو آپ کے لئے کام کرتا ہے۔

اب میں آپ کو بتاتا ہوں کہ میرے لئے کیا کام کرتا ہے۔

**20.**

# Confessions

---

The psychology of my own money.

---

کنسلٹنگ گروپ فرسٹ مین ہٹن کی بنیاد رکھنے والے ارب پتی سرمایہ کار سینڈی گوٹسمین کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ وہ اپنی سرمایہ کاری ٹیم کے امیدواروں کا انٹرویو کرتے وقت ایک سوال پوچھتے ہیں: "آپ کے پاس کیا ہے، اور کیوں؟"

نہیں، "آپ کے خیال میں کون سا اسٹاک سستا ہے؟" یا "کون سی معیشت کساد کا شکار ہونے والی ہے؟"

بس مجھے دکھائیں کہ آپ اپنے پیسے کے ساتھ کیا کرتے ہیں۔

مجھے یہ سوال پسند ہے کیونکہ یہ اس بات پر روشنی ڈالتا ہے کہ جو کچھ سمجھ میں آتا ہے اس کے درمیان میلوں کا فاصلہ کیا ہو سکتا ہے۔ جو لوگ آپ کو کرنے کا مشورہ دیتے ہیں۔ اور ان کے لئے کیا صحیح لگتا ہے۔ جو وہ اصل میں کرتے ہیں۔

مارننگ اسٹار کے مطابق تمام امریکی میوچل فنڈ پورٹ فولیو مینیجرز میں سے نصف اپنے فنڈز میں اپنی رقم کا ایک فیصد بھی سرمایہ کاری نہیں کرتے ہیں۔ یہ ظالمانہ لگ سکتا ہے، اور یقینی طور پر اعداد و شمار کچھ منافقت کو بے نقاب کرتے ہیں۔

لیکن اس طرح کی چیزیں آپ کے خیال سے کہیں زیادہ عام ہیں۔ یو ایس سی میں میڈیسن کے پروفیسر کین مرے نے 2011 میں "ڈاکٹر کیسے مرتے ہیں" کے عنوان سے ایک مضمون لکھا تھا جس میں دکھایا گیا تھا کہ ڈاکٹر اپنے مریضوں کے لئے تجویز کردہ علاج کے مقابلے میں اپنے لئے مختلف آخری علاج کا انتخاب کرتے ہیں۔<sup>70</sup>

انہوں نے لکھا کہ ڈاکٹر ہم سب کی طرح نہیں مرتے۔ ان کے بارے میں غیر معمولی بات یہ نہیں ہے کہ زیادہ تر امریکیوں کے مقابلے میں ان کے ساتھ کتنا سلوک کیا جاتا ہے، بلکہ یہ ہے کہ ان کے ساتھ کتنا کم سلوک کیا جاتا ہے۔ ہر وقت وہ دوسروں کی موت کی خبر دینے میں صرف کرتے ہیں، جب وہ خود موت کا سامنا کرتے ہیں تو وہ کافی پرسکون رہتے ہیں۔ وہ جانتے ہیں کہ کیا ہونے جا رہا ہے، وہ انتخاب کو جانتے ہیں، اور انہیں عام طور پر کسی بھی قسم کی طبی دیکھ بھال تک رسائی حاصل ہے جو وہ چاہتے ہیں۔ لیکن وہ آہستہ سے چلتے ہیں۔ ایک ڈاکٹر باورچی خانے کا سنک اپنے مریض کے کینسر پر پھینک سکتا ہے، لیکن اپنے لئے آرام دہ دیکھ بھال کا انتخاب کرتا ہے۔

کوئی آپ کو کیا کرنے کا مشورہ دیتا ہے اور وہ اپنے لئے کیا کرتے ہیں اس کے درمیان فرق ہمیشہ ایک بری چیز نہیں ہے۔ یہ صرف اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ پیچیدہ اور جذباتی مسائل سے نمٹنے کے دوران جو آپ کو اور آپ کو متاثر کرتے ہیں

خاندان، کوئی بھی صحیح جواب نہیں ہے۔ کوئی آفاقی سچائی نہیں ہے۔ صرف وہی ہے جو آپ اور آپ کے خاندان کے لئے کام کرتا ہے، ان ڈبوں کی جانچ پڑتال کریں جو آپ چاہتے ہیں اس طرح چیک کریں جس سے آپ آرام دہ ہوں اور رات کو اچھی طرح سے سوتے ہیں۔

ایسے بنیادی اصول ہیں جن پر عمل کرنا ضروری ہے۔ یہ فنانس اور میڈیسن میں سچ ہے۔ لیکن اہم مالی فیصلے اسپریڈ شیٹ یا درسی کتابوں میں نہیں کیے جاتے ہیں۔ وہ کھانے کی میز پر بنائے جاتے ہیں۔ وہ اکثر زیادہ سے زیادہ منافع حاصل کرنے کے ارادے سے نہیں بنائے جاتے ہیں، لیکن شریک حیات یا بچے کو مایوس کرنے کے امکانات کو کم سے کم کرتے ہیں۔ اس قسم کی چیزوں کو چارٹ یا فارمولے میں خلاصہ کرنا مشکل ہے، اور وہ ہر شخص میں وسیع پیمانے پر مختلف ہوتے ہیں۔ جو چیز ایک شخص کے لئے کام کرتی ہے وہ دوسرے کے لئے کام نہیں کر سکتی ہے۔

آپ کو تلاش کرنا ہو گا کہ آپ کے لئے کیا کام کرتا ہے۔ یہاں وہ ہے جو میرے لئے کام کرتا ہے۔

میری فیملی بچت کے بارے میں کیسے سوچتی ہے

چارلی مونگنیر نے ایک بار کہا تھا کہ "میرا ارادہ امیر بننے کا نہیں تھا۔ میں صرف آزاد ہونا چاہتا تھا۔"

ہم امیروں کو ایک طرف چھوڑ سکتے ہیں، لیکن آزادی ہمیشہ میرا ذاتی مالی مقصد رہا ہے۔ سب سے زیادہ

منافع کا تعاقب کرنا یا سب سے پر تعیش زندگی گزارنے کے لئے اپنے اثاثوں کا فائدہ اٹھانا میرے لئے بہت کم دلچسپی رکھتا ہے۔ دونوں ایسے کھیلوں کی طرح نظر آتے ہیں جو لوگ اپنے دوستوں کو متاثر کرنے کے لئے کرتے ہیں، اور دونوں میں پوشیدہ خطرات ہیں۔ میں زیادہ تر اپنے خاندان کو جانتے ہوئے ہر روز بیدار ہونا چاہتا ہوں اور میں اپنی شرائط پر جو کچھ بھی کرنا چاہتے ہیں کر سکتا ہوں۔ ہم جو بھی مالی فیصلہ کرتے ہیں وہ اسی مقصد کے گرد گھومتا ہے۔

میرے والدین نے اپنے بالغ سالوں کو دو مراحل میں گزارا: گندگی غریب اور معتدل خوشحال۔ میرے والد 40 سال کی عمر میں ڈاکٹر بن گئے تھے اور پہلے ہی ان کے تین بچے تھے۔ ایک ڈاکٹر کی تنخواہ کمانے سے اس کفایت شعار ذہنیت کو ختم نہیں کیا گیا جو میڈیکل اسکول میں تین بھوکے بچوں کی کفالت کرتے وقت مجبور ہوتی ہے، اور میرے والدین نے بچت کی اعلیٰ شرح کے ساتھ اپنے وسائل سے بہت کم زندگی گزاری۔ اس سے انہیں ایک حد تک آزادی ملی۔ میرے والد ایمر جنسی روم کے ڈاکٹر تھے، جو سب سے زیادہ تناؤ والے پیشوں میں سے ایک تھے۔

تصور کریں اور جس کے لئے رات اور دن کی شفٹوں کے درمیان سرکیڈ میں تال کی تکلیف دہ ٹوگنگ کی ضرورت ہوتی ہے۔ دودھائیوں کے بعد اس نے فیصلہ کیا کہ اس کے پاس کافی ہے، لہذا وہ رک گیا۔ بس چھوڑ دو۔ اپنی زندگی کے اگلے مرحلے میں چلے گئے۔

یہ میرے ساتھ پھنس گیا۔ جب بھی آپ تیار ہوں، ایک صبح اٹھنے اور اپنی شرائط پر جو کچھ آپ کر رہے ہیں اسے تبدیل کرنے کے قابل ہونا، تمام مالی اہداف کی دادی کی طرح لگتا ہے۔ آزادی، میرے لئے، اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ کام کرنا چھوڑ دیں گے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ صرف وہ کام کرتے ہیں جو آپ پسند کرتے ہیں ان لوگوں کے ساتھ جب تک آپ چاہتے ہیں۔

اور کچھ حد تک آزادی حاصل کرنا ڈاکٹر کی آمدنی حاصل کرنے پر منحصر نہیں ہے۔ یہ زیادہ تر آپ کی توقعات کو قابو میں رکھنے اور اپنے وسائل سے نیچے رہنے کا معاملہ ہے۔ آزادی، کسی بھی آمدنی کی سطح پر، آپ کی بچت کی شرح سے چلتی ہے۔ اور آمدنی کی ایک خاص سطح سے پہلے آپ کی بچت کی شرح آپ کی طرز زندگی کی توقعات کو بھاگنے سے روکنے کی صلاحیت کی وجہ سے ہوتی ہے۔

میری بیوی اور میں کالج میں ملے تھے اور شادی سے کئی سال پہلے ایک دوسرے کے ساتھ چلے گئے تھے۔ اسکول کے بعد ہم دونوں نے انٹری لیول کی نوکریاں کیں اور ایک اعتدال پسند طرز زندگی اختیار کیا۔ تمام طرز زندگی ایک سپیکٹرم پر موجود ہیں، اور جو چیز ایک شخص کے لئے مہذب ہے وہ دوسرے کے لئے رائلٹی یا غربت کی طرح محسوس ہو سکتی ہے۔ لیکن اپنی آمدنی سے ہمیں وہ ملتا تھا جسے ہم ایک مہذب اپارٹمنٹ، ایک مہذب گاڑی، مہذب کپڑے، مہذب کھانا سمجھتے تھے۔ آرام دہ، لیکن تصور کے قریب کچھ بھی نہیں۔

ایک دہائی سے زیادہ عرصے سے بڑھتی ہوئی آمدنی کے باوجود۔ میں مالیات میں ہوں، میری بیوی صحت کی دیکھ بھال میں۔ تب سے ہم کم و بیش اسی طرز زندگی پر قائم ہیں۔ اس نے ہماری بچت کی شرح کو مسلسل بلند کر دیا ہے۔ تقریباً ہر ڈالر کا اضافہ بچت میں جمع ہوا ہے۔ ہمارا "آزادی فنڈ"۔ اب ہم اپنے وسائل سے کافی نیچے رہتے ہیں، جو آپ کو ہماری آمدنی کے بارے میں بہت کم بتاتا ہے اور ایک طرز زندگی کو برقرار رکھنے کے ہمارے فیصلے کے بارے میں زیادہ بتاتا ہے جو ہم نے اپنی 20 کی دہائی میں قائم کیا تھا۔

اگر ہمارے گھریلو مالی منصوبے کا کوئی حصہ ہے تو مجھے اس پر فخر ہے کہ ہمیں کم عمری میں چلنا چھوڑنے کے لئے طرز زندگی کی خواہشات کا ہدف مل گیا ہے۔ ہماری بچت کی شرح کافی زیادہ ہے، لیکن ہم شاذ و نادر ہی ایسا محسوس کرتے ہیں کہ ہم جابرانہ طور پر کفایت شعار ہیں کیونکہ مزید چیزوں کے لئے ہماری خواہشات زیادہ آگے نہیں بڑھی ہیں۔ ایسا نہیں ہے کہ ہماری امنگوں کا کوئی وجود نہیں ہے۔ ہم اچھی چیزیں پسند کرتے ہیں اور آرام سے رہتے ہیں۔ ہمیں صرف آگے بڑھنے سے روکنے کے لئے گول پوسٹ مل گیا ہے۔

یہ سب کے لئے کام نہیں کرے گا، اور یہ صرف ہمارے لئے کام کرتا ہے کیونکہ ہم دونوں اس پر یکساں طور پر متفق ہیں۔ ہم میں سے کوئی بھی دوسرے کے لئے سمجھوتہ نہیں کر رہا ہے۔ چہل قدمی، پڑھنے، پوڈکاسٹ کے لیے جانے سے ہمیں جو خوشی ملتی ہے، اس میں سے زیادہ تر کی قیمت بہت کم ہوتی ہے، اس لیے ہمیں شاذ و نادر ہی ایسا محسوس ہوتا ہے کہ ہم اس سے محروم ہیں۔ اس نادر موقع پر جب میں اپنی بچت کی شرح پر سوال اٹھاتا ہوں تو میں اس آزادی کے بارے میں سوچتا ہوں جو میرے والدین نے سالوں کی بھاری بچت سے کمائی تھی، اور میں جلد ہی واپس آتا ہوں۔ آزادی ہمارا سب سے بڑا مقصد ہے۔ جو کچھ آپ برداشت کر سکتے ہیں اس سے نیچے طرز زندگی کو برقرار رکھنے کا ایک ثانوی فائدہ یہ ہے کہ جو نزع کے ساتھ رہنے کے نفسیاتی ٹریڈ مل سے گریز کریں۔ آپ جس چیز کا خرچ برداشت کر سکتے ہیں اس سے نیچے آرام سے زندگی بسر کرنا، زیادہ خواہش کے بغیر، سماجی دباؤ کی ایک بہت بڑی مقدار کو دور کرتا ہے جو جدید پہلی دنیا میں بہت سے لوگ خود کو برداشت کرتے ہیں۔ نسیم طالب نے وضاحت کرتے ہوئے کہا: "حقیقی کامیابی یہ ہے کہ ذہنی سکون کے لئے اپنی سرگرمیوں کو منظم کرنے کے لئے چوہوں کی دوڑ سے باہر نکل جائیں۔ مجھے یہ پسند ہے۔"

ہم اب تک آزادی کے کیمپ سے اتنے وابستہ ہیں کہ ہم نے ایسے کام کیے ہیں جو کاغذ پر بہت کم معنی رکھتے ہیں۔ ہم گروی رکھے بغیر اپنے گھر کے مالک ہیں، جو اب تک کا بدترین مالی فیصلہ ہے لیکن سب سے بہترین پیسے کا فیصلہ ہے جو ہم نے کبھی کیا ہے۔ جب ہم نے اپنا گھر خریدا تو رہن سود کی شرح مضحکہ خیز حد تک کم تھی۔ کوئی بھی عقلمند مشیر سستے پیسے سے فائدہ اٹھانے اور اسٹاک جیسے زیادہ منافع والے اثاثوں میں اضافی بچت کی سرمایہ کاری کرنے کی سفارش کرے گا۔ لیکن ہمارا مقصد سرد مہری سے منطقی ہونا نہیں ہے۔ صرف نفسیاتی طور پر معقول۔

اپنے گھر کے مالک ہونے سے مجھے جو آزادانہ احساس حاصل ہوتا ہے وہ اس مالی فائدے سے کہیں زیادہ ہے جو مجھے سستے رہن کے ساتھ اپنے اثاثوں سے فائدہ اٹھانے سے حاصل ہوتا ہے۔ ماہانہ ادائیگی کو ختم کرنا ہمارے اثاثوں کی طویل مدتی قیمت کو زیادہ سے زیادہ کرنے سے بہتر محسوس ہوتا ہے۔ یہ مجھے خود مختار محسوس کرتا ہے۔

میں اس فیصلے کا دفاع ان لوگوں کے سامنے کرنے کی کوشش نہیں کرتا جو اس کی خامیوں کی نشاندہی کرتے ہیں، یا جو کبھی ایسا نہیں کریں گے۔ کاغذ پر یہ غیر محفوظ ہے۔ لیکن یہ ہمارے لئے کام کرتا ہے۔ ہم اسے پسند کرتے ہیں۔ یہی اہم ہے۔ اچھے فیصلے ہمیشہ معقول نہیں ہوتے۔ کسی موقع پر آپ کو خوش رہنے یا "صحیح" ہونے کے درمیان انتخاب کرنا پڑتا ہے۔

ہم اپنے اثاثوں کا زیادہ تر فیصد نقد میں رکھتے ہیں جو زیادہ تر مالیاتی مشیروں کی سفارش کرتے ہیں۔ ہمارے اثاثوں کا تقریباً 20% ہمارے گھر کی قیمت سے باہر ہے۔ یہ کاغذ پر ناقابل دفاع کے قریب بھی ہے، اور میں دوسروں کو اس کی سفارش نہیں کر رہا ہوں۔ یہ صرف وہی ہے جو ہمارے لئے کام کرتا ہے۔

ہم ایسا اس لیے کرتے ہیں کیونکہ نقد رقم آزادی کی آکسیجن ہے، اور سب سے اہم بات یہ ہے کہ ہم کبھی بھی اپنے اسٹاک کو فروخت کرنے پر مجبور نہیں ہونا چاہتے۔ ہم چاہتے ہیں کہ بڑے اخراجات کا سامنا کرنے کا امکان ہو اور اس کا احاطہ کرنے کے لئے اسٹاک کو ختم کرنے کی ضرورت ہو تاکہ ہر ممکن حد تک صفر کے قریب ہو۔ شاید ہمارے پاس دوسروں کے مقابلے میں کم خطرے کی برداشت ہے۔

لیکن میں نے ذاتی مالیات کے بارے میں جو کچھ بھی سیکھا ہے وہ مجھے بتاتا ہے کہ ہر کوئی۔ بغیر کسی استثناء کے۔ آخر کار ایک بہت بڑے اخراجات کا سامنا کرے گا جس کی انہوں نے توقع نہیں کی تھی۔ اور وہ خاص طور پر ان اخراجات کے لئے منصوبہ بندی نہیں کرتے ہیں کیونکہ انہوں نے ان کی توقع نہیں کی تھی۔ ہمارے مالی معاملات کی تفصیلات جاننے والے چند لوگ پوچھتے ہیں، "آپ کس چیز کے لیے بچت کر رہے ہیں؟ ایک گھر؟ ایک کشتی؟ ایک نئی گاڑی؟" نہیں، ان میں سے کوئی نہیں۔ میں ایک ایسی دنیا کے لئے بچت کر رہا ہوں جہاں کروٹ بالہاری توقع سے کہیں زیادہ عام ہیں۔ اخراجات کو پورا کرنے کے لئے اسٹاک فروخت کرنے پر مجبور نہ ہونے کا مطلب یہ بھی ہے کہ ہم اپنے مالک اسٹاک کو طویل عرصے تک کمپاؤنڈ کرنے کے امکانات میں اضافہ کر رہے ہیں۔ چارلی مونگرنے اسے اچھی طرح بیان کیا: "کمپاؤنڈنگ کا پہلا اصول یہ ہے کہ اسے غیر ضروری طور پر کبھی نہ روکیں۔"

میرا خاندان سرمایہ کاری کے بارے میں کیسے سوچتا ہے

میں نے اپنے کیریئر کا آغاز اسٹاک چننے والے کے طور پر کیا تھا۔ اس وقت ہمارے پاس صرف انفرادی حصص تھے، زیادہ تر بڑی کمپنیاں جیسے برکشائر ہیٹھ وے اور پراکٹر اینڈ گیمبل، چھوٹے اسٹاک کے ساتھ مخلوط، جسے میں گہری قیمت کی سرمایہ کاری سمجھتا تھا۔ اپنے 20 کی دہائی میں واپس جاؤ اور کسی بھی موقع پر میرے پاس 25 انفرادی اسٹاک کی طرح کچھ تھا۔

مجھے نہیں معلوم کہ میں نے اسٹاک چننے والے کے طور پر کیا کیا۔ کیا میں نے بازار کو شکست دی؟ مجھے یقین نہیں ہے۔ کوشش کرنے والے زیادہ تر لوگوں کی طرح، میں بھی اچھا اسکور نہیں رکھ سکا۔ کسی بھی طرح سے، میں نے اپنے خیالات کو تبدیل کر دیا ہے اور اب ہمارے پاس موجود ہر اسٹاک کم لاگت انڈیکس فنڈ ہے۔

میرے پاس فعال طور پر اسٹاک منتخب کرنے کے خلاف کچھ بھی نہیں ہے، یا تو آپ کے اپنے طور پر یا کسی فعال فنڈ مینیجر کو اپنا پیسہ دے کر۔ مجھے لگتا ہے کہ کچھ لوگ مارکیٹ کی اوسط سے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کر سکتے ہیں۔ یہ بہت مشکل ہے، اور زیادہ تر لوگوں کے خیال سے کہیں زیادہ مشکل ہے۔

اگر مجھے سرمایہ کاری کے بارے میں اپنے خیالات کا خلاصہ کرنا ہے تو، یہ یہ ہے: ہر سرمایہ کار کو ایک ایسی حکمت عملی کا انتخاب کرنا چاہئے جس میں کامیابی سے اپنے اہداف کو پورا کرنے کے امکانات ہوں۔ اور مجھے لگتا ہے کہ زیادہ تر سرمایہ کاروں کے لئے، کم لاگت انڈیکس فنڈ میں ڈالر کی لاگت کی اوسط طویل مدتی کامیابی کے سب سے زیادہ امکانات فراہم کرے گی۔

اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ انڈیکس سرمایہ کاری ہمیشہ کام کرے گی۔ اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ یہ سب کے لئے ہے۔ اور اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ فعال اسٹاک چننے میں ناکامی ہوگی۔ عام طور پر، یہ صنعت ایک یا دوسری طرف بہت زیادہ مضبوط ہوگئی ہے۔ خاص طور پر وہ جو فعال سرمایہ کاری کے سخت خلاف ہیں۔

مارکیٹ کو شکست دینا مشکل ہونا چاہئے؛ کامیابی کے امکانات کم ہونے چاہئیں۔ اگر وہ ایسا نہیں کرتے، تو ہر کوئی ایسا کرے گا، اور اگر ہر کوئی ایسا کرتا ہے تو کوئی موقع نہیں ہوگا۔ لہذا کسی کو حیرت نہیں ہونی چاہئے کہ مارکیٹ کو شکست دینے کی کوشش کرنے والوں کی اکثریت ایسا کرنے میں ناکام رہتی ہے۔ (اعداد و شمار سے پتہ چلتا ہے کہ 85% لارج کیپ فعال مینیجرز نے 2019 کو ختم ہونے والی دہائی میں ایس اینڈ پی 500 کو شکست نہیں دی۔<sup>71</sup>)

میں ایسے لوگوں کو جانتا ہوں جو سوچتے ہیں کہ مارکیٹ کو شکست دینے کی کوشش کرنا پاگل پن ہے لیکن اپنے بچوں کو ستاروں تک پہنچنے اور پیشہ ور کھلاڑی بننے کی کوشش کرنے کی ترغیب دیتے ہیں۔ ہر ایک کے اپنے اپنے زندگی مشکلات سے کھیلنے کے بارے میں ہے، اور ہم سب مشکلات کے بارے میں تھوڑا مختلف سوچتے ہیں۔

ان برسوں کے دوران مجھے یہ خیال آیا کہ اگر ہم کئی دہائیوں تک مسلسل کم لاگت انڈیکس فنڈ میں سرمایہ کاری کرتے رہیں تو ہمارے پاس اپنے خاندان کے تمام مالی اہداف کو پورا کرنے کا بہت زیادہ امکان ہوگا، اور رقم کو کمپاؤنڈ کے لئے اکیلا چھوڑ دیا جائے گا۔ اس نقطہ نظر کا بہت سا حصہ کفایت شعاری کے اخراجات کے ہمارے طرز زندگی سے آتا ہے۔ اگر آپ مارکیٹ کو پیچھے چھوڑنے کی کوشش سے پیدا ہونے والے اضافی خطرے کو اٹھائے بغیر اپنے تمام اہداف کو پورا کر سکتے ہیں، تو پھر کوشش کرنے کا کیا مطلب ہے؟ میں دنیا کا سب سے بڑا سرمایہ کار نہیں بن سکتا، لیکن میں برا نہیں بن سکتا۔ جب میں اس کے بارے میں اس طرح سوچتا ہوں، تو انڈیکس خریدنے اور پکڑنے کا انتخاب ہمارے لئے کوئی معنی نہیں رکھتا ہے۔ میں جانتا ہوں کہ ہر کوئی اس منطق سے متفق نہیں ہوگا، خاص طور پر میرے دوست جن کا کام مارکیٹ کو شکست دینا ہے۔ وہ جو کچھ کرتے ہیں اس کا احترام کرتا ہوں۔ لیکن یہ ہمارے لئے کام کرتا ہے۔

ہم ان انڈیکس فنڈز میں ہر تنخواہ سے رقم کی سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ امریکی اور بین الاقوامی اسٹاک کا مجموعہ۔ کوئی طے شدہ ہدف نہیں ہے۔ یہ صرف وہی ہے جو ہمارے خرچ کرنے کے بعد باقی رہ جاتا ہے۔ ہم زیادہ سے زیادہ ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس اسی فنڈ میں رکھتے ہیں، اور اپنے بچوں کے 529 کالج بچت کے منصوبوں میں حصہ ڈالتے ہیں۔

اور یہ اس کے بارے میں ہے۔ مؤثر طریقے سے ہماری تمام خالص مالیت ایک گھر، ایک چیکنگ اکاؤنٹ، اور کچھ وینگارڈ انڈیکس فنڈز ہیں۔

یہ ہمارے لئے اس سے زیادہ پیچیدہ ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ مجھے یہ آسان پسند ہے۔ سرمایہ کاری کے میرے گہرے اعتقادات میں سے ایک یہ ہے کہ سرمایہ کاری کی کوششوں اور سرمایہ کاری کے نتائج کے درمیان بہت کم تعلق ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ دنیا دم سے چلتی ہے۔ چند متغیرات زیادہ تر منافع کے لئے ذمہ دار ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ سرمایہ کاری کرنے کی کتنی ہی کوشش کریں گے اگر آپ اپنی حکمت عملی میں سوئی کو حرکت دینے والی دو یا تین چیزوں کو بھول جاتے ہیں تو آپ اچھا نہیں کریں گے۔ اس کے برعکس سچ ہے۔

سادہ سرمایہ کاری کی حکمت عملی اس وقت تک بہت اچھا کام کر سکتی ہے جب تک کہ وہ اس حکمت عملی کی کامیابی کے لئے اہم چند چیزوں کو پکڑتے ہیں۔ میری سرمایہ کاری کی حکمت عملی صحیح شعبے کے انتخاب، یا اگلی کساد کے وقت پر منحصر نہیں ہے۔ یہ ایک اعلیٰ بچت کی شرح، صبر اور امید پر منحصر ہے کہ عالمی معیشت اگلی کئی دہائیوں میں قدر پیدا کرے گی۔ میں اپنی تمام سرمایہ کاری کی کوشش ان تین چیزوں کے بارے میں سوچنے میں صرف کرتا ہوں۔ خاص طور پر پہلی دو، جنہیں میں کنٹرول کر سکتا ہوں۔

میں نے ماضی میں اپنی سرمایہ کاری کی حکمت عملی تبدیل کی ہے۔ لہذا یقیناً ایک امکان ہے کہ میں مستقبل میں اسے تبدیل کروں گا۔

اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ ہم کس طرح بچت یا سرمایہ کاری کرتے ہیں مجھے یقین ہے کہ ہم ہمیشہ

آزادی کا مقصد رکھیں گے، اور ہم ہمیشہ رات کو اچھی طرح سے سونے کے لئے ہر ممکن کوشش کریں گے۔

ہم سمجھتے ہیں کہ یہ حتمی مقصد ہے۔ پیسے کی نفسیات پر عبور۔ لیکن ہر ایک کے لئے ان کا اپنا کوئی

پاگل نہیں ہے۔

**POSTSCRIPT:**  
**A Brief History  
of Why the U.S.  
Consumer Thinks the  
Way They Do**

جدید صارفین کی نفسیات کو سمجھنے اور یہ سمجھنے کے لئے کہ وہ آگے کہاں جا رہے ہیں، آپ کو یہ جاننا

ہو گا کہ وہ یہاں کیسے پہنچے۔

ہم سب یہاں کیسے پہنچے۔

اگر آپ 1945 میں سو گئے اور 2020 میں جاگ گئے تو آپ اپنے آس پاس کی دنیا کو نہیں پہچانیں گے۔

اس عرصے کے دوران جتنی اقتصادی ترقی ہوئی ہے وہ عملی طور پر بے مثال ہے۔ اگر آپ نیویارک اور سان فرانسسکو میں دولت کی سطح کو دیکھتے ہیں تو، آپ حیران رہ جائیں گے۔ اگر آپ اس کا موازنہ ڈیٹرائٹ کی غربت سے کریں گے تو آپ حیران رہ جائیں گے۔ اگر آپ گھروں، کالج کی ٹیوشن اور صحت کی دیکھ بھال کی قیمت دیکھتے ہیں، تو آپ حیران رہ جائیں گے۔ اگر آپ نے دیکھا کہ عام امریکی بچت اور اخراجات کے بارے میں کس طرح سوچتے ہیں تو آپ حیران رہ جائیں گے۔ اور اگر آپ نے سوچنے کی کوشش کی

یہ سب کیسے ہوا اس کے بارے میں ایک معقول بیانیہ کے بارے میں، میرا اندازہ ہے کہ آپ مکمل طور پر غلط ہوں گے۔ کیونکہ یہ بدیہی نہیں ہے، اور یہ متوقع نہیں تھا۔

دوسری جنگ عظیم کے خاتمے کے بعد سے امریکہ میں جو کچھ ہوا وہ امریکی صارفین کی کہانی ہے۔ یہ ایک ایسی کہانی ہے جو اس بات کی وضاحت کرنے میں مدد کرتی ہے کہ لوگ پیسے کے بارے میں اس طرح کیوں سوچتے ہیں جیسے وہ آج کرتے ہیں۔

مختصر کہانی یہ ہے: چیزیں بہت غیر یقینی تھیں، پھر وہ بہت اچھی تھیں، پھر بہت بری تھیں، پھر واقعی اچھی تھیں، پھر واقعی بری تھیں، اور اب ہم یہاں ہیں۔ اور میرے خیال میں ایک بیانیہ ہے جو ان تمام واقعات کو ایک ساتھ جوڑتا ہے۔ ایک تفصیلی بیان نہیں۔ لیکن ایک کہانی کہ چیزیں کس طرح ایک ساتھ فٹ ہوتی ہیں۔

چونکہ یہ بڑے واقعات کو ایک ساتھ جوڑنے کی کوشش ہے، لہذا اس عرصے کے دوران جو کچھ ہوا اس کی بہت ساری تفصیلات کو چھوڑ دیا گیا ہے۔ میں کسی بھی ایسے شخص سے متفق ہوں جو اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ میں نے کیا کھو دیا ہے۔ یہاں مقصد ہر کھیل کو بیان کرنا نہیں ہے۔ یہ دیکھنا ہے کہ ایک کھیل نے دوسرے کو کس طرح متاثر کیا۔

یہاں ہے کہ جدید صارفین یہاں کیسے پہنچے۔

## 1. اگست، 1945. دوسری جنگ عظیم کا اختتام

نیویارک ٹائمز نے لکھا کہ جاپان کا ہتھیار ڈالنا امریکی تاریخ کا سب سے خوشی کا دن تھا۔

لیکن ایک کہاوت ہے، "تاریخ ایک کے بعد ایک خوفناک چیز ہے۔"

جنگ کے خاتمے کی خوشی جلد ہی اس سوال کے ساتھ مل گئی، "اب کیا ہوتا ہے؟"

سولہ ملین امریکیوں - آبادی کا 11% - نے جنگ میں خدمات انجام دیں۔ آخر میں تقریباً آٹھ ملین بیرون ملک تھے۔ ان کی اوسط عمر 23 سال تھی۔ 18 ماہ کے اندر ان میں سے 1.5 ملین کو چھوڑ کر سبھی گھر اور وردی سے باہر ہوں گے۔

اور پھر کیا؟

وہ آگے کیا کرنے جا رہے تھے؟ وہ کہاں کام

کرنے جا رہے تھے؟ وہ کہاں رہتے تھے؟

یہ دو جوہات کی بناء پر اس دن کے سب سے اہم سوالات تھے۔ ایک، کوئی بھی جواب نہیں جانتا تھا۔  
دوم، اگر ان کا فوری جواب نہیں دیا جاسکا، تو بہت سے ماہرین اقتصادیات کی نظر میں سب سے زیادہ  
امکان یہ تھا کہ معیشت گریٹ ڈپریشن کی گہرائیوں میں واپس چلی جائے گی۔

جنگ کے دوران تین افواج تشکیل دی گئی تھیں:

مکانات کی تعمیر رک گئی، کیونکہ عملی طور پر تمام پیداواری صلاحیت جنگی سامان کی تعمیر پر منتقل کر دی  
گئی تھی۔ 1943 میں ہر ماہ 12,000 سے بھی کم گھر تعمیر کیے گئے تھے، جو ہر امریکی شہر میں ایک سے  
بھی کم نئے گھر کے برابر ہے۔ واپس لوٹنے والے فوجیوں کو رہائش کی شدید قلت کا سامنا کرنا پڑا۔

جنگ کے دوران پیدا ہونے والی مخصوص ملازمتیں - جہازوں، ٹینکوں اور ہوائی جہازوں کی تعمیر

- اس کے بعد اچانک اس کی ضرورت نہیں تھی، اس رفتار اور شدت کے ساتھ رک گیا جو نجی کاروبار میں شاذ و نادر ہی دیکھا جاتا ہے۔ یہ واضح نہیں ہے کہ فوجی کہاں کام کر سکتے ہیں۔

جنگ کے دوران اور اس کے فوراً بعد شادی کی شرح میں اضافہ ہوا۔ فوجی اپنی ماں کے تہہ خانے میں واپس نہیں جانا چاہتے تھے۔ وہ فوری طور پر ایک اچھی نوکری کے ساتھ اپنے گھر میں ایک خاندان شروع کرنا چاہتے تھے۔

اس نے پالیسی سازوں کو پریشان کر دیا، خاص طور پر چونکہ گریٹ ڈپریشن ابھی بھی ایک حالیہ یاد تھی، جو صرف پانچ سال پہلے ختم ہوئی تھی۔

1946 میں اقتصادی مشیروں کی کونسل نے صدر ٹرومین کو ایک رپورٹ پیش کی جس میں متنبہ کیا گیا تھا کہ "اگلے ایک سے چار سالوں میں کسی وقت مکمل پیمانے پر ڈپریشن" کا سامنا کرنا پڑے گا۔

انہوں نے 1947 کے ایک الگ میمورینڈم میں ٹرومین کے ساتھ ایک ملاقات کا خلاصہ کرتے ہوئے لکھا:

ہم کسی قسم کی کساد کے دور میں ہو سکتے ہیں جہاں ہمیں اپنی زمین کے بارے میں بہت زیادہ یقین ہونا چاہئے کہ آیا کساد کرنے والی قوتوں کو ہاتھ سے نکلنے کا خطرہ ہو سکتا ہے... ایک قابل ذکر امکان ہے جسے نظر انداز نہیں کیا جانا چاہئے کہ مزید گراؤٹ ڈپریشن کے حالات میں نیچے کی طرف بڑھنے کے خطرے کو بڑھا سکتی ہے۔

یہ خوف اس حقیقت سے مزید بڑھ گیا تھا کہ برآمدات کو ترقی کے لئے فوری طور پر انحصار نہیں کیا جاسکتا تھا، کیونکہ دو بڑی معیشتیں - یورپ اور جاپان۔

انسانی بحرانوں سے نمٹنے کے لیے کھنڈرات میں بیٹھے ہوئے ہیں۔ اور خود امریکہ پہلے سے کہیں زیادہ قرضوں میں دب گیا تھا، جس کی وجہ سے براہ راست حکومتی محرکات محدود ہو گئے تھے۔

تو ہم نے اس کے بارے میں کچھ کیا۔

## کم شرح سود اور امریکی صارفین کی جان بوجھ کر پیدائش۔

.2

جنگ کے بعد معیشت کو زندہ رکھنے کے لئے ہم نے سب سے پہلے شرح سود کو کم رکھنا کیا۔ یہ ایک آسان فیصلہ نہیں تھا، کیونکہ جب فوجی کپڑوں سے لے کر گاڑیوں تک ہر چیز کی کمی کا سامنا کرنے کے لئے گھر آئے تو اس نے عارضی طور پر افراط زر کو دو ہندسوں میں بھیج دیا۔

فیڈرل ریزرو 1951 سے پہلے سیاسی طور پر آزاد نہیں تھا۔ صدر اور فیڈرل ریزرو کو مربوط کر سکتے ہیں۔ 1942 میں، فیڈرل نے اعلان کیا کہ وہ جنگ کی مالی اعانت میں مدد کے لئے قلیل مدتی شرحوں کو 0.38% پر رکھے گا۔ قیمتیں نہیں تھیں

اگلے سات سالوں کے لئے ایک ہی بنیاد پوائنٹ حاصل کریں۔ 1950 کی دہائی کے وسط تک تین ماہ کے ٹریژری منافع 2% سے کم رہے۔

شرح وں کو کم رکھنے کی واضح وجہ یہ تھی کہ ہم نے جنگ پر خرچ کیے گئے 6 ٹریلین ڈالر کے مساوی فنانشنگ کی لاگت کو کم رکھا۔

لیکن کم شرح وں نے واپس آنے والے تمام جی آئیز کے لئے کچھ اور بھی کیا۔ اس نے گھروں، کاروں، گیجٹس اور کھلونوں کو خریدنے کے لئے قرض لینا واقعی سستا بنا دیا۔

جو ایک پاگل پالیسی ساز کے نقطہ نظر سے بہت اچھا تھا۔ دوسری جنگ عظیم کے بعد کے سالوں میں کھپت ایک واضح معاشی حکمت عملی بن گئی۔

جنگ کی فنڈنگ کے لئے سرمایہ کاری اور بچت کی حوصلہ افزائی کا دور تیزی سے اخراجات کو فعال طور پر فروغ دینے کے دور میں تبدیل ہو گیا۔ پرنسٹن کے مورخ شیلڈن گارون لکھتے ہیں:

1945 کے بعد، امریکہ ایک بار پھر یورپ اور مشرقی ایشیا میں بچت کے فروغ کے نمونوں سے الگ ہو گیا... سیاست دانوں، تاجروں اور مزدور رہنماؤں نے امریکیوں کی حوصلہ افزائی کی کہ وہ معاشی ترقی کو فروغ دینے کے لئے خرچ کریں۔<sup>73</sup>

دو چیزوں نے اس دباؤ کو ہوا دی۔

ان میں سے ایک جی آئی بل تھا، جس میں رہن کے بے مثال مواقع پیش کیے گئے تھے۔ سولہ ملین سابق فوجی اکثر بغیر پیسے کے گھر خرید سکتے تھے، پہلے سال میں کوئی سود نہیں تھا، اور مقررہ شرحیں اتنی کم تھیں کہ ماہانہ رہن کی ادائیگی کرائے سے کم ہو سکتی تھی۔

دوسرا صارفین کے کریڈٹ کا ایک دھماکہ تھا، جو ڈپریشن کے دور کے قواعد و ضوابط میں نرمی کی وجہ سے ممکن ہوا۔ پہلا کریڈٹ کارڈ 1950 میں متعارف کرایا گیا تھا۔ اسٹور کریڈٹ، قسط کریڈٹ، ذاتی قرض، پے ڈے قرض۔ سب کچھ شروع ہو گیا۔ اور کریڈٹ کارڈ سمیت تمام قرضوں پر سود اس وقت ٹیکس کٹوتی کے قابل تھا۔

اس کا ذائقہ مزید ارتقا۔ لہذا ہم نے اس میں سے بہت کچھ کھایا۔ ایک سادہ جدول میں ایک سادہ کہانی:

Year	Total US Household Debt
1945	\$29.4 billion
1955	\$125.7 billion
1965	\$331.2 billion

1950 کی دہائی میں گھریلو قرضوں میں 2000 کی دہائی کے مقابلے میں 1.5 گنا تیزی سے اضافہ  
ہوا۔

وجہ سے اشیاء کی طلب میں اضافہ معاشی تیزی کا باعث بنا۔

1930 کی دہائی امریکی تاریخ کی سب سے مشکل معاشی دہائی تھی۔ لیکن ایک چاندی کی تہہ تھی جس پر توجہ دینے میں دو دہائیاں لگ گئیں: ضرورت کے مطابق، گریٹ ڈپریشن نے وسائل، پیداواری صلاحیت اور جدت طرازی کو بہت زیادہ چارج کیا تھا۔

ہم نے 30 کی دہائی میں پیداواری صلاحیت میں اضافے پر زیادہ توجہ نہیں دی، کیونکہ ہر کوئی اس بات پر توجہ مرکوز کر رہا تھا کہ معیشت کتنی خراب ہے۔ ہم نے 40 کی دہائی میں اس پر توجہ نہیں دی، کیونکہ ہر کوئی جنگ پر مرکوز تھا۔

پھر 1950 کی دہائی آئی اور ہمیں اچانک احساس ہوا، "واہ، ہمارے پاس کچھ حیرت انگیز نئی ایجادات ہیں۔ اور ہم انہیں بنانے میں واقعی اچھے ہیں۔"

آلات، کاریں، فون، ایئر کنڈیشننگ، بجلی۔

جنگ کے دوران بہت سے گھریلو سامان خریدنا تقریباً ناممکن تھا، کیونکہ فیکٹریوں کو بند و قوں اور جہازوں کو بنانے کے لئے تبدیل کر دیا گیا تھا۔ اس سے جنگ کے خاتمے کے بعد جی آئی ز کی جانب سے سامان کی مانگ میں اضافہ ہوا۔ شادی شدہ، زندگی کے ساتھ آگے بڑھنے کے خواہشمند، اور نئے سستے کنزیومر کریڈٹ کے ساتھ حوصلہ افزائی کرتے ہوئے، انہوں نے خریداری کی ایسی دوڑ شروع کر دی جو ملک نے کبھی نہیں دیکھی تھی۔

فریڈرک لیوس ایلن اپنی کتاب دی بگ چیلنج میں لکھتے ہیں:

جنگ کے بعد کے ان برسوں کے دوران کسان نے ایک نیا ٹریکٹر، ایک مکئی چننے والا، ایک برقی دودھ دینے والی مشین خریدی۔ درحقیقت انہوں نے اور ان کے ہمسایوں نے، ان کے درمیان، اپنے مشترکہ

استعمال کے لیے زرعی مشینری کا ایک زبردست سلسلہ جمع کیا۔ کسان کی بیوی کو وہ چمکتا ہوا سفید برقی ریفریجریٹر ملا جس کی وہ ہمیشہ سے خواہش مند تھی اور گریٹ ڈپریشن کے دوران کبھی بھی اس کا خرچ برداشت کرنے کے قابل نہیں تھی، اور ایک تازہ ترین واشنگ مشین، اور ایک ڈیپ فریز یونٹ ملا۔ مضافاتی خاندان نے ڈش واشنگ مشین نصب کی اور ایک پاور لان موور میں سرمایہ کاری کی۔ شہر کا خاندان ایک لانڈرومٹ کا گاہک بن گیا اور رہنے والے کمرے کے لئے ایک ٹیلی ویژن سیٹ حاصل کیا۔ شوہر کا دفتر ایگزیکٹو کنڈیشنڈ تھا۔ اور اسی طرح لا محدود۔

یہ کہنا مشکل ہے کہ یہ اضافہ کتنا بڑا تھا۔

تجارتی کار اور ٹرک مینوفیکچرنگ 1942 سے 1945 تک عملی طور پر بند ہو گئی۔ پھر 1945 سے 1949 تک 21 ملین گاڑیاں فروخت ہوئیں۔ 1955 تک مزید 37 ملین فروخت ہوئے۔

1940 سے 1945 تک صرف 20 لاکھ گھر تعمیر کیے گئے تھے۔ پھر 1945 سے 1950 تک سات ملین تعمیر کیے گئے۔ مزید آٹھ ملین 1955 تک تعمیر کیے گئے تھے۔

سامان کی بڑھتی ہوئی مانگ، اور سامان بنانے کی ہماری نئی صلاحیت نے ایسی ملازمتیں پیدا کیں جو واپس آنے والے جی آئیز کو کام پر واپس لے آئیں۔ اور وہ بھی اچھی نوکریاں تھیں۔ اسے صارفین کے کریڈٹ کے ساتھ ملا دیں، اور امریکہ کی خرچ کرنے کی صلاحیت میں اضافہ ہوا۔

فیڈرل ریزرو نے 1951 میں صدر ٹرومین کو لکھا: "1950 تک، رہائشی تعمیر سمیت صارفین کے کل اخراجات تقریباً 203 بلین ڈالر تھے، یا 1944 کی سطح سے 40 فیصد زیادہ تھے۔"<sup>7a</sup>

اس سوال کا جواب، "جنگ کے بعد یہ تمام جی آئی ز کیا کرنے جارہے ہیں؟" اب واضح تھا۔ وہ سامان خریدنے جارہے تھے، اپنی نوکریوں سے کمائی گئی رقم سے نئی چیزیں بنا رہے تھے، اور مزید سامان خریدنے کے لیے سستے ادھار پیسے کی مدد سے۔

4. فوائد پہلے سے کہیں زیادہ مساوی طور پر تقسیم کیے جاتے ہیں۔

1950 کی دہائی میں معاشیات کی نمایاں خصوصیت یہ تھی کہ غریبوں کو کم غریب بنا کر ملک امیر ہوا۔

1940 سے 1948 تک اوسط اجرت دو گنی ہو گئی اور پھر 1963 تک دو گنی ہو گئی۔

اور ان کامیابیوں نے ان لوگوں پر توجہ مرکوز کی جو اس سے پہلے دہائیوں سے پیچھے رہ گئے تھے۔  
امیر اور غریب کے درمیان فرق غیر معمولی حد تک کم ہو گیا۔

لیوس ایلن نے 1955 میں لکھا:

معاشی دوڑ میں خوشحال افراد کی زبردست برتری کافی حد تک کم ہو گئی ہے۔

یہ وہ صنعتی کارکن ہیں جنہوں نے ایک گروپ کے طور پر سب سے بہتر کام کیا ہے۔ جیسے اسٹیل ورکر کا خاندان جو 2,500 ڈالر پر گزارا کرتا تھا اور اب 4,500 ڈالر حاصل کر رہا ہے، یا انتہائی ہنرمند مشین ٹول آپریٹر کا خاندان جو پہلے ہوا کرتا تھا۔

\$3,000 اور اب سالانہ \$5,500 یا اس سے زیادہ خرچ کر سکتے ہیں۔

جہاں تک سب سے اوپر کے ایک فیصد، خوشحال اور امیر افراد کا تعلق ہے، جنہیں ہم 16,000 ڈالر اور اس سے زیادہ کے گروپ کے طور پر درجہ بندی کر سکتے ہیں، ٹیکسوں کے بعد مجموعی قومی آمدنی میں ان کا حصہ 1945 تک 13 فیصد سے کم ہو کر 7 فیصد رہ گیا تھا۔

یہ ایک قلیل مدتی رجحان نہیں تھا۔ 1950 سے 1980 کے درمیان نچلے درجے کے 20 فیصد مزدوروں کی حقیقی آمدنی میں تقریباً اتنی ہی اضافہ ہوا جتنا ٹاپ 5 فیصد میں ہوا۔

مساوات اجرت سے بڑھ کر تھی۔

خواتین نے ریکارڈ تعداد میں گھر سے باہر ملازمتیں کیں۔ جنگ کے بعد ان کی لیبر فورس کی شرکت کی شرح 31 فیصد سے بڑھ کر 1955 تک 37 فیصد اور 1965 تک 40 فیصد ہو گئی۔

اقلیتوں کو بھی فائدہ ہوا۔ 1945 میں حلف برداری کے بعد ایلینور روزویلٹ نے ایک افریقی امریکی رپورٹر کے بارے میں لکھا جس نے اسے بتایا:

کیا آپ جانتے ہیں کہ بارہ سالوں نے کیا کیا ہے؟ اگر 1933ء کے استقبالیہ میں بہت سے رنگین لوگ لائن سے نیچے چلے جاتے اور آج کی طرح دوسروں کے ساتھ گھل مل جاتے تو ملک کے ہر اخبار نے اس کی خبر دی ہوتی۔ ہم یہ بھی نہیں سمجھتے کہ یہ خبر ہے اور ہم میں سے کوئی بھی اس کا ذکر نہیں کرے گا۔

خواتین اور اقلیتوں کے حقوق آج کے مقابلے میں بہت کم تھے۔ لیکن 40 اور 50 کی دہائی کے آخر میں مساوات کی طرف پیش رفت غیر معمولی تھی۔

کلاسوں کو برابر کرنے کا مطلب طرز زندگی کو برابر کرنا تھا۔ عام لوگوں نے چیویز کو ڈرائیو کیا۔ امیر لوگوں نے کیڈیلیکس کو چلایا۔ ٹی وی اور ریڈیو نے لوگوں کی تفریح اور ثقافت کو برابر کر دیا جو کسی بھی طبقے سے قطع نظر لطف اندوز ہوتے تھے۔ میل آرڈر کیٹلاگ نے لوگوں کے پہننے والے کپڑے اور خریدے گئے سامان کو برابر کیا، قطع نظر اس کے کہ وہ کہاں رہتے ہیں۔ ہارپر میگزین نے 1957 میں لکھا:

امیر آدمی اسی طرح کے سگریٹ پیتا ہے جیسے غریب آدمی پیتا ہے، اسی طرح کے ریزر سے منڈواتا ہے، ایک ہی قسم کا ٹیلی فون، ویکيوم کلیئر، ریڈیو اور ٹی وی سیٹ استعمال کرتا ہے، اس کے گھر میں اسی طرح کی لائٹنگ اور ہیٹنگ کا سامان ہوتا ہے، وغیرہ وغیرہ۔ اس کی گاڑی اور غریب آدمی کے درمیان فرق معمولی ہے۔ بنیادی طور پر ان میں ایک جیسے انجن، اسی طرح کی فننگ ہیں۔ صدی کے ابتدائی سالوں میں گاڑیوں کی درجہ بندی تھی۔

پال گراہم نے 2016 میں لکھا تھا کہ ثقافت کو مساوی بنانے کے لئے صرف تین ٹی وی اسٹیشنوں جیسی سادہ چیز نے کیا کیا:

اب یہ تصور کرنا مشکل ہے، لیکن ہر رات لاکھوں خاندان اپنے ٹی وی سیٹ کے سامنے ایک ساتھ بیٹھ کر ایک ہی شو دیکھتے تھے، ایک ہی وقت میں، اپنے پڑوسیوں کی طرح۔ سپرباؤل کے ساتھ اب جو کچھ

ہوتا ہے وہ ہر رات ہوتا تھا۔ ہم لفظی طور پر ہم آہنگ تھے۔<sup>75</sup>

یہ اہم تھا۔ لوگ اپنے ساتھیوں کے مقابلے میں اپنی فلاح و بہبود کی پیمائش کرتے ہیں۔ اور 1945-  
1980 کے زیادہ تر عرصے میں، لوگوں کے پاس اپنے ہم عمروں کی طرح بہت کچھ تھا جس سے ان کا  
موازنہ کیا جاسکتا تھا۔ بہت سے لوگ۔ زیادہ تر لوگ۔ ایسی زندگی گزارتے تھے جو یا تو اپنے آس پاس کے  
لوگوں کے برابر یا کم از کم قابل فہم تھیں۔ یہ خیال کہ لوگوں کی زندگیاں ان کی آمدنی کے برابر ہیں،  
اس کہانی کا ایک اہم نقطہ ہے جس پر ہم واپس آئیں گے۔

قرضوں میں بے پناہ اضافہ ہوا۔ لیکن آمدنی میں بھی اضافہ ہوا، اس لیے اس کا اثر کوئی بڑی بات نہیں تھی۔

1947 سے 1957 تک گھریلو قرضوں میں پانچ گنا اضافہ ہوا جس کی وجہ نئی کھپت کے کلچر، نئے قرض کی مصنوعات، اور سرکاری پروگراموں کے ذریعہ سبسڈی کی شرح سود کے امتزاج کی وجہ سے تھا، اور فیڈرل ریزرو کے ذریعہ کم رکھا گیا تھا۔

لیکن اس عرصے کے دوران آمدنی میں اتنا مضبوط تھا کہ گھروں پر اس کا اثر شدید نہیں تھا۔ اور جنگ کے بعد گھریلو قرضے اتنے کم تھے۔ عظیم کساد نے اس کا بہت سا صفایا کر دیا، اور جنگ کے دوران گھریلو اخراجات اتنے کم ہو گئے تھے کہ قرضوں کا جمع ہونا محدود ہو گیا تھا۔ لہذا 1947-1957 کے دوران گھریلو قرض سے آمدنی میں اضافہ قابل انتظام تھا۔

گھریلو قرض سے آمدنی آج صرف 100% سے زیادہ ہے۔ یہاں تک کہ 1950، 1960 اور 1970 کی دہائی میں بڑھنے کے بعد بھی، یہ 60% سے نیچے رہا۔

قرضوں میں اس اضافے کا ایک بڑا سبب گھر کی ملکیت میں اضافہ تھا۔

1900 میں گھر کی ملکیت کی شرح 47% تھی۔ یہ اگلی چار دہائیوں تک وہیں رہا۔ اس کے بعد 1945 تک اس کی شرح 53 فیصد اور 1970 تک 62 فیصد تک پہنچ گئی۔

آبادی کا ایک بڑا حصہ اب قرضوں کا استعمال کر رہا تھا جس تک پچھلی نسلیں رسائی حاصل نہیں کر سکتی تھیں۔ اور وہ زیادہ تر اس کے ساتھ ٹھیک تھے۔

ڈیوڈ ہلبر سٹم اپنی کتاب دی ففسیر میں لکھتے ہیں:

وہ اپنے آپ پر اور اپنے مستقبل پر اس طرح سے اعتماد رکھتے تھے کہ مشکل وقت میں پرورش پانے والوں کو حیرت انگیز لگتا تھا۔ وہ قرض سے نہیں ڈرتے تھے جیسا کہ ان کے والدین کو تھا... وہ اپنے والدین سے نہ صرف اس بات میں اختلاف رکھتے تھے کہ انہوں نے کتنا کمایا اور ان کے پاس کیا ہے بلکہ ان کے اس یقین میں کہ مستقبل پہلے ہی آچکا ہے۔ اپنے خاندانوں میں پہلے گھر کے مالک کی حیثیت سے، وہ فرنیچر یا آلات خریدتے ہوئے اسٹور میں اپنے ساتھ ایک نیا جوش اور فخر لے کر آئے۔ دوسرے اوقات میں نوجوان جوڑوں نے اس طرح کی نمائش کی ہوگی۔

احساسات جب انہوں نے اپنے پہلے بچے کے لئے کپڑے خریدے۔ ایسا لگتا تھا جیسے گھر کے مالک ہونے کی کامیابی ہی اتنی بڑی کامیابی کی عکاسی کرتی ہے کہ اس کے لئے خریدنے کے لئے کچھ بھی اچھا نہیں تھا۔

اب کچھ چیزوں کو مربوط کرنے کا ایک اچھا وقت ہے، کیونکہ وہ تیزی سے اہم ہو جائیں گے:

امریکہ تیزی سے ترقی کر رہا ہے۔

یہ ایک ساتھ تیزی سے پھل پھول رہا ہے جیسا پہلے کبھی نہیں ہوا تھا۔

یہ قرضوں کے ساتھ پھل پھول رہا ہے جو اس وقت کوئی بڑی بات نہیں ہے کیونکہ یہ اب بھی آمدنی کے مقابلے میں کم ہے اور ایک ثقافتی قبولیت ہے کہ قرض ایک خوفناک چیز نہیں ہے۔

6. چیزیں ٹوٹنے لگتی ہیں۔

1973 پہلا سال تھا جب یہ واضح ہو گیا کہ معیشت ایک نئے راستے پر چل رہی ہے۔

اس سال شروع ہونے والی کساد نے بے روزگاری کو 1930 کی دہائی کے بعد سے بلند ترین سطح پر پہنچا دیا۔

افراط زر میں اضافہ ہوا۔ لیکن جنگ کے بعد کے اضافے کے برعکس، یہ بلند رہا۔

1973ء میں قلیل مدتی شرح سود 8 فیصد تک پہنچ گئی جو ایک دہائی قبل 2.5 فیصد تھی۔

اور آپ کو یہ سب اس تناظر میں رکھنا ہو گا کہ ویتنام، فسادات اور مارٹن لوتھر کنگ اور جان اور بوبی کینیڈی کے قتل کے درمیان کتنا خوف تھا۔

یہ تاریک ہو گیا۔

جنگ کے بعد کی دو دہائیوں میں امریکہ نے عالمی معیشت پر غلبہ حاصل کیا۔ بہت سے بڑے ممالک میں ان کی مینوفیکچرنگ کی صلاحیت بلے میں تبدیل ہو گئی تھی۔ لیکن جیسے جیسے 1970 کی دہائی سامنے آئی، یہ بدل گیا۔ جاپان ترقی کر رہا تھا۔ چین کی معیشت کھل رہی تھی۔ مشرق وسطیٰ اپنے تیل کے عضلات کو لچک دار بنا رہا تھا۔

خوش قسمت معاشی فوائد اور عظیم ترین نسل کی مشترکہ ثقافت کا امتزاج، جو ڈپریشن کی وجہ سے سخت ہو گیا تھا اور جنگ سے منظم تعاون پر لنگر انداز تھا۔ اس وقت تبدیل ہو جب بی بو مرز نے عمر بڑھنا شروع کی۔ ایک نئی نسل جس کا معمول کے بارے میں ایک مختلف نقطہ نظر تھا اور ساتھ ہی پچھلی دو دہائیوں کی بہت سی معاشی مشکلات ختم ہو گئیں۔

فنانس میں سب کچھ توقعات کے سیاق و سباق میں ڈیٹا ہے۔ پچھلی صدی کی سب سے بڑی تبدیلی اس وقت ہوئی جب معاشی ہوائیں ایک مختلف اور ناہموار سمت میں چلنے لگیں، لیکن لوگوں کی توقعات اب بھی جنگ کے بعد مساوات کے کلچر میں جڑی ہوئی تھیں۔ ضروری نہیں کہ آمدنی میں برابری ہو، حالانکہ ایسا تھا۔ لیکن طرز زندگی اور کھپت کی توقعات میں مساوات۔ یہ خیال کہ 50 ویں فیصد آمدنی حاصل کرنے والے کسی شخص کو 80 ویں یا 90 ویں فیصد میں کسی سے ڈرامائی طور پر مختلف زندگی نہیں

گزارنی چاہئے۔ اور یہ کہ 99 ویں فیصد میں کوئی شخص بہتر زندگی گزارتا ہے، لیکن پھر بھی ایک ایسی زندگی جسے 50 ویں فیصد میں کوئی سمجھ سکتا ہے۔ 1945-1980 کے زیادہ تر عرصے میں امریکہ نے اسی طرح کام کیا۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کو لگتا ہے کہ یہ اخلاقی طور پر صحیح ہے یا غلط۔ یہ صرف اہم ہے کہ یہ ہوا۔

توقعات ہمیشہ حقائق کے مقابلے میں آہستہ آہستہ چلتی ہیں۔ اور 1970 کی دہائی کے اوائل سے 2000 کی دہائی کے اوائل کے درمیان کے سالوں کے معاشی حقائق یہ تھے کہ ترقی جاری رہی، لیکن زیادہ ناہموار ہو گئی، پھر بھی لوگوں کی توقعات میں کوئی تبدیلی نہیں آئی کہ ان کے طرز زندگی کا موازنہ ان کے ساتھیوں سے کیسے کیا جانا چاہئے۔

7. بوم دوبارہ شروع ہوتا ہے، لیکن یہ پہلے سے مختلف ہے۔

رونالڈ ریگن کے 1984 کے "مارنگ ان امریکہ" اشتہار میں اعلان کیا گیا تھا:

امریکہ میں ایک بار پھر صبح ہو گئی ہے۔ آج ہمارے ملک کی تاریخ میں پہلے سے کہیں زیادہ مرد اور عورتیں کام پر جائیں گے۔ شرح سود 1980 کی ریکارڈ بلند ترین سطح سے تقریباً نصف ہونے کے ساتھ، آج تقریباً 2,000 خاندان نئے گھر خریدیں گے، جو گزشتہ چار سالوں میں کسی بھی وقت سے زیادہ ہے۔ آج سہ پہر ساڑھے چھ ہزار نوجوان مرد و خواتین کی شادیاں ہوں گی اور افراط زر کی شرح صرف چار سال پہلے کے مقابلے میں آدھے سے بھی کم ہونے کی وجہ سے وہ اعتماد کے ساتھ مستقبل کی طرف دیکھ سکتے ہیں۔

یہ ہائپر بول نہیں تھا۔ جی ڈی پی کی شرح نمو 1950 کی دہائی کے بعد سب سے زیادہ تھی۔ 1989 تک سات سال پہلے کے مقابلے میں 60 لاکھ کم بے روزگار امریکی تھے۔ 1982 اور 1990 کے درمیان ایس اینڈ پی 500 میں تقریباً چار گنا اضافہ ہوا۔ 1990 کی دہائی میں مجموعی حقیقی جی ڈی پی نمو تقریباً 1950 کی دہائی کے برابر تھی۔ 40% بمقابلہ 42%۔

صدر کلنٹن نے اپنی 2000 کی اسٹیٹ آف دی یونین تقریر میں فخر کیا:

ہم 20 ملین سے زیادہ نئی ملازمتوں کے ساتھ نئی صدی کا آغاز کرتے ہیں۔ 30 سال سے زیادہ عرصے میں تیز ترین اقتصادی ترقی۔ 30 سالوں میں سب سے کم بے روزگاری کی شرح۔ 20 سالوں میں غربت کی سب سے کم شرح۔ سب سے کم افریقی امریکی اور ہسپانوی بے روزگاری کی شرح ریکارڈ پر ہے۔ 42 سالوں میں پہلی بار بیک ٹوبیک سرپلس۔ اور اگلے مہینے، امریکہ ہماری پوری تاریخ میں معاشی ترقی کا سب سے طویل عرصہ حاصل کرے گا۔ ہم نے ایک نئی معیشت بنائی ہے۔

ان کا آخری جملہ اہم تھا۔ یہ ایک نئی معیشت تھی۔ 1945-1973 کے دور کی معیشت اور 1982-2000 کے عرصے کی معیشت کے درمیان سب سے بڑا فرق یہ تھا کہ اسی مقدار میں ترقی نے بالکل مختلف علاقوں میں اپنا راستہ تلاش کیا۔

آپ نے شاید یہ اعداد و شمار سنے ہوں گے لیکن وہ دوبارہ پڑھنے کے قابل ہیں۔ بحر اوقیانوس لکھتا ہے:

1993 اور 2012 کے درمیان، ٹاپ 1 فیصد نے اپنی آمدنی میں 86.1 فیصد اضافہ دیکھا، جبکہ  
نچلے 99 فیصد نے صرف 6.6 فیصد اضافہ دیکھا۔

جوزف اسٹگلٹز 2011 میں:

گزشتہ ایک دہائی کے دوران سرفہرست ایک فیصد افراد کی آمدنی میں 18 فیصد اضافہ ہوا ہے جبکہ  
درمیانے درجے کے لوگوں نے اپنی آمدنی میں کمی دیکھی ہے۔ صرف ہائی اسکول کی ڈگری رکھنے والے  
مردوں میں یہ کمی گزشتہ چوتھائی صدی میں 12 فیصد رہی ہے۔

یہ جنگ کے بعد ہونے والی تباہی کے تقریباً برعکس تھا۔

ایسا کیوں ہوا، یہ معاشیات کی سب سے ناگوار بحثوں میں سے ایک ہے، جس میں صرف اس بحث  
میں سرفہرست ہے کہ ہمیں اس کے بارے میں کیا کرنا چاہیے۔ خوش قسمتی سے اس بحث کے مقصد  
کے لئے کوئی فرق نہیں پڑتا۔

اہم بات یہ ہے کہ گزشتہ 35 سالوں میں شدید عدم مساوات ایک طاقت بن گئی، اور یہ ایک ایسے دور میں ہو جب ثقافتی طور پر، امریکیوں نے دوسری جنگ عظیم کے بعد کی معیشت میں دو خیالات کو اپنایا: یہ کہ آپ کو دوسرے امریکیوں کی طرح طرز زندگی گزارنا چاہئے، اور یہ کہ اس طرز زندگی کی مالی اعانت کے لئے قرض لینا قابل قبول ہے۔

امریکیوں کے ایک چھوٹے سے گروپ میں بڑھتی ہوئی آمدنی نے اس گروپ کو طرز زندگی سے الگ کر دیا۔

انہوں نے بڑے بڑے گھر خریدے، اچھی گاڑیاں خریدیں، مہنگے اسکولوں میں گئے، اور فینسی چھٹیاں لیں۔

80 اور 90 کی دہائی میں میڈیسن ایونیو اور اس کے بعد انٹرنیٹ کی وجہ سے ہر کوئی اسے دیکھ رہا تھا۔

قانونی طور پر امیر امریکیوں کے ایک چھوٹے سے حصے کے طرز زندگی نے امریکیوں کی اکثریت کی امنگوں کو بڑھا دیا، جن کی آمدنی میں اضافہ نہیں ہو رہا تھا۔

مساوات اور یکجہتی کی ثقافت جو 1950-1970 کی دہائی سے نکلی تھی، معصومیت سے جونز کے ساتھ کیپنگ اپ اثر میں تبدیل ہو جاتی ہے۔

اب آپ مسئلہ دیکھ سکتے ہیں۔

جو ایک سرمایہ کاری بینکر ہیں جو سالانہ 900,000 ڈالر کماتے ہیں، دو مر سٹیز کے ساتھ 4,000 مربع فٹ کا گھر خریدتے ہیں اور اپنے تین بچوں کو پیپر ڈین بھیجتے ہیں۔ وہ اسے برداشت کر سکتا ہے۔

پیٹر ایک بینک برانچ مینیجر ہیں جو سالانہ 80,000 ڈالر کماتے ہیں، جو کو دیکھتے ہیں اور اسی طرح کی طرز

زندگی گزارنے کے حق کالا شعوری احساس محسوس کرتے ہیں، کیونکہ پیٹر کے والدین کا ماننا تھا کہ امریکیوں کا طرز زندگی اتنا مختلف نہیں ہے چاہے ان کے پاس مختلف ملازمتیں ہی کیوں نہ ہوں۔ ان کے والدین اپنے دور میں درست تھے، کیوں کہ آمدنی ایک تنگ تقسیم میں گر گئی تھی۔ لیکن یہ تب تھا۔

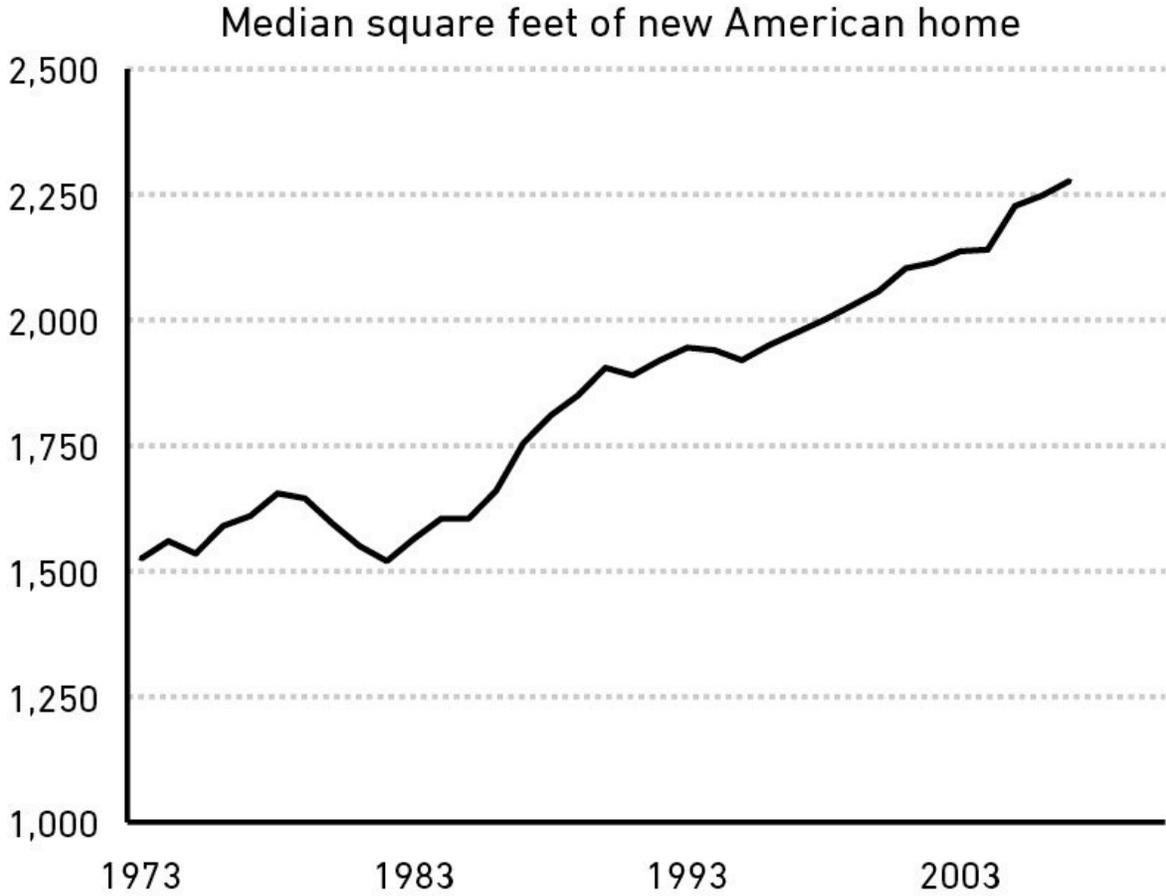
پطرس ایک مختلف دنیا میں رہتا ہے۔ لیکن ان کی توقعات ان کے والدین سے زیادہ تبدیل نہیں ہوئی ہیں، بھلے ہی حقائق ایسے ہی کیوں نہ ہوں۔

پطرس کیا کرتا ہے؟

وہ ایک بہت بڑا رہن نکالتا ہے۔ ان پر کریڈٹ کارڈ کا 45,000 ڈالر کا قرض ہے۔ وہ دو گاڑیاں لیز پر لیتا ہے۔ ان کے بچے بھاری اسٹوڈنٹ لون کے ساتھ گریجویٹ ہوں گے۔ وہ جو کی طرح کی چیزیں برداشت نہیں کر سکتا، لیکن اسے اسی طرز زندگی کی طرف بڑھنے پر مجبور کیا جاتا ہے۔ یہ ایک بہت بڑا حصہ ہے۔

یہ 1930 کی دہائی میں کسی کو مضحکہ خیز لگتا تھا۔ لیکن ہم نے جنگ کے خاتمے کے بعد سے 75 سال گھریلو قرضوں کی ثقافتی قبولیت کو فروغ دینے میں گزارے ہیں۔

ایک ایسے وقت کے دوران جب اوسط اجرت برابر تھی، اوسط امریکی گھر میں 50 فیصد اضافہ ہوا۔



اوسط نئے امریکی گھر میں اب رہائشیوں کے مقابلے میں زیادہ باتھ روم ہیں۔ تقریباً آدھے کے پاس چار یا اس سے زیادہ بیڈ روم ہیں، جو 1983 میں 18 فیصد سے زیادہ تھے۔

1975 اور 2003 کے درمیان افراط زر کے لئے ایڈجسٹ کیا گیا اوسط کار قرض 12،300 ڈالر سے 27،900 ڈالر تک دو گنا سے زیادہ ہو گیا۔

اور آپ جانتے ہیں کہ کالج کے اخراجات اور طلباء کے قرضوں کا کیا ہوا۔

1963 سے 1973 تک گھریلو قرض سے آمدنی تقریباً مستحکم رہی۔ اس کے بعد یہ 1973 میں 60 فیصد سے بڑھ کر 2007 تک 130 فیصد سے زیادہ ہو گیا۔

یہاں تک کہ 1980 کی دہائی کے اوائل سے 2020 تک شرح سود میں کمی کے باوجود، قرض کی خدمت کی ادائیگیوں میں جانے والی آمدنی کا فیصد بڑھ گیا۔ اور اس کا جھکاؤ کم آمدنی والے گروہوں کی طرف تھا۔ قرض اور لیز کی ادائیگیوں کی طرف جانے والی آمدنی کا حصہ سب سے زیادہ آمدنی والے گروہوں کے لئے صرف 8% سے زیادہ ہے۔ جو سب سے زیادہ آمدنی حاصل کرتے ہیں۔ لیکن 50 ویں فیصد سے کم آمدنی والے افراد کے لئے 21% سے زیادہ ہے۔

اس بڑھتے ہوئے قرض اور 1950 اور 1960 کی دہائی کے دوران ہونے والے قرضوں میں اضافے کے درمیان فرق یہ ہے کہ حالیہ چھلانگ ایک اونچی بنیاد سے شروع ہوئی ہے۔

ماہر اقتصادیات ہمیں منسکی نے قرضوں کے بحران کے آغاز کو بیان کیا: وہ لمحہ جب لوگ خدمت کرنے کی صلاحیت سے زیادہ قرض لیتے ہیں۔ یہ ایک بد صورت، دردناک لمحہ ہے۔ یہ ایسا ہی ہے جیسے ویل ای کو یوٹ نیچے دیکھ رہا ہو، اسے احساس ہو رہا ہو کہ وہ پریشان ہے، اور تیزی سے گر رہا ہے۔

ظاہر ہے کہ 2008 میں بھی ایسا ہی ہوا تھا۔

9 . ایک بار جب ایک مثال قائم ہو جاتی ہے تو اسے بدلنا بہت مشکل ہوتا ہے۔

2008 کے بعد بہت زیادہ قرض ہڑپ لیا گیا۔ اور پھر شرح سود گر گئی۔ آمدنی کے فیصد کے طور پر

گھریلو قرض کی ادائیگی اب ۳۵ سالوں میں سب سے کم سطح پر ہے۔

لیکن 2008 کے رد عمل نے، جیسا کہ یہ ضروری تھا، کچھ رجحانات کو برقرار رکھا جو ہمیں یہاں لے آئے۔

مقداری نرمی دونوں نے معاشی زوال کو روکا اور اثاثوں کی قیمتوں میں اضافہ کیا، جو ان لوگوں کے لئے ایک نعمت تھی جو ان کے مالک تھے۔ زیادہ تر امیر لوگ۔

2008 میں فیڈرل ریزرو نے کارپوریٹ قرضوں کو پیچھے چھوڑ دیا۔ اس سے ان لوگوں کو مدد ملی جو اس قرض کے مالک تھے۔ زیادہ تر امیر لوگ۔

گزشتہ 20 سالوں میں ٹیکس کٹوتی بنیادی طور پر ان لوگوں کے پاس گئی ہے جن کی آمدنی زیادہ ہے۔ زیادہ آمدنی والے لوگ اپنے بچوں کو بہترین کالجوں میں بھیجتے ہیں۔ وہ بچے زیادہ آمدنی حاصل کر سکتے ہیں اور کارپوریٹ قرض میں سرمایہ کاری کر سکتے ہیں

جو فیڈ کی طرف سے بیک ٹاپ کیا جائے گا، اپنے اسٹاک جو مختلف حکومتی پالیسیوں کی حمایت کرے گا، وغیرہ۔

ان میں سے کوئی بھی چیز اپنے آپ میں اور اپنے آپ میں مسائل نہیں ہے، یہی وجہ ہے کہ وہ اپنی جگہ پر رہتی ہیں۔

لیکن وہ 1980 کی دہائی کے اوائل سے ہونے والی بڑی چیز کی علامت ہیں: معیشت دوسروں کے مقابلے میں کچھ لوگوں کے لئے بہتر کام کرتی ہے۔ کامیابی اتنی قابلیت پر مبنی نہیں ہے جتنی پہلے ہوتی تھی اور جب کامیابی دی جاتی ہے تو اسے پچھلے ادوار کے مقابلے میں زیادہ فوائد سے نوازا جاتا ہے۔

آپ کو یہ سوچنے کی ضرورت نہیں ہے کہ یہ اخلاقی طور پر صحیح یا غلط ہے۔ اور،

ایک بار پھر، اس کہانی میں اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ ایسا کیوں ہوا۔

یہ بات اہم ہے کہ ایسا ہوا اور اس کی وجہ سے معیشت جنگ کے بعد لوگوں کی توقعات سے ہٹ گئی: یہ کہ منظم عدم مساوات کے بغیر ایک وسیع متوسط طبقہ ہے، جہاں آپ کے پڑوسی پڑوسی اور سڑک سے چند میل نیچے ایک ایسی زندگی گزارتے ہیں جو آپ کی طرح ہی ہے۔

حقیقت سے دور ہونے کے بعد یہ توقعات 35 سال تک برقرار رہنے کی ایک وجہ یہ ہے کہ جب وہ درست تھیں تو انہوں نے بہت سے لوگوں کے لئے بہت اچھا محسوس کیا۔ کچھ اچھا ہے۔ یا کم از کم

یہ تاثر کہ یہ اتنا اچھا تھا۔ اسے چھوڑنا آسان نہیں ہے۔

اس لیے لوگوں نے اسے نہیں چھوڑا۔ وہ اسے واپس چاہتے ہیں۔

1 او۔ ٹی پارٹی، وال اسٹریٹ پر قبضہ کرو، بریگزٹ اور ڈونلڈ ٹرمپ ہر ایک گروپ کی نمائندگی کرتے ہیں جو نعرے لگا رہے ہیں، "سواری بند کرو، میں جانا چاہتا ہوں۔"

ان کے چیخنے کی تفصیلات مختلف ہیں، لیکن وہ سب چیخ رہے ہیں۔ کم از کم جزوی طور پر۔ کیونکہ جنگ کے بعد کی توقع کے تناظر میں چیزیں ان کے لئے کام نہیں کر رہی ہیں کہ چیزیں تقریباً ہر ایک کے لئے ایک جیسی کام کرنا چاہئے۔

آپ ٹرمپ کے عروج کو صرف آمدنی کی عدم مساوات سے جوڑنے کا مذاق اڑا سکتے ہیں۔ اور آپ کو کرنا چاہئے۔ یہ چیزیں ہمیشہ پیچیدگی کی گہری پر تیں ہوتی ہیں۔ لیکن یہ اس چیز کا ایک اہم حصہ ہے جو لوگوں کو یہ سوچنے پر مجبور کرتا ہے، "میں اس دنیا میں نہیں رہتا جس کی مجھے توقع تھی۔ اس سے مجھے غصہ آتا ہے۔ لہذا اس پر عمل کریں۔ اور آپ کو دھوکہ دیں! میں کسی بالکل مختلف چیز کے لئے لڑنے جا رہا ہوں، کیونکہ یہ۔ جو بھی ہو۔ کام نہیں کر رہا ہے۔"

اس ذہنیت کو لیں اور اسے فیس بک، انسٹاگرام اور کیبل نیوز کی طاقت تک بڑھائیں۔ جہاں لوگ پہلے سے کہیں زیادہ اس بات سے آگاہ ہیں کہ دوسرے لوگ پہلے سے کہیں زیادہ کیسے رہتے ہیں۔ یہ ایک شعلے پر پٹرول ہے۔ بینیڈکٹ ایونز کا کہنا ہے کہ 'جتنا زیادہ انٹرنیٹ لوگوں کو نئے نقطہ نظر سے روشناس کرواتا ہے، اتنا ہی غصہ لوگوں کو یہ احساس ہوتا ہے کہ مختلف نظریات موجود ہیں۔ یہ جنگ کے بعد کی معیشت سے ایک بڑی تبدیلی ہے جہاں معاشی آراء کی ریج کم تھی، دونوں کی وجہ یہ تھی کہ نتائج کی اصل حد کم تھی اور کیونکہ یہ دیکھنا اور سیکھنا اتنا آسان نہیں تھا کہ دوسرے لوگ کیا سوچتے ہیں اور وہ کس طرح رہتے ہیں۔

میں مایوس نہیں ہوں۔ معاشیات سائیکلوں کی کہانی ہے۔ چیزیں آتی ہیں، چیزیں چلتی ہیں۔

بے روزگاری کی شرح اب دہائیوں میں سب سے کم ہے۔ اب امیروں کے مقابلے میں کم آمدنی والے مزدوروں کی اجرتوں میں تیزی سے اضافہ ہو رہا ہے۔ گرانٹس پر غور کرنے کے بعد کالج کے اخراجات میں اضافہ ہونا بند ہو گیا۔ اگر ہر کوئی 1950 کی دہائی سے صحت کی دیکھ بھال، مواصلات، نقل و حمل اور شہری حقوق میں پیش رفت کا مطالعہ کرتا ہے تو، میرا اندازہ ہے کہ زیادہ تر واپس نہیں جانا

چاہیں گے۔

لیکن اس کہانی کا ایک مرکزی موضوع یہ ہے کہ توقعات زمینی سطح پر حقیقت کے مقابلے میں آہستہ آہستہ آگے بڑھتی ہیں۔ یہ سچ تھا جب لوگ 1950 کی دہائی کی توقعات پر قائم تھے کیونکہ اگلے 35 سالوں میں معیشت بدل گئی تھی۔ اور اگر آج متوسط طبقے کی تیزی کا آغاز بھی ہو جائے، تب بھی یہ توقعات برقرار رہ سکتی ہیں کہ سب سے اوپر کے لوگوں کے علاوہ ہر کسی کے خلاف مشکلات کھڑی ہیں۔

لہذا "یہ کام نہیں کر رہا ہے" کا دور برقرار رہ سکتا ہے۔

اور "ہمیں ابھی، جو بھی ہو، بالکل نئی چیز کی ضرورت ہے" کا دور برقرار رہ سکتا ہے۔

جو ایک طرح سے ان واقعات کا حصہ ہے جو دوسری جنگ عظیم جیسی چیزوں کا باعث بنے، جہاں سے یہ کہانی شروع ہوئی۔

تاریخ ایک کے بعد ایک شرمناک چیز ہے۔

# Endnotes

1 جے پریسلر، "میرل لنچ کے سابق ایگزیکٹو کو بنکرو کا اعلان کرنے پر مجبور کیا گیا" ptcy صرف  
اس کے سر پر 14 ملین ڈالر کی چھت رکھنے کے لئے، "نیویارک ماڈیکھنے والا (9 اپریل، 2010).

2 ایڈٹ.

3 ایل تھامس جونیر، "گرینوچ میں 8 ملین ڈالر کے 'بارگین' ہاؤس کی کہانی"، دی  
نیویارک ٹائمز (25 جنوری، 2014).

4 یوالمنڈیئر، ایس ناگل، "ڈیریشن کے بچے: کیا میکرو اکنامک ایکس پیئرینس خطرہ لینے پر اثر  
انداز ہوتے ہیں؟" (اگست 2007).

5 "401 (کے) کتنے بڑے ہیں؟" انویسٹمنٹ کمپنی انسٹی ٹیوٹ (دسمبر 2019).

6 آر بلگر، "ریٹائرمنٹ تنخواہ اکثر بہت کم ہوتی ہے،" دی نیویارک ٹائمز (14 اگست،  
1955).

7 "ریاستہائے متحدہ امریکہ میں اعلیٰ تعلیم"، ویکیپیڈیا.

8 کے بشکاری، "نجی کالجوں کی ٹیوشن افراط زر سے کہیں زیادہ تیزی سے بڑھ رہی ہے...."  
یو ایس اے ٹوڈے (9 جون 2017)

9 "چٹان یر چڑھنے سے کتنے لوگ ہلاک ہوتے ہیں؟" راکولس۔

10 - اے ٹی وینڈر بلٹ دوم، فارچیون کے بچے: وینڈر بلٹ کے گھر کا زوال (ولیم مورو پیپر بیک، 2012)۔

11 ڈی میکڈونلڈ، "رجت گیتا: اسکینڈل سے متاثر"، فارچیون (1 اکتوبر، 2010)۔

12 کیا کروڑ پتی رجت گیتا ارب پتی حسد کا شکار تھے؟ دی اکنامک ٹائمز (27 مارچ 2011ء)۔

1 3 جے نکاس، "فیس بک نے اسے عراق میں ایک ٹیٹو والے فوجی سے جوڑا۔ یا پھر اس نے سوچا،  
"نیویارک ٹائمز (28 جولائی، 2019)۔"

1 4 ٹی مالونی، "بیسٹ پیڈ ہج فنڈ مانا گرز نے 2018 میں 7.7 بلین ڈالر کمائے،" بلومبرگجی (15)  
فروری، 2019)۔"

1 5 - ایس ویارٹ، "گلوبل وارمنگ کی دریافت"، ہسٹروائی  
[aip.org/climate/cycles.htm](http://aip.org/climate/cycles.htm) (جنوری 2020)۔ (جنوری 2020)

1 6 ایس لینگوائس، "6,000 ڈالر سے 73 بلین ڈالر تک: وارن بفیٹ کی دولت ایک گیز  
کے ذریعے"، مارکیٹ واچ (6 جنوری، 2017)۔"

1 7 بوڈریکس، "فوربز 400، 2008-2013 میں ٹرن اوور"، کیفے ہائیک (16 مئی، 2014).

1 8 ایم پرائی، [www.](http://www.time_continue?youtube.com/watch)

[time\\_continue?youtube.com/watch](http://time_continue?youtube.com/watch)

[..v=YmmIBrKDYbw&200=](http://..v=YmmIBrKDYbw&200=)

1 9 "آرٹ ڈیلرز: دیگر ونسٹ وان گوگ"، ہورائزن ریسرچ گروپ (جون 2010).

[www.collaborativefund.com/uploads/venture-returns.png](http://www.collaborativefund.com/uploads/venture-returns.png)

2 1 "اذیت اور ایکسٹسی: مرتکز اسٹاک یوزیشن کے خطرات اور انعامات"، آئی آن دی مارکیٹ،  
جے بی مورگن (2014).

2 2 ایل ایڈیکو، "یہاں ہے کہ آپ کو شاید گوگل میں ملازمت کیوں نہیں ملے گی،" بزنس  
انسائیڈر (23 اکتوبر، 2014).

2 3 "فیس بک سافٹ ویئر انجینئرنگ کے عہدوں کے لئے پیشکش کی قبولیت کی شرح کیا ہے؟"  
..Quora.com

2 4 ڈبلیو فلٹن، "اگر آپ ایک عظیم ٹیم بنانا چاہتے ہیں تو، اپیل کے ملازمین کی خدمات حاصل  
کریں، "فوربز (22 جون، 2012).

2 5 برجر، "کسی کے ذہن کو کیسے تبدیل کریں"، وال اسٹریٹ جرنل (21 فروری، 2020).

2 6 ڈی سیورز، "دوستری طرف میں امیر کیسے ہوا"، sivers.org (30 اکتوبر، 2019)۔

(30 اکتوبر 2019ء)

2 7 این چوکسی، "امریکی دنیا میں سب سے زیادہ تناؤ کا شکار لوگوں میں سے ہیں، سروے سے

پتہ چلتا ہے، "دی نیویارک ٹائمز (25 اپریل، 2019)۔

2 8 رسل سیج فاؤنڈیشن - سماجی عدم مساوات کی چارٹ بک۔

2 9 ڈی تھا پسن، "وائٹ کالر کارکن دفتر میں سارا دن کیوں گزارتے ہیں"، دی اٹلانٹک

(4 ستمبر، 2019)۔

3 0 نیوز 24 (24 مارچ، 2014) نے کہا، "ریجانہ کے سابق اکاؤنٹنٹ نے جوانی کا روائی کی۔"

3 1 بی مان، "امیر بننا چاہتے ہیں اور امیر رہنا چاہتے ہیں؟" دی موٹلی فول (7 مارچ، 2017).

3 2 "امریکی توانائی کی شدت میں 2040 تک مسلسل کمی جاری رہنے کا امکان ہے،" یو ایس اینر  
جی انفارمیشن ایڈمنسٹریشن (1 مارچ، 2013).

3 3 جو لیس وینگر-جورگ—سوانح حیات، [..nobelprize.org](http://nobelprize.org)

3 4 - جے ایم کیو یلین، "اچھا اور برا بخار"، کریٹیکل کیئر 2:16 (2012).

3 5 "بخار- خرافات بمقابلہ حقائق"، سینٹل جلد رن.

3 6 جے جے رے، اور سی آئی شولمین، "بخار: اسے دہائیں یا اسے سوار ہونے دیں؟" جرنل آف

تھوراسک ڈیزیز 7:12 (2015).

3 7 اے لافرانس، "بخار کی ایک ثقافتی تاریخ"، دی اٹلانٹک (16 ستمبر، 2015).

3 8 جے زویگ، "ہار اور مار کو وٹز کا کیا مطلب تھا،" جیسنز ویگ com. (2 اکتوبر، 2017)۔ (2)

اکتوبر 2017ء)

39 ایل پلیون، "بوگل فیملی میں، یہ یا تو غیر فعال ہے یا ایکنیر فعال ہے،" وال اسٹریٹ جرنل (28 نومبر، 2013).

40 سی شاپیرو اور ایم ہاؤسل، "سرمایہ کاروں کے اپنے کھیل میں خلل ڈالنا"، مشترکہ فنڈ.

www.bylo.org 41

42 واشنگٹن اسٹیٹ یونیورسٹی، "پنڈتوں کے لئے، درست ہونے کے بجائے پر اعتماد ہونا بہتر ہے،" سائنس ڈیلوائی (28 مئی، 2013).

4 3 "بہتر فیصلے کرنے کے لئے ڈینیئل کا ہنمین کا پسندیدہ نقطہ نظر"، فرنہم اسٹریٹ (جنوری 2014).

4 4 ڈبلیو بقیٹ، برکشائر ہیٹھ وے انکارپوریٹڈ کے شیئر ہولڈرز کے نام خط۔ (2008).

4 5 ڈبلیو بقیٹ، برکشائر ہیٹھ وے انکارپوریٹڈ کے شیئر ہولڈرز کے نام خط۔ (2006).

4 6 لی پلمر، "صرف 27 فیصد کالج گریجویٹس کے پاس اپنے ماجور سے متعلق ملازمت ہے"، واشنگٹن پوسٹ (20 مئی، 2013).

4 7 جی لیونگسٹن کا کہنا ہے کہ "گھریں رہنے والی ماں اور باپ امریکہ میں ہر پانچ میں سے ایک ہیں۔ والدین، "پوریسرچ سینٹر (24 ستمبر، 2018).

48 گلبرٹ، "آپ کے مستقبل کی نفسیات"، ٹی ای ڈی 2014.

49 - جے زویگ، "میں نے ڈینیئل کا ہنمیں سے کیا سیکھا"، جیسنزویگ.30 com مارچ،

(2014) - (30 مارچ 2014ء)

50 جے پٹاک "ٹیکٹیکل فنڈز اپنا موقع کھودتے ہیں"، مارننگ اسٹار (2 فروری، 2012).

51 آر کینیل، "مانڈی گیپ 2019"، مارننگ اسٹار (15 اگست، 2019).

5 2 ایم ڈیسمنڈ۔ "اکاؤنٹنگ کی چالوں نے جی ای کے ساتھ یو پی کو پکڑ لیا،" فوربز (14 اگست، 2009)۔

5 3 اے بیرنسن، "فریڈی میک کا کہنا ہے کہ اس نے 6.9 بلین ڈالر تک کے منافع کو کم کیا،"  
دی نیویارک ٹائمز (25 جون، 2003)۔

5 4 "امریکی ہوم فلینگ کی شرح 2019 کی پہلی سہ ماہی میں نو سال کی بلند ترین سطح پر پہنچ  
گئی،" ایٹوم ڈیٹا سلوشنز (4 جون، 2019)۔

5 5 وال اسٹریٹ جرنل (29 دسمبر، 2008) نے کہا، "جیسے حالات اتنے خراب نہیں  
تھے، روسی پروفیسر نے امریکہ کے خاتمے کی پیش گوئی کی۔

5 6 "جاپان کے قبضے میں خوراک"، ویکیپیڈیا۔

57 جے ایم جونز، "امریکی اسٹاک کی ملکیت میں کمی لیکن تمام عمر رسیدہ، زیادہ آمدنی والے افراد میں"، گیلوپی (27 مئی، 2017).

58 ای روچوے، دی گریٹ ڈیپریسین اینڈ دی نیو ڈیل: ایک بہت مختصر تعارف (آکسفورڈ یونیورسٹی پریس، 2008).

59 - ایل آر براؤن، یلان نی 3.0: تہذیب کو بچانے کے لئے متحرک ہونا (ڈبلیو ڈبلیو نورٹن اینڈ کامپنی، 2008).

60 فریڈ، فیڈرل ریزرو بینک آف سینٹ لوئس.

6 1 "امریکی خام تیل کی پیداوار - تاریخی چارٹ"، میکرو رجحانات.

6 2 "تھامس سیلفریج"، ویکیپیڈیا.

6 3 ڈبلیو ڈبلیو ڈبلیو ڈبلیو. این ایچ آئی ایچ. gov.

6 4 ڈی والش، "سعودی عرب کی جنگ کا المیہ"، دی نیویارک ٹائمز (26 اکتوبر، 2018).

6 5 سی این بی سی (15 مارچ، 2019) نے کہا، "فعال فنڈ منیجرز مسلسل نویں سال ایس اینڈ بی 500

سے پیچھے ہیں۔

6 6 2019 سرمایہ کاری کمپنی فیکٹ بک، سرمایہ کاری کمپنی انسٹی ٹیوٹ.

6 7 "فیڈرل اوپن مارکیٹ کمیٹی کے منٹس"، فیڈرل ریزرو (30-31 اکتوبر، 2007).

6 8 [www.nas.gov](http://www.nas.gov)

6 9 اے رام، "پورٹ فولیو مینیجرز اپنے فنڈز میں سرمایہ کاری سے گریز کرتے ہیں،" فنانشل

ٹائمز (18 ستمبر، 2016).

7 0 مرے "ڈاکٹر کیسے مرتے ہیں"، زوکالوپبلک اسکوائر (30 نومبر، 2011).

7 1 سی این بی سی (15 مارچ، 2019) نے کہا، "فعال فنڈ منیجرز مسلسل نویں سال ایس اینڈ بی 500 سے پیچھے ہیں۔"

7 2 "ٹریژری - فیڈ معاہدہ" [federalreservehistory.org](http://federalreservehistory.org)..

7 3 سینٹ لوئس کے فیڈرل ریزرو بینک (یکم جولائی 2012ء) نے کہا کہ "ہمارے وسائل سے آگے: امریکہ کیوں خرچ کرتا ہے جبکہ دنیا بچتی ہے۔"

7 4 "صدر کی اقتصادی رپورٹ"، فریزر، سینٹ لوئس فیڈرل ریزرو (1951).

7 5 پی گراہم، "دی ریفریکمنٹیشن"، (2016).. paulgraham.com (2016).

7 6 ڈیوڈ سن، "اعلیٰ اجرت والی صنعتوں میں ملازمتیں تیزی سے بڑھ رہی ہیں،" پوائس اے  
ٹوڈاوائی (14 دسمبر، 2019).

7 7 شکاگو ٹریبون (16 اکتوبر، 2018) نے کہا، "یونیورسٹیوں کی گرانٹ میں اضافے کی وجہ سے  
ملک بھر میں کالج کی اوسط لاگت 15 ہزار ڈالر سے بھی کم ہے۔"



# Acknowledgements

تمام کتابوں کی طرح، پیسے کی نفسیات ان گنت لوگوں کی مدد کے بغیر ممکن نہیں تھی جنہوں نے راستے میں میری مدد کی۔ ان سب کو درج کرنے کے لئے بہت سارے ہیں۔ لیکن کچھ لوگ جو خاص طور پر معاون رہے ہیں:

برائن رچرڈز، جو کسی اور سے پہلے مجھ پر شرط لگاتے ہیں۔ کریگ شیرو، جس

نے مجھ پر شرط لگائی جب اسے ایسا کرنے کی ضرورت نہیں تھی۔ گرہن

ہاؤسل، جس کی حمایت غیر متزلزل ہے۔

جینا عبدو، جو بدلے میں کچھ نہ مانگتے ہوئے مدد کرتی ہے۔ کریگ پیئرس، جو میری حوصلہ

افزائی کرتا ہے، رہنمائی کرتا ہے، اور میری رہنمائی کرتا ہے۔

جیمی کیتھر ووڈ، جوش براؤن، برینٹ بیسٹور، بیری رتھولٹز، بین کارلسن، کرس ہل، مائیکل بیٹنک،  
جیمز اوسورن، جن کا فیڈ بیک انمول ہے۔

شکریہ۔

ہیریمین ہاؤس لمیٹڈ 3

وائسرائے کورٹ

بیڈ فورڈ روڈ پیٹرز فیلڈ

ہیمپشائر

جی یو 332 ایل جے

گریٹ برطانیہ

Tel: +44 (0)1730 233870

ای میل:- enquiries@harriman

house.com ویب سائٹ میریمین ٹیٹ ہاؤس

پہلی بار 2020 میں شائع ہوا۔ کاپی

رائٹ © مورگن ہاؤسل

مورگن ہاؤسل کو مصنف کے طور پر شناخت کرنے کا حق کاپی رائٹ، ڈیزائن اور پینٹ ایکٹ 1988 کے مطابق زور دیا گیا ہے۔

Paperback ISBN: 978-0-85719-768-9

eBook ISBN: 978-0-85719-769-6

برٹش لائبریری کیٹلاگ ان پبلی کیشن ڈیٹا

اس کتاب کا سی آئی پی کیٹلاگ ریکارڈ برٹش لائبریری سے حاصل کیا جاسکتا ہے۔

تمام حقوق محفوظ ہیں۔ پبلشر کی پیشگی تحریری اجازت کے بغیر اس اشاعت کا کوئی بھی حصہ دوبارہ پیش نہیں کیا جاسکتا، بازیافت کے نظام میں محفوظ نہیں کیا جاسکتا، یا کسی بھی شکل میں یا کسی بھی ذریعہ سے، الیکٹرانک، مینیکل، فوٹوکاپی، ریکارڈنگ، یا کسی اور طریقے سے منتقل نہیں کیا جاسکتا ہے۔ اس کتاب کو پبلشر کی پیشگی تحریری رضامندی کے بغیر کسی بھی قسم کی پابندی یا احاطہ کے علاوہ کسی اور شکل میں تجارت کے ذریعے قرض، دوبارہ فروخت، کرایہ پر یا دوسری صورت میں ٹھکانے نہیں لگایا جاسکتا ہے۔

اگرچہ اس بات کو یقینی بنانے کے لئے ہر ممکن کوشش کی گئی ہے کہ اس کتاب میں موجود معلومات درست ہیں، لیکن کسی بھی شخص کی طرف سے کسی بھی طرح کے نقصان کے لئے کوئی ذمہ داری قبول نہیں کی جاسکتی ہے جو صرف یہاں موجود معلومات پر منحصر ہے۔

اس کتاب میں پڑھنے والے مواد کے نتیجے میں کام کرنے والے یا کام کرنے سے گریز کرنے والے کسی

بھی شخص یا کارپوریٹ ادارے کو ہونے والے نقصان کی کوئی ذمہ داری پیش کر، مصنف یا مصنف کے  
آجر قبول نہیں کر سکتے ہیں۔