

# *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

**Hh**

# *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

Hh

# *The* Psychology *of* Money

TIMELESS LESSONS ON WEALTH,  
GREED, AND HAPPINESS

**MORGAN HOUSEL**

**Hh** Harriman  
House

میرے والدین، جو مجھے سکھاتے ہیں۔ گری

چین، جو میری رہنمائی کرتا ہے۔ میلز اور ریز،

جو مجھے متاثر کرتے ہیں۔

تعارف: زمین پر سب سے بڑا شو.1 کوئی بھی

پاگل نہیں ہے۔

2. قسمت اور خطرہ

3. کبھی بھی کافی نہیں۔

4. الجھاؤ مرکب

5. دولت مند ہونا بمقابلہ دولت مند رہنا

6. دم، تم جیتو

7. آزادی

8. مین ان دی کار پیراڈوکس

9. دولت وہ ہے جو آپ نہیں دیکھتے

10. پیسے بچائیں۔

11. معقول < معقول

12. حیرت!

13. غلطی کا کمرہ

14. آپ بدل جائیں گے۔

15. کچھ بھی مفت نہیں ہے۔

16. تم اور میں

17. مایوسی کا لالچ

18. جب آپ کسی بھی چیز پر یقین کریں گے۔

19. اب سب ایک ساتھ

20. اعترافات

پوسٹ اسکرپٹ: ایک مختصر تاریخ اس بات کی کہ امریکی صارف کیوں سوچتا ہے

جیسا وہ کرتے ہیں۔ اختتامی نوٹ

اعترافات

"ایک باصلاحیت آدمی وہ ہے جو اوسط کام کر سکتا ہے جب اس کے ارد گرد ہر کوئی اپنا دماغ کھو رہا ہے۔"

- نیپولین

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

- شرلاک ہومز

میرے کالج کے سال لاس اینجلس کے ایک اچھے ہوٹل میں سرور کے طور پر کام کرتے ہوئے گزرے۔

ایک بار بار آنے والا مہمان ٹیکنالوجی ایگزیکٹو تھا۔ وہ ایک باصلاحیت تھا، جس نے 20 کی دہائی میں وائی فائی راؤٹرز میں ایک کلیدی جز کو ڈیزائن اور پیٹنٹ کرایا تھا۔ اس نے کئی کمپنیاں شروع کیں اور فروخت کیں۔ وہ بے حد کامیاب رہا۔

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

اس نے کئی انچ موٹے سو ڈالر کے بلوں کا ڈھیر اٹھایا۔ اس نے اسے ہر ایک کو

دکھایا جو اسے دیکھنا چاہتے تھے اور بہت سے لوگوں کو جو نہیں دیکھتے تھے۔ وہ اپنی دولت کے بارے میں کھلم کھلا اور اونچی آواز میں ڈینگیں مارتا تھا، اکثر نشے میں رہتا تھا اور ہمیشہ کچھ نہ ہونے کے برابر تھا۔

ایک دن اس نے میرے ایک ساتھی کو کئی ہزار ڈالر کی نقد رقم دی اور کہا، "سرک میں زیورات کی دکان پر جاؤ اور مجھے چند 1000 ڈالر کے سونے کے سکے لے آؤ۔"

ایک گھنٹہ بعد، ہاتھ میں سونے کے سکے، ٹیک ایگزیکٹو اور اس کے دوست بحر الکابل کا نظارہ کرنے والی ایک گودی کے ارد گرد جمع ہوئے۔ اس کے بعد وہ سکے کو سمندر میں پھینکنے کے لیے آگے بڑھے، انہیں پتھروں کی طرح اچھلتے ہوئے، قہقہے لگاتے ہوئے یہ بحث کر رہے تھے کہ کون سب سے آگے ہے۔ صرف تفریح کے لئے۔

کچھ دن بعد اس نے ہوٹل کے ریسٹورنٹ میں ایک چراغ بجھایا۔ ایک مینیجر نے اسے بتایا کہ یہ \$500 کا لیمپ ہے اور اسے اسے بدلنا ہوگا۔

"آپ کو پانچ سو ڈالر چاہیے؟" ایگزیکٹو نے اپنی جیب سے نقدی کی ایک لائن نکال کر مینیجر کے حوالے کرتے ہوئے بے یقینی سے پوچھا۔ "یہ پانچ ہزار ڈالر ہیں۔ اب نکل جاؤ میرے چہرے سے۔ اور پھر کبھی میری اس طرح بے عزتی نہ کرنا۔"

آپ حیران ہو سکتے ہیں کہ یہ سلوک کب تک جاری رہ سکتا ہے، اور جواب تھا "لمبا نہیں۔" مجھے برسوں بعد معلوم ہوا کہ وہ ٹوٹ گیا۔

اس کتاب کی بنیاد یہ ہے کہ پیسے کے ساتھ اچھا کام کرنے کا تھوڑا سا تعلق ہے کہ آپ کتنے ہوشیار ہیں اور آپ کے برتاؤ کے ساتھ بہت کچھ کرنا ہے۔ اور سلوک سکھانا مشکل ہے، یہاں تک کہ واقعی ہوشیار لوگوں کو بھی۔

ایک باصلاحیت جو اپنے جذبات پر قابو کھو دیتا ہے وہ مالی تباہی کا باعث بن سکتا ہے۔ اس کے برعکس بھی سچ ہے۔ مالی تعلیم کے بغیر عام لوگ دولت مند ہو سکتے ہیں اگر ان کے پاس مٹھی بھر طرز عمل کی مہارتیں ہوں جن کا ذہانت کے رسمی اقدامات سے کوئی تعلق 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 دیہی ورمونٹ میں پیدا ہوئے تھے۔ وہ اپنے خاندان میں ہائی اسکول سے فارغ التحصیل ہونے والا پہلا شخص تھا، جس نے اس حقیقت سے اور زیادہ متاثر کن بنا دیا کہ وہ ہر روز کیمپس کا رخ کرتا تھا۔

ان لوگوں کے لیے جو رونالڈ ریڈ کو جانتے تھے، اس کے علاوہ اور کچھ قابل ذکر نہیں تھا۔ اس کی زندگی اتنی ہی کم تھی جتنی کہ وہ آتے ہیں۔

25 سال تک گیس اسٹیشن پر فلکسڈ کاریں پڑھیں اور JCPenney میں 17 سال تک فرش جھاڑیں۔ اس نے 38 سال کی عمر میں 12,000 ڈالر میں دو بیڈ روم کا مکان خریدا اور ساری زندگی وہیں رہا۔ 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 اصل مشغلہ لکڑی کاٹنا تھا۔

ریڈ 2014 میں 92 سال کی عمر میں انتقال کر گئے۔

2014 میں 2,813,503 امریکی ہلاک ہوئے۔ ان میں سے 4,000 سے بھی کم کی کل مالیت \$8 ملین سے زیادہ تھی جب وہ انتقال کر گئے۔ روناڈ ریڈ ان میں سے ایک تھا۔

اپنی وصیت میں سابق چوکیدار نے اپنے سوتیلے بچوں کے لیے 2 ملین ڈالر اور اپنے مقامی ہسپتال اور لائبریری کے لیے 6 ملین ڈالر سے زیادہ چھوڑے۔

جو لوگ پڑھنا جانتے تھے وہ حیران رہ گئے۔ اس کے پاس اتنی رقم کہاں سے آئی؟ معلوم ہوا کہ کوئی راز نہیں تھا۔ نہ کوئی لائبریری جیتی تھی اور نہ کوئی وراثت۔ پڑھیں نے جو کچھ وہ کر سکتا تھا بچا لیا اور اسے بلیو چپ اسٹاک میں لگا دیا۔ پھر اس نے کئی دہائیوں تک انتظار کیا، کیونکہ چھوٹی سی بچت \$8 ملین سے زیادہ ہو گئی۔ یہی ہے۔ چوکیدار سے انسان دوست تک۔

روناڈ ریڈ کی موت سے چند ماہ قبل، ریچرڈ نامی ایک اور شخص خبروں میں تھا۔

ریچرڈ فوسکون وہ سب کچھ تھا جو روناڈ ریڈ نہیں تھا۔ ایم بی اے کے ساتھ ہارورڈ سے تعلیم یافتہ میرل لنچ ایگزیکٹو، فوسکون کا فنانس میں اتنا کامیاب کیریئر تھا کہ وہ 40 کی دہائی میں ریٹائر ہو کر ایک انسان دوست بن گیا۔ میرل کے سابق سی ای او ڈیوڈ



کومانسکی نے فوسکون کی "کاروبار سے آگاہی، قائدانہ صلاحیتوں، درست فیصلے اور ذاتی دیانت داری" کی تعریف کی۔

لیکن پھر — جیسے سونے کے سکوں کو چھوڑنے والے ٹیک ایگزیکٹو — سب کچھ الگ ہو گیا۔ 2000 کی دہائی کے وسط میں فوسکون نے گرین وچ، کنیکٹی کٹ میں 18,000 مربع فٹ کے گھر کو بڑھانے کے لیے بہت زیادہ قرض لیا جس میں 11 باتھ روم، دو لفٹ، دو پول، سات گیراج تھے، اور اس کی دیکھ بھال کے لیے ماہانہ \$90,000 سے زیادہ لاگت آتی ہے۔

پھر 2008 مالیاتی بحران مارا۔

بحران نے عملی طور پر ہر ایک کے مالیات کو نقصان پہنچایا۔ اس نے بظاہر فوسکون کو خاک میں بدل دیا۔ زیادہ قرض اور غیر قانونی اثاثوں نے اسے دیوالیہ کر دیا۔ "میری فی الحال کوئی آمدنی نہیں ہے"، اس نے مسینہ طور پر ایک کو بتایا 2008 میں دیوالیہ پن جج۔

سب سے پہلے اس کے پام بیچ ہاؤس کو بند کر دیا گیا تھا۔

2014 میں گرین وچ مینشن کی باری تھی۔

رونالڈ ریڈ کے خیراتی کام کے لیے اپنی خوش قسمتی چھوڑنے سے پانچ ماہ قبل، ریچرڈ فوسکون کا گھر — جہاں مہمانوں نے گھر کے انڈور سوئنگ پول پر "کھانے اور ناچنے کا سنسنی خیز منظر" یاد کیا — ایک پیشگی نیلامی میں 75 فیصد سے کم قیمت میں

فروخت ہوا تھا۔ ایک انشورنس کمپنی نے سوچا کہ یہ قابل ہے۔<sup>3</sup>

رونالڈ ریڈ نے صبر کیا۔ ریچرڈ فوسکون لالچی تھا۔ دونوں کے درمیان بڑے پیمانے پر تعلیم اور تجربے کے فرق کو گریہ کرنے میں بس اتنا ہی ہوا۔

یہاں سبق یہ ہے کہ رونالڈ کی طرح زیادہ اور ریچرڈ کی طرح کم نہ ہو — حالانکہ یہ برا مشورہ نہیں ہے۔

ان کہانیوں کے بارے میں دلچسپ بات یہ ہے کہ وہ فنائس کے لیے کتنی منفرد ہیں۔

کون سی دوسری صنعت میں کوئی کالج کی ڈگری، کوئی تربیت، کوئی پس منظر، کوئی باضابطہ تجربہ، اور کوئی تعلق نہ رکھنے والا شخص بہترین تعلیم، بہترین تربیت، اور بہترین رابطوں کے ساتھ بڑے پیمانے پر کسی کو پیچھے چھوڑ دیتا ہے؟ میں کسی کے بارے میں سوچنے کے لئے جدوجہد کرتا ہوں۔

ہارورڈ کے تربیت یافتہ سرجن سے بہتر ہارٹ ٹرانسپلانٹ کرنے والے رونالڈ ریڈ کی کہانی کے بارے میں سوچنا ناممکن ہے۔ یا بہترین تربیت یافتہ معماروں سے اعلیٰ فلک بوس عمارت کو ڈیزائن کرنا۔ دنیا کے اعلیٰ جوہری انجینئروں سے آگے نکلنے والے چوکیدار کی کہانی کبھی نہیں ہوگی۔

لیکن یہ کہانیاں سرمایہ کاری میں ہوتی ہیں۔

حقیقت یہ ہے کہ رونالڈ ریڈ ریچرڈ فوسکون کے ساتھ ایک ساتھ رہ سکتا ہے اس کی دو وضاحتیں ہیں۔ ایک، مالیاتی نتائج قسمت سے چلتے ہیں، ذہانت اور کوشش سے

آزاد۔ یہ کسی حد تک درست ہے، اور یہ کتاب اس پر مزید تفصیل سے بحث کرے گی۔ یا، دو (اور مجھے زیادہ عام لگتا ہے) کہ مالی کامیابی کوئی مشکل سائنس نہیں ہے۔ یہ ایک نرم مہارت ہے، جہاں آپ کا برتاؤ اس سے زیادہ اہم ہے جو آپ جانتے ہیں۔

میں اس نرم مہارت کو پیسے کی نفسیات کہتا ہوں۔ اس کتاب کا مقصد آپ کو یہ باور کرانے کے لیے مختصر کہانیوں کا استعمال کرنا ہے کہ نرم مہارتیں پیسے کے تکنیکی پہلو سے زیادہ اہم ہیں۔ میں یہ اس طریقے سے کروں گا جس سے ہر کسی کو مدد ملے گی Read — سے لے کر Fuscone تک اور ہر ایک کے درمیان — بہتر مالی فیصلے کرنے میں۔

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

فنانس کو بڑے پیمانے پر ریاضی پر مبنی فیلڈ کے طور پر سکھایا جاتا ہے، جہاں آپ ڈیٹا کو فارمولے میں ڈالتے ہیں اور فارمولہ آپ کو بتاتا ہے کہ کیا کرنا ہے، اور یہ فرض کیا جاتا ہے کہ آپ اسے کرنے جائیں گے۔

یہ پرسنل فنانس میں درست ہے، جہاں آپ کو چھ ماہ کا ایمر جنسی فنڈ رکھنے اور اپنی تنخواہ کا 10٪ بچانے کو کہا جاتا ہے۔

یہ سرمایہ کاری میں درست ہے، جہاں ہم شرح سود اور قیمتوں کے درمیان صحیح تاریخی ارتباط کو جانتے ہیں۔

اور یہ کارپوریٹ فنانس میں سچ ہے، جہاں CFOs سرمائے کی درست قیمت کی پیمائش کر سکتے ہیں۔

ایسا نہیں ہے کہ ان میں سے کوئی بھی چیز بری یا غلط ہے۔ یہ ہے کہ کیا کرنا ہے یہ جاننا آپ کو اس کے 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 ہوں یا نہیں: صحت اور پیسہ۔

صحت کی دیکھ بھال کی صنعت جدید سائنس کی فتح ہے، جس میں پوری دنیا میں متوقع عمر بڑھ رہی ہے۔ سائنسی دریافتوں نے ڈاکٹروں کے پرانے خیالات کو بدل دیا ہے کہ انسانی جسم کیسے 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 پچھلی دو دہائیوں کے دوران اعلیٰ یونیورسٹیوں سے آنے والے ہوشیار ذہنوں کو تیار کیا ہے۔ ایک دہائی قبل پرنسٹن سکول آف انجینئرنگ میں فنانشل انجینئرنگ سب سے زیادہ مقبول تھی۔ کیا کوئی ثبوت ہے کہ اس نے ہمیں بہتر سرمایہ کار بنایا ہے؟

میں نے کوئی نہیں دیکھا۔

کئی سالوں میں اجتماعی آزمائش اور غلطی کے ذریعے ہم نے سیکھا کہ کس طرح بہتر کسان، ہنرمند پلمبر، اور جدید کیمسٹ بننا ہے۔ لیکن کیا آزمائش اور غلطی نے ہمیں اپنے ذاتی مالی معاملات سے بہتر بننا سکھایا ہے؟ کیا ہم اپنے آپ کو قرض میں دفن کرنے کے امکانات کم ہیں؟ ایک بارش کے دن کے لئے بچانے کے لئے زیادہ امکان ہے؟ ریٹائرمنٹ کی تیاری کریں؟ اس بارے میں حقیقت پسندانہ خیالات ہیں کہ پیسہ ہماری خوشی کے لیے کیا کرتا ہے، اور کیا نہیں کرتا؟ میں نے کوئی زبردست ثبوت نہیں دیکھا۔

مجھے یقین ہے کہ اس کی زیادہ تر وجہ یہ ہے کہ ہم پیسے کے بارے میں ان طریقوں سے سوچتے ہیں اور سکھائے جاتے ہیں جو بہت زیادہ فرکس (قواعد و قوانین کے ساتھ) اور نفسیات کی طرح کافی نہیں (جذبات اور نزاکتوں کے ساتھ)۔ اور یہ، میرے لیے، اتنا ہی دلچسپ ہے جتنا یہ اہم ہے۔

پیسہ ہر جگہ ہے، یہ ہم سب کو متاثر کرتا ہے، اور ہم میں سے اکثر کو الجھا دیتا ہے۔ ہر کوئی اس کے بارے میں تھوڑا مختلف سوچتا ہے۔ یہ ان چیزوں کے بارے میں سبق پیش کرتا ہے جو زندگی کے بہت سے شعبوں پر لاگو ہوتے ہیں، جیسے خطرہ، اعتماد اور خوشی۔ کچھ عنوانات ایک زیادہ طاقتور میگنفاٹک گلاس پیش کرتے ہیں جو اس بات کی وضاحت کرنے میں مدد کرتا ہے کہ لوگ پیسے کے مقابلے میں اپنا برتاؤ کیوں کرتے ہیں۔ یہ زمین کے سب سے بڑے شوز میں سے ایک ہے۔

پیسے کی نفسیات کے لیے میری اپنی تعریف اس موضوع پر ایک دہائی سے زیادہ

کی تحریروں سے تشکیل پاتی ہے۔ میں نے 2008 کے اوائل میں فنانس کے بارے میں لکھنا شروع کیا تھا۔ یہ مالیاتی بحران اور 80 سالوں میں بدترین کساد بازاری کا آغاز تھا۔

کیا ہو رہا تھا اس کے بارے میں لکھنے کے لیے، میں یہ جاننا چاہتا تھا کہ کیا ہو رہا ہے۔ لیکن پہلی چیز جو میں نے مالیاتی بحران کے بعد سیکھی وہ یہ تھی کہ کوئی بھی درست طریقے سے اس بات کی وضاحت نہیں کر سکتا تھا کہ کیا ہوا، یا ایسا کیوں ہوا، اس کے بارے میں کیا کیا جانا چاہیے۔ ہر اچھی وضاحت کے لیے یکساں طور پر قائل کرنے والی تردید تھی۔

انجینئرز پل کے گرنے کی وجہ کا تعین کر سکتے ہیں کیونکہ اس بات پر اتفاق ہے کہ اگر کسی خاص علاقے پر طاقت کی ایک خاص مقدار لگائی جائے تو وہ علاقہ ٹوٹ جائے گا۔ طبیعیات متنازعہ نہیں ہے۔ یہ قوانین کی طرف سے ہدایت کی جاتی ہے۔ فنانس مختلف ہے۔ یہ لوگوں کے طرز عمل سے رہنمائی کرتا ہے۔ اور میں کیسا برتاؤ کرتا ہوں وہ میرے لیے سمجھ میں آتا ہے لیکن آپ کو پاگل لگتا ہے۔

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

یہ سمجھنے کے لیے 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 پرستی کی

تاریخ کا مطالعہ کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ جاننے کے لیے کہ سرمایہ کار سمجھ کی مارکیٹ کے نچلے حصے میں کیوں فروخت ہوتے ہیں، آپ کو مستقبل کے متوقع منافع کے حساب کا مطالعہ کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کو اپنے خاندان کو دیکھنے اور یہ سوچنے کی اذیت کے بارے میں سوچنے کی ضرورت ہے کہ کیا آپ کی سرمایہ کاری ان کے مستقبل کو خطرے میں ڈال رہی ہے۔

مجھے والٹیئر کا یہ مشاہدہ پسند ہے کہ "تاریخ خود کو کبھی نہیں دہراتی۔ انسان ہمیشہ کرتا ہے۔" یہ بہت اچھی طرح سے لاگو ہوتا ہے کہ ہم پیسے کے ساتھ کیسے برتاؤ کرتے ہیں۔

2018 میں، میں نے ایک رپورٹ لکھی جس میں 20 سب سے اہم خامیوں، تعصبات، اور برے رویے کے اسباب کو بیان کیا گیا جو میں نے پیسے کے ساتھ معاملات کرتے وقت لوگوں کو متاثر کرتے دیکھا ہے۔ اسے پیسے کی نفسیات کہا جاتا تھا، اور دس لاکھ سے زیادہ لوگ اسے پڑھ چکے ہیں۔ یہ کتاب موضوع میں گہرا غوطہ ہے۔ رپورٹ کے کچھ مختصر حصے اس کتاب میں غیر تبدیل شدہ نظر آتے ہیں۔

آپ کے پاس 20 ابواب ہیں، جن میں سے ہر ایک اس بات کو بیان کرتا ہے جسے میں پیسے کی نفسیات کی سب سے اہم اور اکثر متضاد خصوصیات سمجھتا ہوں۔ ابواب ایک عام تمہیم کے گرد گھومتے ہیں، لیکن اپنے طور پر موجود ہیں اور اسے آزادانہ طور پر پڑھا جا سکتا ہے۔

یہ کوئی لمبی کتاب نہیں ہے۔ خوش آمدید۔ زیادہ تر قارئین ان کتابوں کو ختم نہیں

کرتے جو وہ شروع کرتے ہیں کیونکہ زیادہ تر واحد عنوانات کے لیے 300 صفحات کی وضاحت کی ضرورت نہیں ہوتی ہے۔ میں 20 مختصر پوائنٹس بناؤں گا جو آپ ختم کرتے ہیں ایک طویل پوائنٹ کے مقابلے میں جسے آپ چھوڑ دیتے ہیں۔ ہم چلتے 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 بتاتا ہوں۔ یہ آپ کو اپنے پیسوں کے ساتھ کیا کرتے ہیں اس کے بارے میں بہتر محسوس کر سکتا ہے، اور دوسرے لوگ ان کے ساتھ کیا کرتے ہیں اس کے بارے میں کم فیصلہ کرنا۔

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

بات یہ ہے کہ: مختلف نسلوں کے لوگ، مختلف والدین کے ذریعہ پرورش پانے



والے، جنہوں نے مختلف آمدنی حاصل کی اور مختلف اقدار کے حامل، دنیا کے مختلف حصوں میں، مختلف معیشتوں میں پیدا ہوئے، مختلف مراعات اور قسمت کی مختلف ڈگریوں کے ساتھ مختلف ملازمتوں کے بازاروں کا تجربہ کرتے ہوئے، بہت مختلف سیکھتے ہیں۔ اسباق

ہر ایک کا اپنا منفرد تجربہ ہوتا ہے کہ دنیا کیسے کام کرتی ہے۔ اور جو آپ نے تجربہ کیا ہے وہ اس سے زیادہ مجبور ہے جو آپ سیکنڈ ہینڈ سیکھتے ہیں۔ لہذا ہم سب — آپ، میں، ہر کوئی — زندگی کے ذریعے گزرتے ہیں کہ کس طرح پیسہ کام کرتا ہے اس کے بارے میں خیالات کے ایک سیٹ کے ساتھ لنگر انداز ہوتا ہے جو انسان سے دوسرے شخص میں مختلف ہوتی ہے۔ آپ کو جو پاگل لگتا ہے وہ میرے لئے سمجھ میں آسکتا ہے۔

جو شخص غربت میں پروان چڑھا ہے وہ خطرے اور انعام کے بارے میں اس طرح سوچتا ہے کہ ایک امیر بینکر کا بچہ کوشش کرنے پر نہیں سمجھ سکتا۔

وہ شخص جو مہنگائی کے زیادہ ہونے کے وقت پروان چڑھا تھا اس نے کچھ ایسا تجربہ کیا جو مستحکم قیمتوں کے ساتھ بڑا ہوا اسے کبھی نہیں کرنا پڑا۔

بڑے افسردگی کے دوران سب کچھ کھونے والے اسٹاک بروکر نے کچھ ایسا تجربہ کیا جس کا ٹیک ورکر 1990 کی دہائی کے اواخر میں سوچ بھی نہیں سکتا تھا۔

آسٹریلوی جس نے 30 سالوں میں کساد بازاری نہیں دیکھی اس نے ایسا

تجربہ کیا ہے جس کا تجربہ کسی امریکی نے نہیں کیا تھا۔

نہ ختم ہونے والا۔ تجربات کی فہرست لامتناہی ہے۔

آپ پیسے کے بارے میں ایسی چیزیں جانتے ہیں جو میں نہیں جانتا، اور اس کے برعکس۔ آپ میری زندگی سے مختلف عقائد، اہداف اور پیشین گوئیوں کے ساتھ گزرتے ہیں۔ اس کی وجہ یہ نہیں ہے کہ ہم میں سے ایک دوسرے سے زیادہ ہوشیار ہے، یا اس کے پاس بہتر معلومات ہیں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ہم نے مختلف اور یکساں طور پر قائل کرنے والے تجربات سے مختلف زندگیاں گزاری ہیں۔

پیسے کے ساتھ آپ کے ذاتی تجربات شاید دنیا میں ہونے والے واقعات کا 0.000000001% بنتے ہیں، لیکن آپ کے خیال میں دنیا کیسے کام کرتی ہے اس کا 80% ہو سکتا ہے۔ اتنے ہی ذہین لوگ اس بات سے اختلاف کر سکتے ہیں کہ کساد بازاری کیسے اور کیوں ہوتی ہے، آپ کو اپنا پیسہ کیسے لگانا چاہیے، آپ کو کس چیز کو ترجیح دینی چاہیے، آپ کو کتنا خطرہ مول لینا چاہیے، وغیرہ۔

1930 کی دہائی کے امریکہ پر اپنی کتاب میں، فریڈرک لیوس ایلن نے لکھا کہ گریٹ ڈپریشن نے "لاکھوں امریکیوں کو - باطنی طور پر - ان کی باقی زندگی کے لیے نشان زد کیا۔" لیکن تجربات کی ایک حد تھی۔ پچیس سال بعد، جب وہ صدر کے لیے انتخاب لڑ رہے تھے، جان ایف کینیڈی سے ایک رپورٹر نے پوچھا کہ انھیں افسردگی سے کیا یاد آیا۔ انہوں نے تبصرہ کیا:

مجھے ڈپریشن کے بارے میں پہلے سے کوئی علم نہیں ہے۔ میرے خاندان کے پاس دنیا کی بڑی خوش قسمتی تھی اور اس کی قیمت پہلے سے کہیں زیادہ تھی۔ ہمارے گھر بڑے تھے، نوکر زیادہ تھے، ہم سفر زیادہ کرتے تھے۔ صرف ایک چیز کے بارے میں جو میں نے براہ راست دیکھا تھا جب میرے والد نے کچھ اضافی باغبانوں کو ملازمت دینے کے لیے رکھا تھا تاکہ وہ کھا سکیں۔ میں نے ڈپریشن کے بارے میں اس وقت تک نہیں سیکھا جب تک میں نے ہارورڈ میں اس کے بارے میں نہیں پڑھا۔

یہ 1960 کے انتخابات میں ایک اہم نکتہ تھا۔ لوگوں نے سوچا کہ کیا پچھلی نسل کی سب سے بڑی معاشی کہانی کی سمجھ نہ رکھنے والے کو معیشت کا انچارج کیسے بنایا جا سکتا ہے؟ یہ، بہت سے طریقوں سے، دوسری جنگ عظیم میں صرف JFK کے تجربے سے ہی قابو پایا گیا۔ یہ پچھلی نسل کا دوسرا سب سے زیادہ وسیع جذباتی تجربہ تھا،

اور کچھ اس کے بنیادی حریف، ہیوبرٹ ہمفری کے پاس نہیں تھا۔

ہمارے لیے 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۔

میں اس کے بارے میں پڑھ سکتا ہوں کہ عظیم افسردگی کے دوران سب کچھ کھو دینا کیسا تھا۔ لیکن میرے پاس ان لوگوں کے جذباتی نشانات نہیں ہیں جنہوں

نے حقیقت میں اس کا تجربہ کیا ہے۔ اور جو شخص اس میں سے گزرا وہ یہ نہیں سمجھ سکتا کہ مجھ جیسا کوئی اسٹاک رکھنے جیسی چیزوں کے بارے میں مطمئن کیوں ہو سکتا ہے۔ ہم دنیا کو ایک مختلف عینک سے دیکھتے ہیں۔

سپریڈ شیٹس بڑی اسٹاک مارکیٹ میں کمی کی تاریخی تعدد کا نمونہ بنا سکتی ہیں۔ لیکن وہ گھر آنے، آپ کے بچوں کو دیکھنے، اور یہ سوچنے کے احساس کا نمونہ نہیں بنا سکتے کہ کیا آپ نے ایک بنایا ہے۔

غلطی جو ان کی زندگیوں کو متاثر کرے گی۔ تاریخ کا مطالعہ آپ کو ایسا محسوس کرتا ہے کہ آپ کچھ سمجھ رہے ہیں۔ لیکن جب تک آپ اس کے ذریعے زندگی گزارتے ہیں اور ذاتی طور پر اس کے نتائج کو محسوس نہیں کرتے، ہو سکتا ہے آپ اسے اپنے رویے کو تبدیل کرنے کے لیے کافی نہ سمجھیں۔

ہم سب سوچتے ہیں کہ ہم جانتے ہیں کہ دنیا کیسے کام کرتی ہے۔ لیکن ہم سب نے اس کا صرف ایک چھوٹا سا تجربہ کیا ہے۔

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

اسٹیفن ناگل نے 50 سال کے سروے آف کنزیومر فائننسز کا جائزہ لیا۔ اس بات پر ایک تفصیلی نظر کہ امریکی اپنے پیسے کے ساتھ کیا کرتے ہیں۔

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

لیکن یہ وہ نہیں ہے جو لوگ کرتے ہیں۔

ماہرین اقتصادیات نے پایا کہ لوگوں کی زندگی بھر کی سرمایہ کاری کے فیصلے ان تجربات پر بہت زیادہ لنگر انداز ہوتے ہیں جو ان سرمایہ کاروں نے اپنی نسل میں کیے تھے۔ خاص طور پر ان کی بالغ زندگی کے ابتدائی تجربات۔

اگر آپ اس وقت بڑے ہوئے جب افراط زر زیادہ تھا، تو آپ نے اپنی کم رقم بانڈز میں بعد کی زندگی میں ان لوگوں کے مقابلے میں لگائی جو افراط زر کم ہونے پر بڑے ہوئے تھے۔ اگر آپ اس وقت بڑے ہوئے جب اسٹاک مارکیٹ مضبوط تھی، تو آپ نے اپنی زیادہ رقم اسٹاک میں ان لوگوں کے مقابلے میں لگائی جو بعد کی زندگی میں اسٹاکس کے کمزور ہونے پر بڑے ہوئے تھے۔

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

نہ ذہانت، نہ تعلیم، نہ نفاست۔ بس گونگی قسمت کہ آپ کب اور کہاں پیدا

ہوئے۔

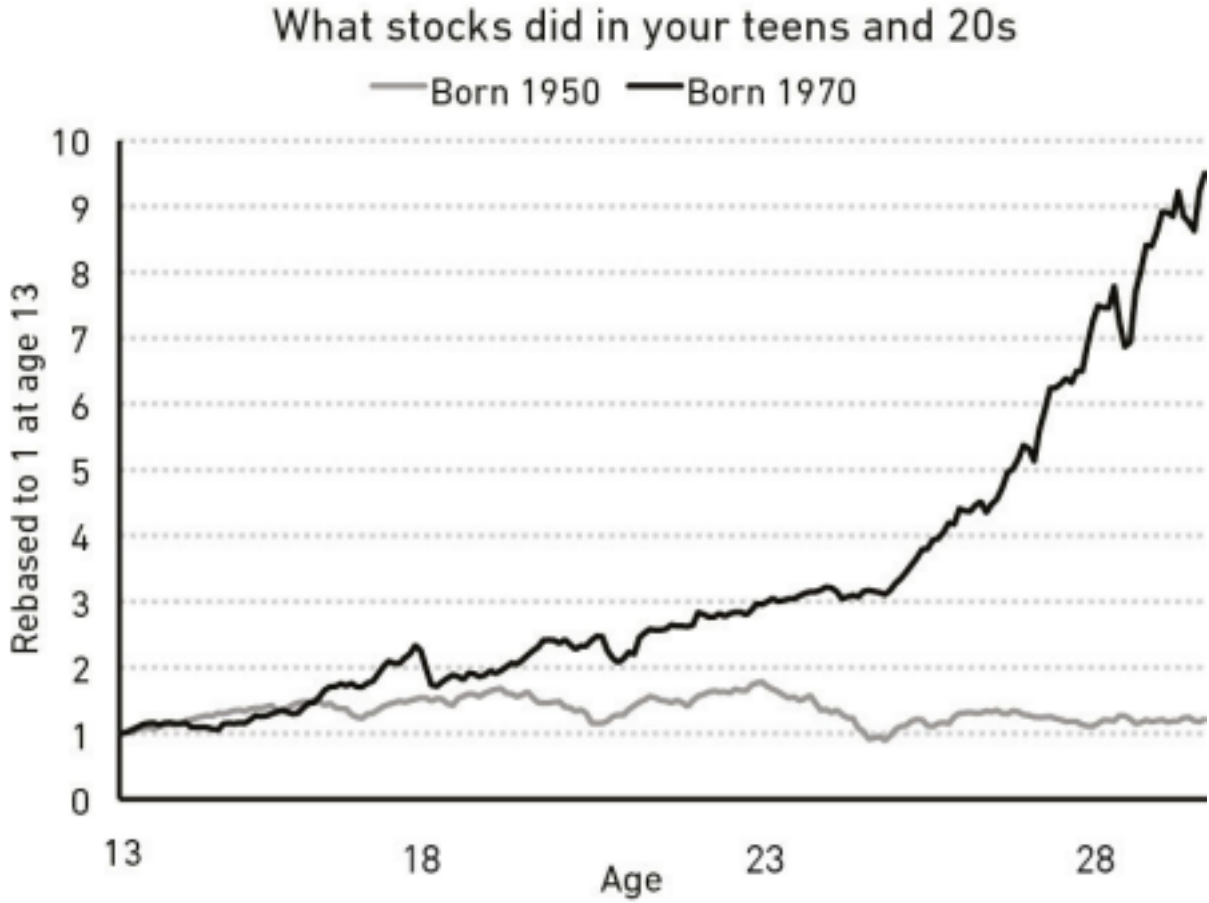
فنانشل ٹائمز نے 2019 میں مشہور بانڈ مینیجر بل گراس کا انٹرویو کیا۔ "گراس نے اعتراف کیا کہ اگر وہ ایک دہائی پہلے یا بعد میں پیدا ہوا ہوتا تو شاید وہ اس جگہ نہ ہوتا جہاں وہ آج ہے۔" گراس کا کیریئر سود کی شرحوں میں نسلی کمی کے ساتھ تقریباً مکمل طور پر موافق تھا جس نے بانڈ کی قیمتوں کو ایک ٹیل ونڈ دیا۔ اس قسم کی چیز صرف آپ کے سامنے آنے والے مواقع کو متاثر نہیں کرتی۔ جب وہ آپ کے سامنے پیش کیے جاتے ہیں تو یہ ان مواقع کے بارے میں آپ کی سوچ کو متاثر کرتا ہے۔ مجموعی طور پر، بانڈز دولت پیدا کرنے والی مشینیں تھیں۔ اپنے والد کی نسل کے لیے، جو زیادہ مہنگائی کے ساتھ پلے بڑھے اور برداشت کیے، انہیں دولت کو بھڑکانے والے کے طور پر دیکھا جاسکتا ہے۔

لوگوں نے پیسے کا تجربہ کیسے کیا ہے اس میں فرق کم نہیں ہے، یہاں تک کہ ان لوگوں میں بھی جو آپ کے خیال میں کافی ملتے جلتے ہیں۔

اسٹاک لے لو۔ اگر آپ 1970 میں پیدا ہوئے تھے، تو S&P 500 آپ کی نوعمری اور 20 کی دہائی کے دوران تقریباً 10 گنا بڑھ گیا، افراط زر کے لیے ایڈجسٹ کیا گیا۔ یہ ایک حیرت انگیز واپسی ہے۔ اگر آپ 1950 میں پیدا ہوئے تھے۔

آپ کے نوعمریوں اور 20 کی دہائیوں میں افراط زر کے مطابق مارکیٹ لفظی طور پر کہیں نہیں گئی۔ لوگوں کے دو گروہ، جو ان کی پیدائش کے سال کے موقع

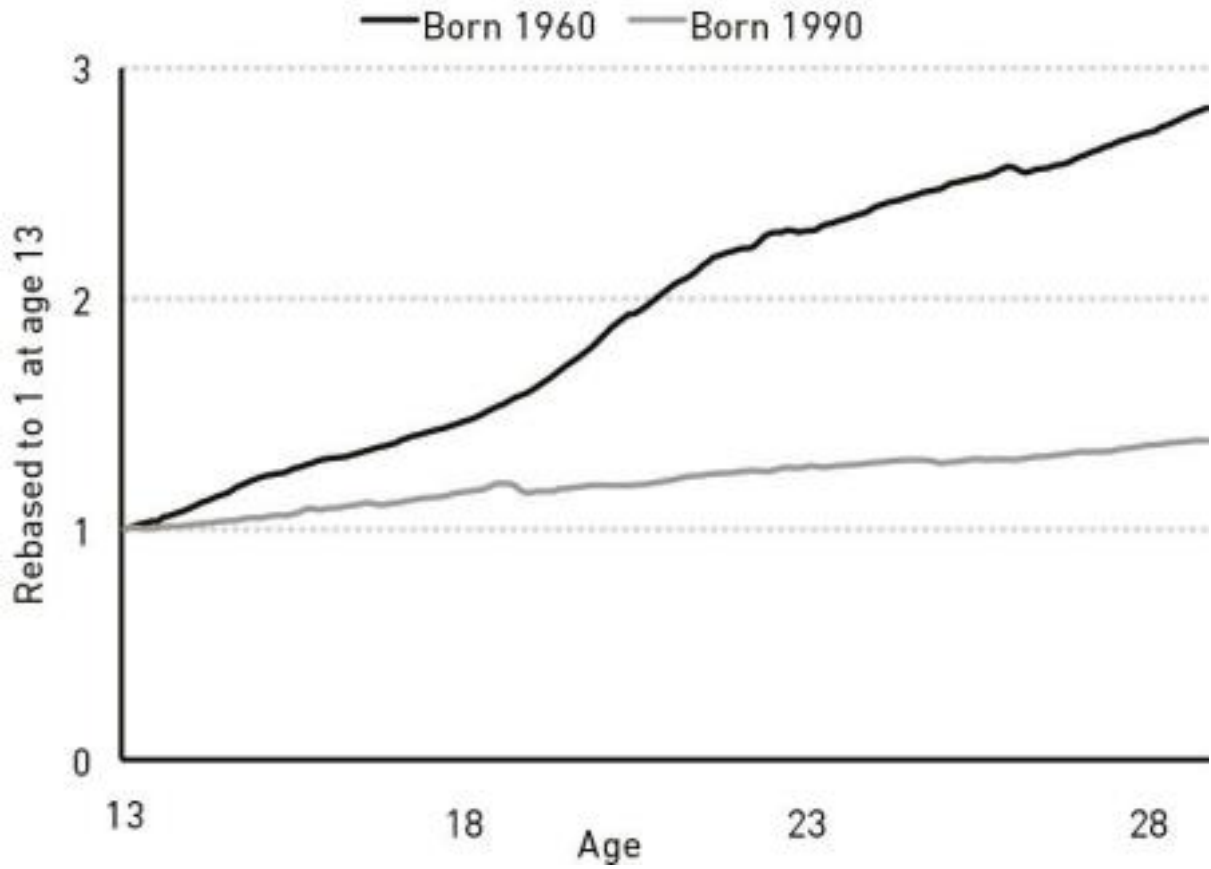
پر الگ ہو جاتے ہیں، اسٹاک مارکیٹ کے کام کرنے کے بارے میں بالکل مختلف نظریہ کے ساتھ زندگی گزارتے ہیں:



یا مہنگائی؟ اگر آپ 1960 کی دہائی کے امریکہ میں پیدا ہوئے ہیں، تو آپ کی نوعمری اور 20 کی دہائی کے دوران افراط زر — آپ کے نوجوان، متاثر کن سال جب آپ اس بارے میں علم کی بنیاد تیار کر رہے ہیں کہ معیشت کیسے کام کرتی ہے — نے قیمتوں کو تین گنا سے زیادہ بڑھا دیا۔ یہ بہت ہے۔ آپ کو گیس کی لائٹیں اور پے چیکس یاد ہیں جو ان سے پہلے والی لائٹوں کے مقابلے میں نمایاں طور پر کم پھیلے ہوئے تھے۔ لیکن اگر

آپ کی پیدائش 1990 میں ہوئی تھی، آپ کی پوری زندگی میں مہنگائی اتنی کم رہی ہے کہ شاید آپ کے ذہن میں کبھی نہیں آئی۔

## What inflation did to prices in your teens and 20s



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

دوسری جنگ عظیم کے دوران جرمنی اور جاپان کی مقامی اسٹاک مارکیٹوں کا صفایا کر دیا گیا۔ پورے علاقے کو بمباری سے تباہ کر دیا گیا۔ جنگ کے اختتام پر جرمن فارموں نے ملک کے شہریوں کو روزانہ 1,000 کیلو ریز فراہم کرنے کے لیے صرف اتنا کھانا تیار کیا تھا۔ اس کا موازنہ امریکہ سے کریں، جہاں اسٹاک مارکیٹ اس سے زیادہ ہے۔

1941 سے 1945 کے آخر تک دوگنا ہو گیا، اور معیشت تقریباً دو دہائیوں میں



سب سے زیادہ مضبوط تھی۔

کسی کو بھی ان گروہوں کے ارکان سے یہ توقع نہیں رکھنی چاہیے کہ وہ ساری زندگی مہنگائی کے بارے میں یہی سوچتے ہوئے گزریں 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 رکھنی چاہیے۔ کسی کو یہ نہیں سمجھنا چاہئے کہ وہ انہی مراعات سے متاثر ہیں۔

کسی کو بھی ان سے یہ توقع نہیں رکھنی چاہیے کہ وہ مشورے کے انہی ذرائع پر بھروسہ کریں۔

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

پیسے کے بارے میں ان کا نظریہ مختلف دنیاؤں میں قائم ہوا۔ اور جب ایسا ہوتا ہے تو، پیسے کے بارے میں ایک نظریہ جسے لوگوں کا ایک گروہ اشتعال انگیز سمجھتا ہے، دوسرے کے لیے صحیح معنی رکھتا ہے۔

کچھ سال پہلے، نیویارک ٹائمز نے تائیوان کی الیکٹرانکس بنانے والی بڑی کمپنی Foxconn کے کام کے حالات پر ایک کہانی شائع کی تھی۔ حالات اکثر ناگوار ہوتے ہیں۔ قارئین بجا طور پر پریشان تھے۔ لیکن 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 کام کیا جس کو امریکی "پسینے کی دکانیں" کہتے ہیں۔ یہ مشکل کام تھا۔ لمبے گھنٹے، "چھوٹی" اجرت، "خراب" کام کے حالات۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ میری خالہ ان میں سے کسی ایک فیکٹری میں کام کرنے سے پہلے کیا کرتی تھیں؟ وہ ایک طوائف تھی۔

اس پرانے طرز زندگی کے مقابلے میں "پسینے کی دکان" میں کام کرنے کا خیال میری رائے میں ایک بہتری ہے۔ میں جانتا ہوں کہ میری خالہ کا ایک شریر سرمایہ دار باس کے ذریعہ "استحصال" کرنا بہتر ہوگا۔

چند ڈالر کے مقابلے میں اس کے جسم کو کئی مردوں نے پیسوں کے لیے استعمال کیا۔

اس لیے میں بہت سے امریکیوں کی سوچ سے پریشان ہوں۔ ہمارے پاس مغرب کی طرح مواقع نہیں ہیں۔ ہمارا حکومتی ڈھانچہ مختلف ہے۔ ملک مختلف ہے۔ ہاں، فیکٹری محنت مزدوری ہے۔ کیا یہ بہتر ہو سکتا ہے؟ ہاں، لیکن صرف اس صورت میں جب آپ اس کا موازنہ امریکی ملازمتوں سے کریں۔

مجھے نہیں معلوم کہ اس کا کیا کرنا ہے۔ میرا ایک حصہ سختی سے بحث کرنا چاہتا ہے۔ میرا ایک حصہ سمجھنا چاہتا ہے۔ لیکن زیادہ تر یہ اس بات کی ایک مثال ہے کہ کس طرح مختلف تجربات موضوعات کے اندر وسیع پیمانے پر مختلف خیالات کا باعث بن سکتے ہیں جن کے بارے میں ایک فریق بدیہی طور

پر سوچتا ہے کہ سیاہ اور سفید ہونا چاہیے۔

لوگ پیسے کے ساتھ 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 شامل کر کے جائز قرار دیا جاتا ہے۔

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

لیکن ہر مالیاتی فیصلہ جو ایک شخص کرتا ہے، اس لمحے ان کے لیے سمجھ میں آتا ہے اور ان باکسز کو چیک کرتا ہے جن کی انہیں جانچنے کی ضرورت ہے۔ وہ اپنے آپ کو اس بارے میں ایک کہانی سناتے ہیں کہ وہ کیا کر رہے ہیں اور وہ ایسا کیوں کر رہے ہیں، اور اس کہانی کو ان کے اپنے منفرد تجربات نے تشکیل دیا ہے۔

ایک سادہ سی مثال لیں: لائٹری ٹکٹ۔

امریکی ان پر فلموں، ویڈیو گیمز، موسیقی، کھیلوں کی تقریبات اور کتابوں سے زیادہ خرچ کرتے ہیں۔

اور انہیں کون خریدتا ہے؟ زیادہ تر غریب لوگ۔

امریکہ میں سب سے کم آمدنی والے گھرانے اوسطاً \$412 ایک سال میں لوٹو ٹکٹوں پر خرچ کرتے ہیں، جو کہ سب سے زیادہ آمدنی والے گروپوں سے چار گنا زیادہ ہے۔ چالیس فیصد امریکی ایمرجنسی میں \$400 کے ساتھ نہیں آسکتے۔ جس کا مطلب یہ ہے کہ: جو لوگ لائبریری ٹکٹوں میں \$400 خرید رہے ہیں وہ بڑے پیمانے پر وہی لوگ ہیں جو کہتے ہیں کہ وہ ایمرجنسی میں \$400 کے ساتھ نہیں آسکتے ہیں۔ وہ کسی چیز پر اپنے حفاظتی جال اڑا رہے ہیں جس کے لاکھوں میں سے ایک موقع ہے کہ اس سے بڑا مارا جائے۔

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 کا امکان بھی نہیں ہے۔ اس لیے ہم میں سے بہت سے لوگوں کے لیے کم آمدنی والے لائبریری ٹکٹ کے خریداروں کی لاشعوری دلیل کو سمجھنا مشکل ہے۔

لیکن تھوڑا سا دبائیں، اور آپ تصور کر سکتے ہیں کہ یہ کچھ اس طرح ہوتا ہے:

ہم لے چیک سے لے چیک تک رہتے ہیں اور بچت کرنا پہنچ سے باہر لگتا ہے۔ بہت زیادہ اجرت کے ہمارے امکانات پہنچ سے باہر لگتے ہیں۔ ہم اچھی چھٹیاں، نئی کاریں، ہیلتھ انشورنس، یا محفوظ محلوں میں گھروں کے متحمل نہیں ہو سکتے۔ ہم اپنے بچوں کو قرض کے بغیر کالج میں داخل نہیں کر سکتے۔ آپ لوگ جو فنانس کی کتابیں پڑھتے ہیں ان میں سے زیادہ تر چیزیں یا تو اب ہیں، یا حاصل کرنے کا

اچھا موقع ہے، ہمارے پاس نہیں ہے۔ لائری ٹکٹ خریدنا ہماری زندگی میں واحد موقع ہے کہ ہم اچھی چیزیں حاصل کرنے کا ایک ٹھوس خواب دیکھ سکتے ہیں جو آپ کے پاس پہلے سے موجود ہے اور اسے قدر کی نگاہ سے دیکھ سکتے ہیں۔ ہم ایک خواب کی ادائیگی کر رہے ہیں، اور ہو سکتا ہے کہ آپ اسے نہ سمجھیں کیونکہ آپ پہلے ہی ایک خواب جی رہے ہیں۔ اس لیے ہم آپ سے زیادہ ٹکٹ خریدتے ہیں۔

آپ کا اس استدلال سے مستفوق ہونا ضروری نہیں ہے۔ جب آپ ٹوٹ جاتے ہیں تو لوٹو ٹکٹ خریدنا اب بھی برا خیال ہے۔ لیکن میں سمجھ سکتا ہوں کہ لوٹو ٹکٹوں کی فروخت کیوں جاری رہتی ہے۔

اور یہ خیال — "جو کچھ آپ کر رہے ہیں وہ پاگل لگتا ہے لیکن میں سمجھتا ہوں کہ آپ ایسا کیوں کر رہے ہیں۔" — ہمارے بہت سے مالی فیصلوں کی جڑ سے پردہ اٹھاتا ہے۔

بہت کم لوگ اسپرڈ شیٹ کے ساتھ خالصتاً مالی فیصلے کرتے ہیں۔ وہ انہیں رات کے کھانے کی میز پر، یا کمپنی کی میٹنگ میں بناتے ہیں۔ ایسی جگہیں جہاں ذاتی تاریخ، دنیا کے بارے میں آپ کا اپنا منفرد نظریہ، انا، فخر، مارکیٹنگ اور عجیب و غریب ترغیبات کو ایک ساتھ ایک بیانیہ میں جوڑ دیا گیا ہے جو آپ کے لیے کارآمد ہے۔

ایک اور اہم نکتہ جو اس بات کی وضاحت کرنے میں مدد کرتا ہے کہ پیسے کے فیصلے اتنے مشکل کیوں ہیں، اور اس قدر غلط رویہ کیوں ہے، یہ پہچاننا ہے کہ یہ موضوع کتنا نیا ہے۔

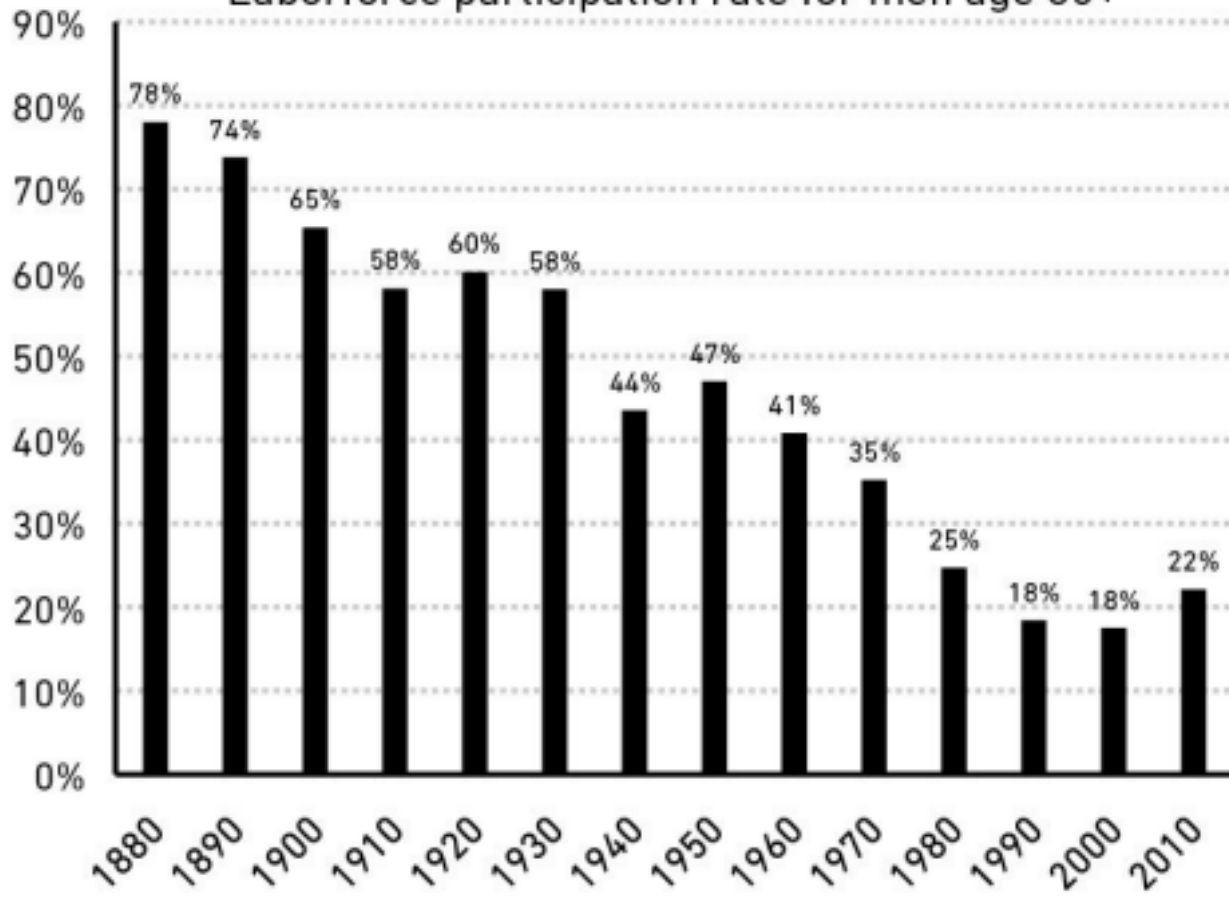
پیسہ کافی عرصے سے موجود ہے۔ لیڈیا کے بادشاہ ایلینس، جو اب ترکی کا حصہ ہے، کے بارے میں خیال کیا جاتا ہے کہ 600 قبل مسیح میں پہلی سرکاری کرنسی بنائی گئی۔ لیکن پیسے کے فیصلوں کی جدید بنیاد — بچت اور سرمایہ کاری — ان تصورات پر مبنی ہے جو عملی طور پر بچے ہیں۔

ریٹائرمنٹ لے لو۔ 2018 کے آخر میں امریکی ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس میں 27 ٹریلین ڈالر تھے، جو اسے عام سرمایہ کار کی بچت اور سرمایہ کاری کے فیصلوں کا بنیادی 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 اور اس سے زیادہ عمر کے مردوں کی لیبر فورس میں شرکت کی شرح 50 فیصد سے زیادہ تھی:

Laborforce participation rate for men age 65+



سوشل سیکیورٹی کا مقصد اسے تبدیل کرنا ہے۔ لیکن اس کے ابتدائی فوائد مناسب پنشن کے قریب نہیں تھے۔ جب آئیڈا مے فلر نے 1940 میں پہلا سوشل سیکیورٹی چیک کش کیا تو یہ \$22.54 میں تھا، یا افراط زر کے لیے \$416 ایڈجسٹ کیا گیا۔ یہ 1980 کی دہائی تک نہیں تھا کہ ریٹائر ہونے والوں کے لیے اوسط سوشل سیکیورٹی چیک منگائی کے لیے ایڈجسٹ کیے جانے والے ماہانہ \$1,000 سے تجاوز کر گیا تھا۔ مردم شماری بیورو نے 65 سال سے زیادہ عمر کے ایک چوتھائی سے زیادہ امریکیوں کو 1960 کی دہائی کے آخر تک غربت میں رہنے والے کے طور پر درجہ بندی کیا تھا۔

اس خطوط پر ایک وسیع عقیدہ پایا جاتا ہے، "ہر ایک کے پاس نجی پنشن ہوتا تھا۔" لیکن یہ بے حد مبالغہ آرائی ہے۔ ایمپلائی بینیفٹ ریسرچ انسٹی ٹیوٹ وضاحت کرتا

ہے: "65 سال یا اس سے زیادہ عمر والوں میں سے صرف ایک چوتھائی کی 1975 میں پنشن کی آمدنی تھی۔" اس خوش قسمت اقلیت میں، گھریلو آمدنی کا صرف 15٪ پنشن سے آیا۔

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

1980 کی دہائی تک یہ خیال نہیں تھا کہ ہر کوئی مستحق ہے، اور ہونا چاہئے، ایک باوقار ریٹائرمنٹ نے زور پکڑ لیا۔ اور تب سے اس باوقار ریٹائرمنٹ کو حاصل کرنے کا طریقہ یہ توقع رہا ہے کہ ہر کوئی اپنے پیسے کی بچت اور سرمایہ کاری کرے گا۔

مجھے دہرانے دو کہ یہ خیال کتنا نیا ہے — 401(k): 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 ہوتا تو اس کی عمر بمشکل اتنی ہوتی۔ پینا

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



کالج کے لیے بھی یہی ہے۔ بیچلر ڈگری کے ساتھ 25 سال سے زیادہ عمر کے امریکیوں کا حصہ 1940 میں 20 میں سے 1 سے کم سے 2015 تک 4 میں 1 ہو گیا ہے۔<sup>7</sup> اس وقت کی اوسط کالج ٹیوشن مہنگائی کے لیے ایڈجسٹ شدہ چار گنا سے زیادہ بڑھ گئی ہے۔ اہم مارنے والا معاشرہ اتنی تیزی سے وضاحت کرتا ہے کہ، مثال کے طور پر، پچھلے 20 سالوں میں بہت سارے لوگوں نے طالب علم کے قرضوں کے ساتھ خراب فیصلے کیوں کیے ہیں۔ یہاں تک کہ سیکھنے کی کوشش کرنے کے لیے کئی دہائیوں کا جمع تجربہ نہیں ہے۔ ہم اسے جھاڑ رہے ہیں۔

وہی انڈیکس فنڈز کے لیے، جو 50 سال سے کم پرانے ہیں۔ اور ہیج فنڈز، جو پچھلے 25 سالوں تک ختم نہیں ہوئے تھے۔ یہاں تک کہ صارفین کے قرضوں کا وسیع پیمانے پر استعمال — رہن، کریڈٹ کارڈز، اور کار لون — دوسری جنگ عظیم کے بعد تک ختم نہیں ہوئے، جب GI بل نے لاکھوں امریکیوں کے لیے قرض لینا آسان بنا دیا۔

کتوں کو 10,000 سال پہلے پالا گیا تھا اور اب بھی وہ اپنے جنگلی آباؤ اجداد کے کچھ رویے کو برقرار رکھتے ہیں۔ پھر بھی ہم یہاں ہیں، ساتھ جدید مالیاتی نظام میں 20 اور 50 سال کے درمیان تجربہ، مکمل طور پر موافق ہونے کی امید۔

ایک ایسے موضوع کے لیے جو جذبات بمقابلہ حقیقت سے متاثر ہو، یہ ایک مسئلہ

ہے۔ اور اس سے یہ سمجھانے میں مدد ملتی ہے کہ ہم ہمیشہ وہ کیوں نہیں کرتے جو ہمیں پیسے سے کرنا ہے۔

ہم سب پیسے کے ساتھ پاگل چیزیں کرتے ہیں، کیونکہ ہم سب اس گیم میں نسبتاً نئے ہیں اور جو آپ کو پاگل لگتا ہے وہ میرے لیے سمجھ میں آ سکتا ہے۔ لیکن کوئی بھی پاگل نہیں ہے۔

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 حقیقتیں ہیں کہ زندگی کا ہر نتیجہ انفرادی کوششوں کے علاوہ دیگر قوتوں کے ذریعے چلتا ہے۔

NYU کے پروفیسر سکاٹ گیلوے کے پاس ایک متعلقہ خیال ہے جو کامیابی

کا فیصلہ کرتے وقت یاد رکھنا بہت ضروری ہے — آپ کی اپنی اور دوسروں کی:  
"کچھ بھی اتنا اچھا یا برا نہیں جتنا لگتا ہے۔"

بل گیٹس دنیا کے واحد ہائی اسکولوں میں سے ایک گئے جن میں کمپیوٹر تھا۔  
سیٹل کے بالکل باہر لیکسائیڈ اسکول کو کمپیوٹر کیسے ملا اس کی کہانی قابل ذکر  
ہے۔

بل ڈوگل دوسری جنگ عظیم بحریہ کے پائلٹ تھے جو ہائی اسکول کے ریاضی اور  
سائنس کے استاد تھے۔ "اس کا خیال تھا کہ کتاب کا مطالعہ حقیقی دنیا کے  
تجربے کے بغیر کافی نہیں تھا۔ اس نے یہ بھی محسوس کیا کہ جب ہم کالج  
پہنچے تو ہمیں کمپیوٹر کے بارے میں کچھ جاننے کی ضرورت ہوگی،" مائیکرو سافٹ  
کے شریک بانی مرحوم پال ایلن نے یاد کیا۔

1968 میں Dougall نے 'Lakeside School Mothers' Club کو درخواست کی کہ وہ اپنی سالانہ رچ سیل سے حاصل ہونے والی آمدنی  
کو استعمال کرے — تقریباً \$3,000 — کمپیوٹر ٹائم شیئرنگ کے لیے جنرل  
الیکٹرک مین فریم ٹرینل سے جڑے ٹیلی ٹائپ ماڈل 30 کمپیوٹر کو لیز پر دینے  
کے لیے۔ گیٹس نے بعد میں کہا کہ "وقت کی تقسیم کا پورا خیال صرف 1965  
میں ایجاد ہوا تھا۔" "کوئی بہت آگے دیکھنے والا تھا۔" زیادہ تر یونیورسٹی سے فارغ

التحصیل اسکولوں کے پاس کمپیوٹر اتنا جدید نہیں تھا جتنا کہ بل گیٹس کو آٹھویں جماعت تک رسائی حاصل تھی۔ اور وہ اس میں سے کافی نہیں مل سکا۔

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

لیکسائیڈ کا کمپیوٹر اس کے عام نصاب کا حصہ نہیں تھا۔ یہ ایک آزاد مطالعہ پروگرام تھا۔ بل اور پال اپنی فرصت کے وقت اس چیز سے کھلواڑ کر سکتے تھے، ان کی تخلیقی صلاحیتوں کو اسکول کے بعد، رات گئے تک، ویک اینڈ پر چلنے دیتے تھے۔ وہ تیزی سے کمپیوٹنگ کے ماہر بن گئے۔

رات گئے اپنے ایک سیشن کے دوران، ایلن نے گیٹس کو یاد کیا کہ اسے فارچیون میگزین دکھاتے ہوئے کہا، "آپ کے خیال میں فارچیون 500 کمپنی چلانا کیسا ہے؟" ایلن نے کہا کہ اسے کوئی اندازہ نہیں تھا۔ "شاید ہماری اپنی کمپیوٹر کمپنی ہوگی۔"

کسی دن، "گیٹس نے کہا۔ مائیکروسافٹ کی مالیت اب ایک ٹریلین ڈالر سے زیادہ ہے۔"

تھوڑا تیز ریاضی۔

اقوام متحدہ کے مطابق، 1968 میں دنیا میں تقریباً 303 ملین ہائی اسکول جانے والے لوگ 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 لیکسائیڈ اسکول میں تعلیم حاصل کی۔ 303 ملین سے شروع کریں، 300 کے ساتھ ختم کریں۔

ہائی اسکول کی عمر کے دس لاکھ میں سے ایک طالب علم نے ہائی اسکول میں تعلیم حاصل کی جس میں کمپیوٹر خریدنے کے لیے نقد رقم اور دور اندیشی کا مجموعہ تھا۔ بل گیٹس ان میں سے ایک تھے۔

گیٹس اس بارے میں شرمندہ نہیں ہیں کہ اس کا کیا مطلب ہے۔ "اگر لیکسائیڈ نہ ہوتا تو مائیکروسافٹ نہ ہوتا،" اس نے 2005 میں اسکول کی گریجویٹیشن کلاس کو بتایا۔

گیٹس حیران کن طور پر ہوشیار ہیں، اور بھی زیادہ محنتی، اور نو عمری کے طور پر کمپیوٹر کے بارے میں ایک ایسا وژن تھا جسے کمپیوٹر کے زیادہ تر تجربہ کار ایگزیکٹوز بھی نہیں سمجھ سکتے تھے۔ اس نے لیکسائیڈ پر اسکول جا کر دس لاکھ میں سے ایک کا آغاز بھی کیا۔

اب میں آپ کو گیٹس کے دوست کینٹ ایونز کے بارے میں بتاتا ہوں۔ اس نے قسمت کے قریبی بہن بھائی، خطرے کی اتنی ہی طاقتور خوراک کا تجربہ کیا۔

بل گیٹس اور پال ایلن مائیکروسافٹ کی کامیابی کی بدولت گھریلو نام بن گئے۔

لیکن واپس لیکسائیڈ میں ہائی اسکول کمپیوٹر پروڈیجر کے اس گروہ کا تیسرا رکن تھا۔

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

گیٹس ان سائیڈ بلز برین نامی دستاویزی فلم میں یاد کرتے ہوئے کہتے ہیں کہ دونوں نے "فون پر مضحکہ خیز مقدار میں بات کی۔" "میں اب بھی کینٹ کا فون نمبر جانتا ہوں،" وہ کہتے ہیں۔ "7851-525۔"

ایونز کمپیوٹر میں اتنے ہی ماہر تھے جتنے گیٹس اور ایلن۔ لیکسائیڈ نے ایک بار اسکول کے کلاس شیڈول کو دستی طور پر اکٹھا کرنے کے لیے جدوجہد کی تھی۔ سیکڑوں طلباء کو ایسی کلاسیں حاصل کرنے کے لیے جن کی ضرورت دوسرے کورسز سے نہیں ہوتی۔ اسکول نے بل اور کینٹ — بچوں کو، کسی بھی طریقے سے — کو مسئلہ کو حل کرنے کے لیے کمپیوٹر پروگرام بنانے کا کام سونپا۔ یہ کام کر گیا۔

اور پال ایلن کے برعکس، کینٹ نے بل کے کاروباری ذہن اور نہ ختم ہونے والی خواہش کا اشتراک کیا۔ "کینٹ کے پاس ہمیشہ ایک وکیل کے بریف کیس کی طرح بڑا بریف کیس ہوتا تھا،" گیٹس یاد کرتے ہیں۔ "ہم ہمیشہ تھے۔ ہم مستقبل میں پانچ یا چھ سالوں میں کیا کریں گے اس کے بارے میں منصوبہ

بندی کرنا۔ کیا ہمیں سی ای او بننا چاہئے؟ آپ پر کس قسم کا اثر ہو سکتا ہے؟  
کیا ہمیں جرنیل بننا چاہیے؟ کیا ہمیں سفیر بننا چاہیے؟ جو کچھ بھی تھا، بل اور  
کینٹ جانتے تھے کہ وہ مل کر کریں گے۔

کینٹ کے ساتھ اپنی دوستی کی یاد تازہ کرنے کے بعد، گیٹس پیچھے ہٹ گئے۔

”ہم مل کر کام کرتے رہتے۔ مجھے یقین ہے کہ ہم اکٹھے کالج گئے ہوں گے۔  
کینٹ گیٹس اور ایلن کے ساتھ مائیکروسافٹ کا بانی پارٹنر ہو سکتا تھا۔

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

ہر سال ریاستہائے متحدہ میں کوہ پیمائی کی تقریباً تین درجن اموات ہوتی ہیں۔  
9 ہائی اسکول میں پہاڑ پر مارے جانے کے امکانات تقریباً ایک ملین میں سے  
ایک ہیں۔

بل گیٹس نے لیکساڈ پر اختتام پذیر ہو کر ایک ملین میں سے ایک کا تجربہ کیا۔  
کینٹ ایونز نے ایک ملین میں سے ایک خطرے کا تجربہ کیا کہ وہ اور گیٹس جو  
کچھ حاصل کرنے کے لیے نکلے تھے اسے کبھی پورا نہ کر سکے۔ وہی قوت، وہی  
شدت، مخالف سمتوں میں کام کر رہی ہے۔

قسمت اور خطرہ دونوں ہی حقیقت ہیں کہ زندگی کا ہر نتیجہ انفرادی کوششوں کے  
علاوہ دوسری قوتوں کے ذریعے ہوتا ہے۔ وہ اتنے ملتے جلتے ہیں کہ آپ دوسرے کا

یکساں احترام کیے بغیر ایک پر یقین نہیں کر سکتے۔ یہ دونوں اس لیے ہوتے ہیں کیونکہ دنیا اتنی پیچیدہ ہے کہ آپ کے 100% اعمال کو آپ کے 100% نتائج کا حکم دینے کی اجازت نہیں دیتا۔ وہ ایک ہی چیز سے چلتے ہیں: آپ سات ارب دوسرے لوگوں اور لامحدود متحرک حصوں کے ساتھ کھیل میں ایک شخص ہیں۔ آپ کے کنٹرول سے باہر کی کارروائیوں کا حادثاتی اثر ان سے زیادہ نتیجہ خیز ہو سکتا ہے جو آپ جان بوجھ کر لیتے ہیں۔

لیکن دونوں کی پیمائش کرنا اتنا مشکل اور قبول کرنا مشکل ہے کہ وہ بھی اکثر نظر انداز ہو جاتے ہیں۔ ہر بل گیٹس کے لئے ایک کینٹ ایونز ہوتا ہے جو بالکل اتنا ہی ہنر مند اور کارفرما تھا لیکن زندگی کے روٹی کے دوسری طرف ختم ہوا۔

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

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

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



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

اگر میں کہوں، "دنیا میں ایک ارب سرمایہ کار ہیں۔ بالکل اتفاق سے، کیا آپ ان میں سے 10 ارب پتی بننے کی توقع کریں گے؟ آپ جواب دیں گے، "یقیناً۔" لیکن پھر اگر میں آپ سے ان سرمایہ کاروں کے نام بتانے کو کہتا ہوں — ان کے چہرے پر — تو آپ شاید پیچھے ہٹ جائیں گے۔

دوسروں کا فیصلہ کرتے وقت، کامیابی کو قسمت سے منسوب کرنا آپ کو غیرت مند اور مطلبی نظر آتا ہے، چاہے ہم جانتے ہوں کہ یہ موجود ہے۔ اور اپنے آپ کو جانچتے وقت، کامیابی کو قسمت سے منسوب کرنا قبول کرنے کے لیے بہت مایوس کن ہو سکتا ہے۔

ماہر اقتصادیات بھاشکر مزدار نے دکھایا ہے کہ بھائیوں کی آمدنی قد یا وزن سے زیادہ مربوط ہے۔ اگر آپ امیر اور لمبے ہیں، تو آپ کے بھائی کے لمبے قد سے زیادہ امیر ہونے کا امکان ہے۔ میرا خیال ہے کہ ہم میں سے اکثر یہ جانتے ہیں کہ یہ سچ ہے — آپ کی تعلیم کا معیار اور آپ کے لیے کھلنے والے دروازے آپ کے والدین کی سماجی اقتصادی حیثیت سے بہت زیادہ جڑے ہوئے ہیں۔ لیکن مجھے دو امیر بھائی تلاش کریں اور میں آپ کو دو آدمی دکھاؤں گا جو نہیں سمجھتے

کہ اس مطالعے 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 - یکساں طور پر زیادتی ہے۔

کیا ناکام کاروباروں نے کافی کوشش نہیں کی؟ کیا خراب سرمایہ کاری کے بارے میں اچھی طرح سے سوچا نہیں گیا تھا؟ کیا بے راہ روی کی وجہ سستی ہے؟ کبھی کبھی، ہاں۔ بالکل۔

لیکن کتنا؟ یہ جاننا بہت مشکل ہے۔ ہر چیز کا تعاقب کرنے میں کامیاب ہونے کے 100% سے بھی کم امکانات ہوتے ہیں، اور خطرہ وہی ہوتا ہے جب آپ اس مساوات کے بدقسمت پہلو پر پہنچ جاتے ہیں۔ بالکل اسی طرح جیسے قسمت کے ساتھ، کہانی بہت مشکل، بہت گندا، بہت پیچیدہ ہو جاتی ہے اگر ہم یہ الگ کرنے کی کوشش کرتے ہیں کہ کتنا نتیجہ خطرے کے مقابلے میں ایک شعوری فیصلہ تھا۔

کہتے ہیں کہ میں ایک اسٹاک خریدتا ہوں، اور پانچ سال بعد یہ کہیں نہیں گیا۔ یہ ممکن ہے کہ میں نے اسے پہلی جگہ خرید کر برا فیصلہ کیا ہو۔ یہ بھی ممکن ہے کہ میں نے ایک اچھا فیصلہ کیا ہو جس میں پیسہ کمانے کا 80% موقع تھا، اور میں بدقسمتی سے 20% کے ساتھ ہی ختم ہوا ہوں۔ میں کیسے جان سکتا ہوں کہ کون سا ہے؟ کیا میں نے غلطی کی، یا میں نے صرف خطرے کی حقیقت کا

اعداد و شمار سے اندازہ لگانا ممکن ہے کہ آیا کچھ فیصلے دانشمندانہ تھے۔ لیکن حقیقی دنیا میں، روز بروز، ہم ایسا نہیں کرتے۔ یہ بہت مشکل ہے۔ ہم سادہ کہانیوں کو ترجیح دیتے ہیں، جو آسان لیکن اکثر شیطانی طور پر گمراہ کن ہوتی ہیں۔

سرمایہ کاروں اور کاروباری رہنماؤں کے ارد گرد برسوں گزارنے کے بعد میں نے محسوس کیا ہے کہ کسی اور کی ناکامی عام طور پر برے فیصلوں کی وجہ سے ہوتی ہے، جب کہ آپ کی اپنی ناکامیاں عموماً خطرے کے تاریک پہلو تک ہوتی ہیں۔ آپ کی ناکامیوں کا فیصلہ کرتے وقت میں ممکنہ طور پر وجہ اور اثر کی ایک صاف اور سادہ کہانی کو ترجیح دوں گا، کیونکہ میں نہیں جانتا کہ آپ کے دماغ میں کیا چل رہا ہے۔ "آپ کا نتیجہ برا ہوا تو یہ ایک برے فیصلے کی وجہ سے ہوا ہوگا" وہ کہانی ہے جو میرے لئے سب سے زیادہ معنی رکھتی ہے۔ لیکن جب میں اپنے آپ کو پرکھتا ہوں تو میں اپنے ماضی کے فیصلوں کو درست ثابت کرنے اور برے نتائج کو خطرے سے منسوب کرنے کے لیے ایک جنگلی داستان بنا سکتا ہوں۔

فوربس میگزین کا سرورق ان غریب سرمایہ کاروں کو نہیں مناتا جنہوں نے اچھے فیصلے کیے لیکن خطرے کے بد قسمتی سے تجربہ کیا۔ لیکن یہ تقریباً یقینی طور پر ان امیر سرمایہ کاروں کا جشن مناتا ہے جنہوں نے ٹھیک یا حتیٰ کہ لاپرواہ فیصلے کیے اور خوش قسمت ہوئے۔ دونوں نے ایک ہی سکہ پلٹایا جو ایک مختلف سائیڈ پر اترا۔

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

سرمایہ کاری کی کون سی حکمت عملی کام کرتی ہے؟ کون سے نہیں؟  
کون سی کاروباری حکمت عملی کام کرتی ہے؟ کون سے نہیں؟ آپ  
امیر کیسے ہوتے ہیں؟ آپ غریب ہونے سے کیسے بچیں گے؟  
ہم کامیابیوں اور ناکامیوں کا مشاہدہ کرتے ہوئے اور یہ کہتے ہوئے ان اسباق  
کو تلاش کرتے ہیں، "وہ کرو جو اس نے کیا، اس سے گریز کریں۔"

اگر ہمارے پاس جادو کی چھڑی ہوتی تو ہم یہ معلوم کر لیتے کہ ان نتائج کا کیا  
تناسب ان اعمال کی وجہ سے ہوا جو دہرائی جا سکتی ہیں، بمقابلہ بے ترتیب  
خطرے اور قسمت کا کردار جس نے ان اعمال کو کسی نہ کسی طریقے سے متاثر  
کیا۔ لیکن ہمارے پاس جادو کی چھڑی نہیں ہے۔ ہمارے پاس دماغ ہے جو  
آسان کو ترجیح دیتے ہیں۔

nuance کے لئے زیادہ بھوک کے بغیر جوابات۔ لہذا ان خصلتوں کی نشاندہی  
کرنا جن کی ہمیں تقلید کرنی چاہیے یا ان سے پرہیز کرنا اذیت ناک حد تک مشکل  
ہو سکتا ہے۔

میں آپ کو کسی 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 قرار  
دینا مشکل ہے۔

Cornelius Vanderbilt نے اپنی ریل روڈ سلطنت کو وسعت دینے کے لیے کاروباری سودوں کا ایک سلسلہ ابھی مکمل کیا تھا۔

اس کے کاروباری مشیروں میں سے ایک نے وینڈربلٹ کو یہ بتانے کے لیے جھکایا کہ ہر لین دین میں وہ قانون کو توڑنے پر راضی ہوا۔

"میرے خدا، جان،" وینڈربلٹ نے کہا، "آپ کو نہیں لگتا کہ آپ ریاست نیویارک کے قوانین کے مطابق ریل روڈ چلا سکتے ہیں، کیا آپ؟" <sup>10</sup>

اس کو پڑھتے وقت میرا پہلا خیال یہ تھا: "یہ رویہ اسی لیے اتنا کامیاب تھا۔" وینڈربلٹ کے دن کے دوران قوانین ریل روڈ کو ایڈجسٹ نہیں کرتے تھے۔ تو اس نے کہا "اس کے ساتھ جہنم" اور بہر حال آگے بڑھ گیا۔

وینڈربلٹ بے حد کامیاب رہا۔ لہذا اس کے قانون کی دھجیاں اڑانے کو۔ جو کہ اس کی کامیابی کے لیے بدنام اور اہم تھا۔ کو بابائے حکمت کے طور پر دیکھنا پرکشش ہے۔ اس ناقص بصیرت نے اپنے راستے میں کچھ نہیں آنے دیا!

لیکن یہ تجزیہ کتنا خطرناک ہے؟ کوئی بھی سمجھدار شخص کاروباری خصوصیت کے طور پر واضح جرم کی سفارش نہیں کرے گا۔ آپ آسانی سے تصور کر سکتے ہیں کہ وینڈربلٹ کی کہانی بہت مختلف نکل رہی ہے — ایک غیر قانونی جس کی نوجوان کمپنی عدالتی حکم کے تحت منہدم ہو گئی۔

تو ہمارے یہاں ایک مسئلہ ہے۔

آپ وینڈر بلٹ کی تعریف اتنے ہی جذبے کے ساتھ کر سکتے ہیں جس طرح آپ  
ایزرون کو ایسا کرنے پر تنقید کرتے ہیں۔ شاید ایک قانون کی گرفت سے بچ کر  
خوش قسمت ہو گیا جبکہ دوسرا خود کو خطرے کی طرف پایا۔

جان ڈی راکفیلر بھی ایسا ہی ہے۔ اس کی بار بار قانون کی خلاف ورزی کرنا —  
ایک جج نے ایک بار اپنی کمپنی کو "ایک عام چور سے بہتر نہیں" کہا تھا — کو  
مورخین اکثر چالاک کاروباری ہوشیاروں کے طور پر پیش کرتے ہیں۔ شاید یہ تھا۔  
لیکن بیانیہ کب تبدیل ہوتا ہے، "آپ نے فرسودہ قوانین کو اختراع کی راہ میں  
حائل نہیں ہونے دیا،" سے "آپ نے جرم کیا؟" یا کہانی کو "راکفیلر ایک  
باصلاحیت تھا، اس کی کامیابیوں سے سیکھنے کی کوشش کریں،" سے "راکفیلر  
ایک مجرم تھا، اس کی کاروباری ناکامیوں سے سیکھنے کی کوشش کریں" کی داستان  
کے لیے کتنی کم تبدیلی کرنی پڑے گی۔ بہت کم۔

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

اس نے کیا، اور یہ کام کیا۔ لیکن یہ تصور کرنا آسان ہے کہ وہ کہانی کے آخری  
الفاظ ہیں جن کا نتیجہ بہت مختلف ہے۔ جرات مندانہ اور لاپرواہ کے درمیان لائن  
پتلی ہو سکتی ہے۔ جب ہم ان کی مناسب بلینگ کو خطرہ اور قسمت نہیں دیتے  
ہیں تو یہ اکثر پوشیدہ ہوتا ہے۔

بہنجمن گراہم کو اب تک کے سب سے بڑے سرمایہ کاروں میں سے ایک کے طور پر جانا جاتا ہے، قیمتی سرمایہ کاری کے والد اور وارن بفیٹ کے ابتدائی سرپرست۔ لیکن بہنجمن گراہم کی زیادہ تر سرمایہ کاری کی کامیابی GEICO اسٹاک کا ایک بہت بڑا حصہ رکھنے کی وجہ سے تھی جس نے، اس کے اپنے اعتراف سے، تقریباً ہر متنوع اصول کو توڑ دیا جو خود گراہم نے اپنی مشہور تحریروں میں بیان کیا تھا۔ جرات مندانہ اور لاپرواہی کے درمیان پتلی لکیر یہاں کہاں گرتی ہے؟ مجھ نہیں پتہ۔ گراہم نے اپنے GEICO بونانزا کے بارے میں لکھا: "ایک خوش قسمت وقفہ، یا ایک انتہائی ہوشیار فیصلہ — کیا ہم انہیں الگ بتا سکتے ہیں؟" آسانی سے نہیں۔ ہم اسی طرح سوچتے ہیں کہ مارک زکربرگ اپنی کمپنی خریدنے کے لیے Yahoo! کی 2006 میں \$1 بلین کی پیشکش کو ٹھکرانے کے لیے ایک باصلاحیت شخص ہے۔ اس نے مستقبل دیکھا اور اپنی بندوقوں سے چپک گیا۔ لیکن لوگ یاہو پر تنقید کرتے ہیں! مائیکروسافٹ کی طرف سے اپنی ہی بڑی خریداری کی پیشکش کو ٹھکرانے کے جذبے کے ساتھ — ان احمقوں کو جب تک وہ کر سکتے تھے اس کی رقم نکال لینی چاہیے تھی! یہاں تاجروں کے لیے کیا سبق ہے؟ مجھے کوئی اندازہ نہیں ہے، کیونکہ خطرے اور قسمت کو کم کرنا بہت مشکل ہے۔

اس کی بہت سی مثالیں ہیں۔

لا تعداد خوش قسمتی (اور ناکامیاں) ان کے نتائج کی مرہون منت ہیں۔

بہترین (اور بدترین) مینیجرز اپنے ملازمین کو جتنی محنت کر سکتے ہیں چلاتے

ہیں۔

"گاہک ہمیشہ درست ہوتا ہے" اور "گاہک نہیں جانتے کہ وہ کیا چاہتے ہیں" دونوں ہی کاروباری حکمت کو قبول کیا جاتا ہے۔

"حوصلہ افزا جرات مندانہ" اور "بے وقوفانہ طور پر لاپرواہ" کے درمیان لائن ایک ملی میٹر موٹی ہو سکتی ہے اور صرف پیچھے کی طرف نظر آتی ہے۔  
خطرہ اور قسمت ڈوپلنگرز ہیں۔

یہ حل کرنا آسان مسئلہ نہیں ہے۔ یہ پہچاننے میں دشواری کہ قسمت کیا ہے، ہنر کیا ہے، اور خطرہ کیا ہے وہ سب سے بڑی پریشانیوں میں سے ایک ہے جس کا سامنا ہمیں پیسے کے انتظام کے بہترین طریقے کے بارے میں جاننے کی کوشش کرتے وقت ہوتا ہے۔

لیکن دو چیزیں آپ کو ایک بہتر سمت کی طرف اشارہ کر سکتی ہیں۔

محتاط رہیں کہ آپ کس کی تعریف اور تعریف کرتے ہیں۔ محتاط رہیں کہ آپ

کس کو حقیر نظر آتے ہیں اور بننے سے بچنا چاہتے ہیں۔

یا، یہ فرض کرتے وقت محتاط رہیں کہ 100٪ نتائج کوششوں اور فیصلوں سے

منسوب کیے جاسکتے ہیں۔ 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 ترقی پرزیر معیشتوں میں پیدا ہوئے ہیں جو کاروبار کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔ دوسرے جنگ اور مفلسی میں پیدا ہوتے ہیں۔ میں چاہتا ہوں کہ آپ کامیاب ہوں، اور میں چاہتا ہوں کہ آپ اسے کمائیں۔ لیکن یہ جان لیں کہ ساری کامیابی محنت سے نہیں ہوتی اور ساری غربت سستی کی وجہ سے نہیں ہوتی۔ اپنے آپ سمیت لوگوں کا فیصلہ کرتے وقت اسے ذہن میں رکھیں۔

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

کسی مخصوص شخص کا مطالعہ کرنا خطرناک ہو سکتا ہے کیونکہ ہم انتہائی مثالوں کا مطالعہ کرتے ہیں — ارب پتیوں، سی ای او، یا خبروں پر حاوی ہونے والی بڑی ناکامیاں — اور انتہائی مثالیں اکثر ان کی پیچیدگی کے پیش نظر دیگر حالات پر کم سے کم لاگو ہوتی ہیں۔ نتیجہ جتنا شدید ہوگا، اتنا ہی کم امکان ہے کہ آپ اس کے اسباق کو اپنی زندگی پر لاگو کر سکیں گے، کیونکہ امکان اتنا ہی زیادہ ہے کہ نتیجہ قسمت یا خطرے کے انتہائی سرے سے متاثر ہوا ہو۔

آپ کامیابی اور ناکامی کے وسیع نمونوں کو تلاش کر کے قابل عمل ٹیک ویز کے قریب پہنچ جائیں گے۔ پیٹرن جتنا زیادہ عام ہے، اتنا ہی آپ کی زندگی پر 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 میں قسمت کا کردار زندگی بھر کی کارکردگی کا امکان بہت زیادہ ہے، اور قسمت ایسی چیز نہیں ہے جس کی آپ قابل اعتماد طریقے سے تقلید کر سکیں۔ لیکن یہ سمجھنا، جیسا کہ ہم باب 7 میں دیکھیں گے، کہ جو لوگ اپنے وقت پر قابو رکھتے ہیں وہ زندگی میں زیادہ خوش رہتے ہیں، یہ ایک وسیع اور عام مشاہدہ ہے کہ آپ اس کے ساتھ کچھ کر سکتے ہیں۔

میرے پسندیدہ مورخ، فریڈرک لیوس ایلن نے اپنا کیریئر اوسط، اوسط امریکی کی زندگی کی عکاسی کرتے ہوئے گزارا — وہ کیسے رہتے تھے، وہ کیسے بدلتے تھے، انھوں نے کام کے لیے کیا کیا، رات کے کھانے میں انھوں نے کیا کھایا وغیرہ۔ مزید متعلقہ اسباق لینے کے لیے ہیں۔ اس قسم کے وسیع مشاہدے سے دور ان انتہائی کرداروں کا مطالعہ کرنا جو خبروں پر غلبہ حاصل کرتے ہیں۔

بل گیٹس نے ایک بار کہا تھا، "کامیابی ایک گھٹیا استاد ہے۔ یہ ہوشیار لوگوں کو یہ سوچنے پر مائل کرتا ہے کہ وہ بار نہیں سکتے۔"

جب چیزیں بہت اچھی طرح سے چل رہی ہیں، تو سمجھیں کہ یہ اتنا اچھا نہیں ہے جتنا آپ سوچتے ہیں۔ آپ ناقابل تسخیر نہیں ہیں، اور اگر آپ تسلیم کرتے ہیں کہ قسمت نے آپ کو کامیابی دی 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 سکتی ہے، کیونکہ یہ ہوشیار لوگوں کو یہ سوچنے پر مائل کرتی ہے کہ ان کے فیصلے خوفناک تھے جب کبھی کبھی وہ خطرے کی ناقابل معافی حقیقتوں کی عکاسی کرتے ہیں۔ ناکامی سے نمٹتے وقت آپ کی مالی زندگی کو اس طرح ترتیب دینا ہے کہ یہاں کی خراب سرمایہ کاری اور وہاں کا مالی ہدف آپ کو ختم نہیں کرے گا تاکہ آپ اس وقت تک کھیلتے رہیں جب تک کہ مشکلات آپ کے حق میں نہ آئیں۔

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

کچھ بھی اتنا اچھا یا برا نہیں جتنا لگتا ہے۔

اب آئیے ان دو آدمیوں کی کہانیوں کو دیکھتے ہیں جنہوں نے اپنی قسمت کو آگے بڑھایا۔

# 3. Never Enough

When rich people do crazy things.

جان بوگل، وینگارڈ کے بانی جو 2019 میں انتقال کر گئے، نے ایک بار پیسے کے بارے میں ایک کہانی سنائی جس میں ایسی چیز کو نمایاں کیا گیا جس کے بارے میں ہم کافی نہیں سوچتے:

شیلٹر آئی لینڈ پر ایک ارب پتی کی طرف سے دی گئی ایک پارٹی میں، کرٹ وونیکٹ نے اپنے دوست، جوزف ہیلر کو بتایا کہ ان کے میزبان، ایک ہیج فنڈ مینیجر نے ایک ہی دن میں اس سے زیادہ رقم کمائی تھی جس سے ہیلر نے اپنے مشہور ناول کچ 22 سے کمایا تھا۔ پوری تاریخ: ہیلر جواب دیتا ہے، "ہاں، لیکن میرے پاس کچھ ہے جو اس کے پاس کبھی نہیں ہوگا... کافی ہے۔"

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

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

یہ بہت ہوشیار، اور بہت طاقتور ہے۔

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

رجت گپتا کولکے میں پیدا ہوئے اور نو عمری میں ہی یتیم ہو گئے۔ لوگ ان 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 سکے۔

ان شروعاتوں سے اس نے جو کچھ حاصل کیا وہ محض غیر معمولی تھا۔

40 کی دہائی کے وسط تک گپتا دنیا کی سب سے باوقار کنسلٹنگ فرم McKinsey کے سی ای او تھے۔ وہ اقوام متحدہ اور ورلڈ اکنامک فورم کے

ساتھ کردار ادا کرنے کے لیے 2007 میں ریٹائر ہوئے۔ انہوں نے بل گیٹس کے ساتھ فلاحی کاموں میں شراکت کی۔ وہ پانچ سرکاری کمپنیوں کے بورڈ آف ڈائریکٹرز پر بیٹھے۔ کوئلہ کی کچی آبادیوں سے، گپتا لفظی طور پر زندہ رہنے والے کامیاب ترین تاجروں میں سے ایک بن چکے تھے۔

اس کی کامیابی سے بے پناہ دولت آئی۔ 2008 تک گپتا کی مالیت مسبینہ طور پر \$100 ملین تھی۔ اتنی رقم پر پانچ فیصد سالانہ منافع تقریباً 600 ڈالر فی گھنٹہ، 24 گھنٹے پیدا کرتا ہے۔

وہ زندگی میں کچھ بھی کر سکتا تھا۔

اور جو کچھ وہ چاہتا تھا، ہر لحاظ سے، وہ محض سینٹا ملینیئر نہیں بننا تھا۔ رجت گپتا ارب پتی بننا چاہتے تھے۔ اور وہ اسے بری طرح سے چاہتا تھا۔

گپتا گولڈمین سیکس کے بورڈ آف ڈائریکٹرز پر بیٹھے، جس نے انہیں دنیا کے چند امیر ترین سرمایہ کاروں سے گھیر لیا۔ ایک سرمایہ کار نے پرائیویٹ ایکویٹی ٹائیکنز کی تنخواہوں کا حوالہ دیتے ہوئے گپتا کو اس طرح بیان کیا: "میرے خیال میں 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>12</sup>

ٹھیک ہے۔ تو گپتا کو ایک منافع بخش پہلو ملا۔

2008 میں، جیسے ہی گولڈمین سیکس نے مالیاتی بحران کے غصے کو دیکھا، وارن

بفیٹ نے بینک میں 5 بلین ڈالر کی سرمایہ کاری کرنے کا منصوبہ بنایا تاکہ اسے زندہ رہنے میں مدد ملے۔ بطور گولڈمین بورڈ ممبر گپتا کو عوام کے سامنے اس لین دین کا علم ہوا۔ یہ قیمتی معلومات تھی۔ گولڈمین کی بقا اس میں تھی۔ شک اور بفیٹ کی پشت پناہی یقینی طور پر اس کے اسٹاک کو بڑھائے گی۔

زیر التواء ڈیل کے بارے میں جاننے کے سولہ سیکنڈ بعد گپتا، جسے گولڈمین بورڈ میٹنگ میں ڈائل کیا گیا، فون بند کر دیا اور راج راجارتم نامی ہیج فنڈ مینیجر کو فون کیا۔ کال ریکارڈ نہیں کی گئی تھی، لیکن راجارتم نے فوراً گولڈمین سیکیس کے 175,000 شیئرز خرید لیے، تاکہ آپ اندازہ لگا سکیں کہ کیا بات ہوئی تھی Buffett-Goldman۔ ڈیل کا اعلان چند گھنٹوں بعد عوام کے سامنے کیا گیا۔ گولڈمین اسٹاک میں اضافہ ہوا۔ راجارتم نے فوری طور پر 1 ملین ڈالر کمائے۔

یہ ایک مبینہ زحمان کی صرف ایک مثال تھی SEC۔ کا دعویٰ ہے کہ گپتا کی اندرونی تجاویز سے \$17 ملین کا منافع ہوا۔

یہ آسان پیسہ تھا۔ اور، استغاثہ کے لیے، یہ اور بھی آسان کیس تھا۔

گپتا اور راجارتم دونوں انسائیڈر ٹریڈنگ کے جرم میں جیل چلے گئے، ان کے کیئریر اور ساکھ کو ناقابل تلافی نقصان پہنچا۔

اب برنی میڈوف پر غور کریں۔ اس کا جرم سب کو معلوم ہے۔ میڈوف خود چارلس

پونزی کے بعد سب سے بدنام پونزی سکیم ہے۔ میڈوف نے اپنے جرم کے انکشاف سے پہلے دو دہائیوں تک سرمایہ کاروں کو دھوکہ دیا۔

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

میڈوف ایک مارکیٹ بنانے والا تھا، ایک ایسا کام جو اسٹاک کے خریداروں اور بیچنے والوں سے ملتا ہے۔ وہ اس میں بہت اچھا تھا۔ یہ ہے کہ وال اسٹریٹ جرنل نے 1992 میں میڈوف کی مارکیٹ بنانے والی فرم کو کیسے بیان کیا:

اس نے ایک انتہائی منافع بخش سیکیورٹیز فرم، برنارڈ ایل میڈوف انویسٹمنٹ سیکیورٹیز بنائی ہے، جو بگ بورڈ سے دور اسٹاک ٹریڈز کا ایک بہت بڑا حجم نکالتی ہے۔ میڈوف فرم کے ذریعہ ایکسچینج کے باہر الیکٹرانک طریقے سے انجام پانے والی تجارت کا \$740 ملین یومیہ اوسط حجم نیویارک ایکسچینج کے 9% کے برابر ہے۔ مسٹر میڈوف کی فرم تجارت کو اتنی جلدی اور سستے طریقے سے انجام دے سکتی ہے کہ وہ دراصل دیگر بروکریج فرموں کو اپنے صارفین کے آرڈرز پر عمل درآمد کرنے کے لیے ایک پیسہ ایک حصہ ادا کرتی ہے، بولی اور قیمتوں کے درمیان پھیلاؤ سے فائدہ اٹھاتے ہوئے جن کے لیے زیادہ تر اسٹاک تجارت کرتے ہیں۔

یہ کوئی صحافی نہیں ہے جو ابھی تک بے نقاب ہونے والے دھوکہ دہی کو غلط



طریقے سے بیان کر رہا ہے۔ میڈوف کا بازار سازی کا کاروبار جائز تھا۔ ایک سابق عملے نے بتایا کہ میڈوف کے کاروبار کی مارکیٹ بنانے والی بازو نے ہر سال \$25 ملین اور \$50 ملین کے درمیان کمایا۔

برنی میڈوف کا جائز، غیر دھوکہ دہی والا کاروبار کسی بھی حد تک ایک بہت بڑی کامیابی تھا۔ اس نے اسے بہت زیادہ اور قانونی طور پر امیر بنا دیا۔

اور ابھی تک، دھوکہ دہی۔

سوال جو ہمیں گپتا اور میڈوف دونوں سے پوچھنا چاہیے وہ یہ ہے کہ لاکھوں ڈالر مالیت کا کوئی شخص زیادہ رقم کے لیے اتنا بے چین کیوں ہو گا کہ اس سے بھی زیادہ کے حصول میں سب کچھ خطرے میں ڈال دے گا۔

بقا کے کنارے پر رہنے والوں کی طرف سے کیا جانے والا جرم ایک چیز ہے۔ ایک نائیجیرین اسکام آرٹسٹ نے ایک بار نیویارک ٹائمز کو بتایا تھا کہ وہ دوسروں کو تکلیف پہنچانے کے لیے خود کو قصوروار محسوس کرتا ہے، لیکن "غربت آپ کو تکلیف 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۔

انہیں کافی کا احساس نہیں تھا۔

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

ہج فنڈ لانگ ٹرم کیپیٹل مینجمنٹ میں ذاتی طور پر دسیوں اور سینکڑوں ملین ڈالر مالیت کے تاجروں کے ساتھ عملہ تھا، جس میں ان کی زیادہ تر دولت ان کے اپنے فنڈز میں لگائی گئی تھی۔ پھر انہوں نے مزید کی تلاش میں اتنا خطرہ مول لیا کہ وہ سب کچھ کھونے میں کامیاب ہو گئے — 1998 میں، سب سے بڑی بیل مارکیٹ اور تاریخ کی مضبوط ترین معیشت کے درمیان۔ وارن ہفیٹ نے بعد میں کہا:

پیسہ کمانے کے لیے جو ان کے پاس نہیں تھا اور جس کی ضرورت نہیں تھی، انہوں نے خطرہ مول لیا کہ ان کے پاس کیا تھا اور کیا ضرورت تھی۔ اور یہ بے وقوفی ہے۔ یہ محض بے وقوفی ہے۔ اگر آپ کسی ایسی چیز کا خطرہ مول لیتے ہیں جو آپ کے لیے اہم ہے جو آپ کے لیے غیر اہم ہے، تو اس کا کوئی مطلب نہیں ہے۔

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

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

ہم میں سے بہت کم لوگوں کے پاس کبھی بھی 100 ملین ڈالر ہوں گے، جیسا کہ گپتا یا میڈوف نے کیا تھا۔ لیکن اس کتاب کو پڑھنے والوں میں سے ایک قابل

پیمائش فیصد، اپنی زندگی کے کسی موقع پر، تنخواہ یا رقم حاصل کرے گا  
ان کی ضرورت کی ہر معقول چیز کو پورا کرنے کے لیے کافی رقم اور جو کچھ  
وہ چاہتے ہیں۔

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

1. سب سے مشکل مالی مہارت حرکت کو روکنے کے لیے گول پوسٹ حاصل کرنا  
ہے۔

لیکن یہ سب سے اہم میں سے ایک ہے۔ اگر نتائج کے ساتھ توقعات بڑھ جاتی  
ہیں تو مزید کوشش کرنے میں کوئی منطق نہیں ہے کیونکہ اضافی کوشش  
کرنے کے بعد آپ بھی ایسا ہی محسوس کریں گے۔ یہ خطرناک ہو جاتا ہے جب  
زیادہ پیسہ، زیادہ طاقت، زیادہ وقار کا ذائقہ اطمینان سے زیادہ تیزی سے خواہشات کو  
بڑھاتا ہے۔ اس صورت میں ایک قدم آگے گول پوسٹ کو دو قدم آگے دھکیلتا  
ہے۔ آپ کو ایسا لگتا ہے جیسے آپ پیچھے پڑ رہے ہیں، اور پکڑنے کا واحد طریقہ  
زیادہ سے زیادہ خطرہ مول لینا ہے۔

جدید سرمایہ داری دو چیزوں کا حامی ہے: دولت پیدا کرنا اور حسد پیدا کرنا۔ شاید وہ  
ایک دوسرے کے ساتھ چلتے ہیں؛ اپنے ساتھیوں کو پیچھے چھوڑنا مشکل کام کا  
ایندھن بن سکتا ہے۔ لیکن زندگی کافی احساس کے بغیر کوئی مزہ نہیں ہے۔ خوشی،

جیسا کہ کہا جاتا ہے، صرف مائٹس توقعات کے نتائج ہیں۔

2. سماجی موازنہ یہاں مسئلہ ہے۔

ایک دوکھیاز بیس بال کھلاڑی پر غور کریں جو ایک سال میں \$500,000 کماتا ہے۔ وہ کسی بھی تعریف میں امیر ہے۔ لیکن کہتے ہیں کہ وہ مائیک ٹراؤٹ جیسی ٹیم میں کھیلتا ہے، جس کا 12 سالہ، 430 ملین ڈالر کا معاہدہ ہے۔ مقابلے میں، دوکھیاز ٹوٹ گیا ہے۔ لیکن پھر مائیک ٹراؤٹ کے بارے میں سوچیں۔ چھتیس ملین ڈالر سالانہ ایک ہے۔

پیسے کی پاگل رقم۔ لیکن اسے 2018 میں دس سب سے زیادہ معاوضہ دینے والے ہیج فنڈ مینیجرز کی فہرست میں شامل کرنے کے لیے آپ کو ایک سال میں کم از کم \$340 ملین کمانے کی ضرورت ہے۔<sup>14</sup> یہ وہ ہے جس سے ٹراؤٹ جیسے لوگ اپنی آمدنی کا موازنہ کر سکتے ہیں۔ اور ہیج فنڈ مینیجر جو ہر سال \$340 ملین کماتا ہے اپنا موازنہ سرفہرست پانچ ہیج فنڈ مینیجرز سے کرتا ہے، جنہوں نے 2018 میں کم از کم \$770 ملین کمائے۔ وہ سرفہرست مینیجر وارن بفیٹ جیسے لوگوں کو دیکھ سکتے ہیں، جن کی ذاتی قسمت میں \$3.5 بلین کا اضافہ ہوا ہے۔ 2018- اور بفیٹ جیسا کوئی شخص جیف بیزوس کی طرف دیکھ سکتا ہے، جس کی مجموعی مالیت میں 2018 میں \$24 بلین کا اضافہ ہوا—ایک ایسی رقم جو پورے سال میں بنائے گئے "امیر" بیس بال کھلاڑی کے مقابلے فی گھنٹہ زیادہ ہے۔

بات یہ ہے کہ سماجی تقابل کی حد اتنی زیادہ ہے کہ عملی طور پر کوئی بھی اس سے ٹکر نہیں پائے گا۔ جس کا مطلب ہے کہ یہ ایک ایسی جنگ ہے جو کبھی نہیں جیتی جا سکتی، یا جیتنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ لڑنا شروع نہ کریں — یہ قبول کرنا کہ آپ کے پاس کافی ہے، چاہے وہ آپ کے آس پاس والوں سے کم ہو۔

میرا ایک دوست لاس ویگاس کی سالانہ زیارت کرتا ہے۔ ایک سال اس نے ایک ڈیلر سے پوچھا: تم کون سے کھیل کھیلتے ہو، اور کون سے جوئے خانے میں کھیلتے ہو؟ ڈیلر نے، سخت سرد سنجیدہ، جواب دیا: "لاس ویگاس کے کیسینو میں جیتنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آپ داخل ہوتے ہی باہر نکل جائیں۔"

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

"3. کافی" بہت کم نہیں ہے۔

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

مجھے نہیں لگتا کہ یہ صحیح ہے۔

"کافی" اس بات کا احساس کر رہا ہے کہ اس کے برعکس - زیادہ کے

لئے ایک ناقابل تسخیر بھوک - آپ کو افسوس کے مقام پر 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 اسے آزاتے ہیں کیونکہ الٹی کسی بھی کھانے سے زیادہ تکلیف دیتی ہے۔ کسی وجہ سے ایک ہی منطق کاروبار اور سرمایہ کاری میں ترجمہ نہیں کرتی 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 بے قصور ہو سکتا ہے جتنا کہ کام پر جلنا یا سرمایہ کاری کی ایک خطرناک رقم جو آپ برقرار نہیں رکھ سکتے۔ دوسری طرف دنیا میں رجت گپتا اور برنی میڈفس ہیں، جو چوری کرنے کا سہارا لیتے ہیں کیونکہ نتیجہ کی پرواہ کیے بغیر ہر ڈالر تک پہنچنے کے قابل ہے۔

جو کچھ بھی ہے، ممکنہ ڈالر سے انکار کرنے میں ناکامی بالآخر آپ کو پکڑ لے گی۔

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

جیل سے رہا ہونے کے بعد رجت گپتا نے نیویارک ٹائمز کو بتایا کہ اس نے ایک

سبق سیکھا ہے:

کسی بھی چیز سے زیادہ منسلک نہ ہوں - آپ کی ساکھ، آپ کی کامیابیوں یا اس میں سے کسی بھی چیز سے - میں اب اس کے بارے میں سوچتا ہوں، اس سے کیا فرق پڑتا ہے؟ ٹھیک ہے، اس چیز نے ناحق میری ساکھ کو تباہ کر دیا۔ یہ صرف پریشان کن ہے اگر میں اپنی ساکھ سے اتنا منسلک ہوں۔ ایسا لگتا ہے کہ یہ اس کے تجربے سے بدترین ممکنہ راستہ ہے، اور جو میں تصور کرتا ہوں وہ ایک ایسے شخص کے تسلی بخش خود جواز ہیں جو شدت سے اپنی ساکھ واپس چاہتا ہے لیکن جانتا ہے کہ یہ ختم ہو چکا ہے۔

شہرت انمول ہے۔

آزادی اور آزادی انمول ہیں۔

خاندان اور دوست انمول ہیں۔

جن سے آپ محبت کرنا چاہتے ہیں ان سے پیار کرنا انمول ہے۔ خوشی انمول ہے۔ اور ان چیزوں کو برقرار رکھنے میں آپ کا سب سے اچھا مقصد یہ جاننا ہے کہ یہ کب خطرہ مول لینا چھوڑ دیں جو انہیں نقصان پہنچا سکتے ہیں۔ جاننا جب آپ کے پاس کافی ہے۔

اچھی خبر یہ ہے کہ کافی تعمیر کرنے کا سب سے طاقتور ٹول قابل ذکر حد تک آسان ہے، اور اس میں ایسے خطرات مول لینے کی ضرورت نہیں ہے جو ان چیزوں میں سے کسی کو نقصان پہنچا سکے۔ 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 فیلڈ سے سبق اکثر ہمیں غیر متعلقہ شعبوں کے بارے میں کچھ اہم سکھا سکتا ہے۔ برف کے زمانے کی ارب سالہ تاریخ کو لیں، اور وہ ہمیں آپ کے پیسے بڑھانے کے بارے میں کیا سکھاتے ہیں۔

زمین کے بارے میں ہمارا سائنسی علم آپ کے خیال سے کم ہے۔ یہ سمجھنے میں کہ دنیا کس طرح کام کرتی ہے اکثر اس کی سطح کے نیچے گہرائی میں سوراخ کرنا



شامل ہے، جو ہم ابھی تک کافی حد تک نہیں کر پائے ہیں۔ آئزک نیوٹن نے اپنے سیارے کی کچھ بنیادی باتوں کو سمجھنے سے سینکڑوں سال پہلے ستاروں کی 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۔<sup>15</sup> دوسری صورت میں بحث کرنے کے لئے بہت زیادہ ثبوت موجود تھے۔ پوری دنیا میں پہلے سے جمی ہوئی دنیا کے فنگر پرنٹس بیٹھے: بے ترتیب مقامات پر بکھرے ہوئے بڑے بڑے پتھر۔ پتھر کے بستروں کو پتلی تھوں تک کھرچ دیا گیا۔ شواہد واضح ہو گئے کہ ایک برفانی دور نہیں تھا، بلکہ پانچ الگ الگ جن کی ہم پیمائش کر سکتے تھے۔

سیارے کو منجمد کرنے، اسے نئے سرے سے پگھلانے اور اسے دوبارہ منجمد کرنے کے لیے درکار توانائی کی مقدار حیران کن ہے۔ زمین پر کیا چیز (لفظی) ان چکروں کا سبب بن سکتی ہے؟ یہ ہمارے سیارے پر سب سے طاقتور قوت ہونا چاہیے۔

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

برفانی دور کیوں ہوا اس کے بارے میں بہت سارے نظریات موجود تھے۔ ان کے بہت زیادہ ارضیاتی اثر و رسوخ کے حساب سے نظریات بھی اتنے ہی عظیم تھے۔ یہ سوچا جاتا تھا کہ پہاڑی سلسلوں کی بلندی نے زمین کی ہواؤں کو کافی حد تک

تبدیل کر دیا ہے تاکہ آب و ہوا کو تبدیل کر سکیں۔ دوسروں نے اس خیال کی  
حملیت کی کہ برف

قدرتی حالت تھی جس میں بڑے پیمانے پر آتش فشاں پھٹنے سے خلل پڑا  
جس نے ہمیں گرم کیا۔

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

1900 کی دہائی کے اوائل میں Milutin Milanković نامی ایک  
سربیائی سائنسدان نے دوسرے سیاروں کی نسبت زمین کی پوزیشن کا مطالعہ کیا  
اور برفانی دور کا نظریہ پیش کیا جو اب ہم جانتے ہیں کہ درست ہے: سورج اور  
چاند کی کشش ثقل آہستہ آہستہ زمین کی حرکت کو متاثر کرتی ہے اور اس کی  
طرف جھکاؤ۔ سورج۔ اس چکر کے کچھ حصوں کے دوران — جو دسیوں ہزار سال  
تک چل سکتا ہے — زمین کے ہر نصف کرہ کو اس سے کچھ زیادہ، یا تھوڑی کم،  
شمسی تابکاری حاصل ہوتی ہے جتنا وہ پہلے تھے۔

اور یہیں سے مزہ شروع ہوتا ہے۔

میلانکوویچ کے نظریہ نے ابتدائی طور پر یہ فرض کیا کہ زمین کے نصف کرہ کے  
جھکاؤ کی وجہ سے شدید سردی اتنی سرد ہوتی ہے کہ سیارے کو برف میں تبدیل

کر دیا جائے۔ لیکن ولادیمیر کوپن نامی ایک روسی ماہر موسمیات نے میلانکوویچ کے کام کو گہرائی میں کھود کر ایک دلکش نزاکت دریافت کی۔

اعتدال پسند ٹھنڈی گرمیاں، سرد سردیاں نہیں، بریلی مجرم تھیں۔

یہ اس وقت شروع ہوتا ہے جب موسم گرما کبھی اتنا گرم نہیں ہوتا ہے کہ پچھلی سردیوں کی برف پگھل جائے۔ بچا ہوا برف کی بنیاد لگے موسم سرما میں برف کو جمع کرنا آسان بناتی ہے، جس سے اگلی موسم گرما میں برف جمع کرنے کے امکانات بڑھ جاتے ہیں، جو لگے موسم سرما میں اور بھی زیادہ جمع ہونے کی طرف راغب ہوتے ہیں۔ دائمی برف سورج کی زیادہ شعاعوں کی عکاسی کرتی ہے، جو ٹھنڈک کو بڑھاتی ہے، جو مزید برف باری لاتی ہے، اور آگے بھی۔ چند سو سال کے اندر ایک

موسمی سنو پیک ایک براعظمی برف کی چادر میں بڑھتا ہے، اور آپ ریس میں شامل ہو جاتے ہیں۔

ایک ہی چیز ریورس میں ہوتا ہے۔ ایک مداری جھکاؤ موسم سرما میں زیادہ سورج کی روشنی کو پگھلا دیتا ہے، جو لگے سالوں میں کم روشنی کی عکاسی کرتا ہے، جس سے درجہ حرارت بڑھتا ہے، جو لگے سال مزید برف کو روکتا ہے، وغیرہ۔ یہ سائیکل ہے۔

یہاں حیرت انگیز بات یہ ہے کہ حالات میں نسبتاً چھوٹی تبدیلی سے کوئی چیز کتنی بڑی ہو سکتی ہے۔ آپ ٹھنڈی گرمی سے برف کی ایک پتلی تہہ کے ساتھ شروع

کرتے ہیں جس کے بارے میں کوئی کچھ نہیں سوچے گا اور پھر ایک پلک جھپکتے ہی پوری زمین میلوں موٹی برف سے ڈھکی ہوئی ہے۔ جیسا کہ گلدیشیا لوجسٹ گیوین شولٹز نے کہا: "یہ ضروری نہیں کہ برف کی مقدار ہی ہو جو برف کی چادروں کا سبب بنتی ہے بلکہ حقیقت یہ ہے کہ برف چاہے تھوڑی ہی کیوں نہ ہو، دیر تک رہتی ہے۔"

برفانی دور سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ زبردست نتائج پیدا کرنے کے لیے آپ کو زبردست قوت کی ضرورت نہیں ہے۔

اگر کوئی چیز مرکب ہوتی ہے — اگر تھوڑی سی نمو مستقبل کی نمو کے لیے ایندھن کا کام کرتی ہے — تو ایک چھوٹی سی ابتدائی بنیاد اس قدر غیر معمولی نتائج کا باعث بن سکتی ہے کہ وہ منطق کی نفی کرتے نظر آتے ہیں۔ یہ اتنا منطقی ہو سکتا ہے کہ آپ اس بات کو کم سمجھیں کہ کیا ممکن ہے، ترقی کہاں سے آتی ہے، اور اس سے کیا ہو سکتا ہے۔

اور یہ پیسے کے ساتھ ہے۔

2,000 سے زیادہ کتابیں اس کے لیے وقف ہیں کہ وارن بفیٹ نے اپنی قسمت کیسے بنائی۔ ان میں سے بہت سے شاندار ہیں۔ لیکن چند لوگ اس سادہ ترین 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 جب سے وہ لفظی طور پر بچپن میں تھا۔

جیسا کہ میں یہ لکھ رہا ہوں وارن بفیٹ کی مجموعی مالیت \$84.5 بلین ہے۔ اس میں سے، 84.2 بلین ڈالر ان کی 50 ویں سالگرہ کے بعد جمع ہوئے۔ 60 کی دہائی کے وسط میں، سوشل سیکیورٹی کے لیے کوالیفائی کرنے کے بعد \$81.5 بلین آئے۔

وارن بفیٹ ایک غیر معمولی سرمایہ کار ہیں۔ لیکن اگر آپ اس کی تمام کامیابیوں کو سرمایہ کاری کی مہارت سے منسلک کرتے ہیں تو آپ کو ایک اہم نکتہ یاد آتا ہے۔ اس کی کامیابی کی اصل کلید یہ ہے کہ وہ ایک صدی کے تین چوتھائیوں سے ایک غیر معمولی سرمایہ کار رہا ہے۔ اگر اس نے 30 کی دہائی میں سرمایہ کاری کرنا شروع کی ہوتی اور 60 کی دہائی میں ریٹائر ہو جاتا تو بہت کم لوگوں نے ان کے بارے میں سنا ہوتا۔

تھوڑا سا سوچنے والے تجربے پر غور کریں۔

بفیٹ نے 10 سال کی عمر میں سنجیدہ سرمایہ کاری شروع کی۔ جب وہ 30 سال کا تھا تب تک اس کی مجموعی مالیت \$1 ملین تھی، یا \$9.3 ملین افراط زر کے لیے ایڈجسٹ ہو چکے تھے۔<sup>16</sup>

کیا ہوگا اگر وہ زیادہ نارمل شخص ہوتا، اپنی نو عمری اور 20 سال دنیا کو تلاش کرنے

اور اپنے شوق کو تلاش کرنے میں گزارتا، اور 30 سال کی عمر تک اس کی مجموعی مالیت، 25,000 ڈالر ہوتی؟

اور ہم کہتے ہیں کہ وہ اب بھی غیر معمولی سالانہ سرمایہ کاری کے منافع حاصل کرنے میں کامیاب رہا ہے (22% سالانہ)، لیکن سرمایہ کاری چھوڑ دی اور 60 سال کی عمر میں گولف کھیلنے اور اپنے پوتے پوتیوں کے ساتھ وقت گزارنے کے لیے ریٹائر ہو گیا۔

آج اس کی مجموعی مالیت کا اندازہ کیا ہوگا؟ \$84.5 بلین نہیں۔  
\$11.9 بلین۔

اس کی اصل مالیت سے 99.9% کم۔

مؤثر طریقے سے وارن بفیٹ کی تمام مالی کامیابی اس مالیاتی بنیاد سے منسلک ہو سکتی ہے جو اس نے اپنے بلوغت کے سالوں میں بنایا تھا اور لمبی عمر اس نے اپنے عمر کے سالوں میں برقرار رکھی۔ اس کی مہارت سرمایہ کاری ہے، لیکن اس کا راز وقت ہے۔  
اس طرح کمپاؤنڈنگ کام کرتی ہے۔

اس کے بارے میں کسی اور طریقے سے سوچیں۔ بفیٹ اب تک کے سب سے امیر سرمایہ کار ہیں۔ لیکن وہ اصل میں سب سے بڑا نہیں ہے۔ کم از کم نہیں جب اوسط سالانہ ریٹرن سے مایا جاتا ہے۔

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

سائمنز کی مجموعی مالیت، جیسا کہ میں لکھتا ہوں، 21 بلین ڈالر ہے۔ وہ ہے — اور میں جانتا ہوں کہ یہ آواز کتنی مضحکہ خیز لگتی ہے ان نمبروں کو دیکھتے ہوئے جن کے ساتھ ہم نمٹ رہے ہیں — بفیٹ سے 75% کم امیر۔

فرق کیوں، اگر سائمنز اتنا بہتر سرمایہ کار ہے؟ کیونکہ سائمنز کو 50 سال کی عمر تک اپنی سرمایہ کاری کی ترقی نہیں ملی۔ اس کے پاس بفیٹ کی طرح کمپاؤنڈ ہونے میں آدھے سے بھی کم سال تھے۔ اگر جیمز سائمنز نے 70 سال کے عرصے میں اپنا 66 فیصد سالانہ منافع کمایا تھا بفیٹ نے اپنی دولت بنائی ہے تو وہ اس کے قابل ہوں گے — براہ کرم اپنی سانس روکیں — 63 کونٹینینر نو سو کوآڈریلین سات سو اکیاسی ٹریلین سات سو اسی ارب سات سو چالیس آٹھ ملین ایک لاکھ ساٹھ ہزار ڈالر۔

یہ مضحکہ خیز، ناقابل عمل نمبر ہیں۔ نکتہ یہ ہے کہ ترقی کے مفروضوں میں جو چھوٹی تبدیلیاں نظر آتی ہیں وہ مضحکہ خیز، ناقابل عمل تعداد کا باعث بن سکتی ہیں۔ اور اس لیے جب ہم یہ مطالعہ کر رہے ہوتے ہیں کہ کوئی چیز اتنی طاقتور کیوں ہوئی جتنی کہ اس کی ہے — ایک برفانی دور کیوں بنتا ہے، یا وارن بفیٹ

اتنا امیر کیوں ہے — ہم اکثر کامیابی کے کلیدی محرکات کو نظر انداز کر دیتے ہیں۔

میں نے بہت سے لوگوں کو یہ کہتے سنا ہے کہ انہوں نے پہلی بار کمپاؤنڈ انٹرسٹ ٹیبل دیکھا — یا ان کہانیوں میں سے ایک یہ کہ اگر آپ 20 کی دہائی کے مقابلے میں آپ کے 30 کی دہائی میں بچت کرنا شروع کر دیں تو آپ کے پاس ریٹائرمنٹ کے لیے کتنا زیادہ ہوگا — نے ان کی زندگی بدل دی۔ لیکن شاید ایسا نہیں ہوا۔ اس نے جو کچھ کیا وہ انہیں حیران کر دینے والا تھا، کیونکہ نتائج بدیہی طور پر درست نہیں لگتے تھے۔ لکیری سوچ ایکسپونینشل سوچ سے کہیں زیادہ بدیہی ہے۔ اگر میں آپ سے آپ کے سر میں  $8+8+8+8+8+8+8+8+8$  کا حساب لگانے کو کہوں تو آپ اسے چند سیکنڈ میں کر سکتے ہیں (یہ 72 ہے)۔ اگر میں آپ سے  $8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8$  کا حساب لگانے کو کہوں تو آپ کا سر پھٹ جائے گا (یہ 134,217,728 ہے)۔

IBM 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 IBM کی ونچسٹر ڈرائیو 70 میگا بائٹس رکھتی تھی۔ پھر ڈرائیوز زیادہ اسٹوریج کے ساتھ سائز میں تیزی سے چھوٹی ہو گئیں۔ 1990 کی دہائی کے اوائل میں ایک عام پی سی 200-500 میگا بائٹس رکھتا تھا۔

اور پھر wham... چیزیں پھٹ گئیں۔



—1999 اپیل کا iMac 6 گیگا بائٹ ہارڈ ڈرائیو کے ساتھ آتا ہے۔ پاور

میک پر-120 gigs-2003

نئے iMac پر-250 gigs-2006

—2011 پہلی 4 ٹیرا بائٹ ہارڈ ڈرائیو۔

60—2017 ٹیرا بائٹ ہارڈ ڈرائیو۔

100-2019 ٹیرا بائٹ ہارڈ ڈرائیو۔

اس سب کو ایک ساتھ رکھیں: 1950 سے 1990 تک ہم نے 296 میگا بائٹس حاصل کیں۔ 1990 سے آج تک ہم نے 100 ملین میگا بائٹس حاصل کیں۔ اگر آپ 1950 کی دہائی میں ٹیکنالوجی پر امید تھے تو آپ نے پیش گوئی کی ہو گی کہ عملی ذخیرہ 1,000 گنا بڑا ہو جائے گا۔ شاید 10,000 گنا بڑا، اگر آپ باڈ کے لیے جھول رہے تھے۔ بہت کم لوگوں نے کہا ہو گا "میری زندگی میں 30 ملین گنا بڑا۔" لیکن وہی ہوا۔

مرکب سازی کی متضاد فطرت ہم میں سے ذہین ترین کو بھی اس کی طاقت کو نظر انداز کرنے کی طرف لے جاتی ہے۔ 2004 میں بل گیٹس نے نئے جی میل پر تنقید کی، یہ سوچتے ہوئے کہ کسی کو بھی ایک گیگا بائٹ اسٹوریج کی ضرورت کیوں پڑے گی۔ مصنف سٹیون لیوی نے لکھا، "جدید ٹیکنالوجیز کے ساتھ اپنی کرنسی کے باوجود، اس کی ذہنیت کو ذخیرہ کرنے کے پرانے نمونے میں لنگر

انداز کیا گیا تھا کہ یہ ایک ایسی چیز ہے جسے محفوظ کیا جانا چاہیے۔ "آپ کبھی بھی اس بات کے عادی نہیں ہوتے کہ چیزیں کتنی تیزی سے بڑھ سکتی ہیں۔

یہاں خطرہ یہ ہے کہ جب مرکب سازی 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 لیے ہمیں کہ ہم زیادہ سوچ رہے ہیں، بلکہ اس لیے کہ ہم کمپاؤنڈنگ صلاحیت پر غور کرنا شاذ و نادر ہی روکتے ہیں۔

بفیٹ کی کامیابی کو الگ کرنے والی 2,000 کتابوں میں سے کسی کا بھی عنوان نہیں ہے *This Guy Has Bene Investing Consistently for Three Quarters of a Century-* لیکن ہم جانتے ہیں کہ اس کی کامیابی کی اکثریت کی کلید یہی ہے۔ اس ریاضی کے گرد اپنا سر لپیٹنا مشکل ہے کیونکہ یہ بدیہی نہیں ہے۔

معاشی سائیکلوں، تجارتی حکمت عملیوں اور سیکٹر بیٹس پر کتابیں موجود ہیں۔ لیکن سب سے طاقتور اور اہم کتاب کو شٹ اپ اینڈ ویٹ کہا جانا چاہیے۔ یہ اقتصادی ترقی کے طویل مدتی چارٹ کے ساتھ صرف ایک صفحہ ہے۔

عملی فائدہ یہ ہے کہ مرکب سازی کی ضدی سوچ زیادہ تر مایوس کن تجارتوں، بری حکمت عملیوں اور کامیاب سرمایہ کاری کی کوششوں کے لیے ذمہ دار ہو سکتی ہے۔

آپ لوگوں پر الزام نہیں لگا سکتے کہ وہ اپنی تمام کوششیں - وہ جو کچھ سیکھتے ہیں اور جو کچھ کرتے ہیں اس میں - سرمایہ کاری کے سب سے زیادہ منافع حاصل کرنے کی کوشش میں لگا دیتے ہیں۔ یہ بدیہی طور پر امیر بننے کا بہترین طریقہ لگتا ہے۔

لیکن ضروری نہیں کہ اچھی سرمایہ کاری سب سے زیادہ منافع کمانے کے بارے میں ہو، کیونکہ سب سے زیادہ واپسی ایک ایسی ہٹ ہوتی ہے جسے دہرایا نہیں جا سکتا۔ یہ بہت اچھے منافع کمانے کے بارے میں ہے جس کے ساتھ آپ قائم رہ سکتے ہیں اور جسے طویل ترین مدت تک دہرایا جا سکتا ہے۔ یہ تب ہوتا ہے جب کمپاؤنڈنگ جنگلی ہوتی ہے۔

اس کے برعکس - بہت زیادہ منافع کمانا جو اس پر روکا نہیں جا سکتا - کچھ المناک کہانیوں کا باعث بنتا ہے۔ ہمیں انہیں بتانے کے لیے 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 لاکھوں طریقے ہیں، اور ایسا کرنے کے طریقے کے بارے میں کافی کتابیں ہیں۔

لیکن دولت مند رہنے کا ایک ہی طریقہ ہے: کفایت شعاری اور بے وفائی کا کچھ امتزاج۔

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

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

جیسی لیورمور اپنے دور کا سب سے بڑا اسٹاک مارکیٹ تاجر تھا۔ 1877 میں پیدا ہوا، وہ ایک پیشہ ور تاجر بن گیا اس سے پہلے کہ زیادہ تر لوگوں کو معلوم ہو کہ آپ ایسا کام کر سکتے ہیں۔ 30 سال کی عمر تک وہ 100 ملین ڈالر کے مہنگائی سے ایڈجسٹ ہونے کے برابر تھا۔

1929 تک جیسی لیورمور پہلے ہی دنیا کے مشہور سرمایہ کاروں میں سے ایک تھا۔ اس سال اسٹاک مارکیٹ کے کریش نے جس نے عظیم کساد بازاری کا آغاز کیا، اس نے تاریخ میں اس کی میراث کو مضبوط کیا۔

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

لیورمور کی بیوی ڈورو تھی کو سب سے زیادہ خوف اس وقت ہوا جب اس کا شوہر 29 اکتوبر کو گھر واپس آیا۔ وال اسٹریٹ کے قیاس آرائیوں کی خودکشی کی خبریں پورے نیویارک میں پھیل رہی تھیں۔ اس نے اور اس کے بچوں نے روتے ہوئے دروازے پر جیسی کا استقبال کیا، جبکہ اس کی ماں اتنی پریشان تھی کہ وہ چیختے ہوئے دوسرے کمرے میں چھپ گئی۔

جیس، سوانح نگار ٹام روبینٹن کے مطابق، یہ سمجھنے سے پہلے کہ کیا ہو رہا ہے، چند لمحوں کے لیے الجھ کر کھڑا رہا۔

اس کے بعد اس نے اپنے اہل خانہ کو خبر بریک کی: ذہانت اور قسمت کے جھٹکے میں، اس نے مارکیٹ کو مختصر کر دیا تھا، بیئنگ اسٹاک میں کمی آئے گی۔

”تمہارا مطلب ہے کہ ہم برباد نہیں ہوئے؟“ ڈورو تھی نے پوچھا۔

جیسی نے کہا، ”نہیں پیاری، میں نے ابھی تک اپنا بہترین تجارتی دن گزارا ہے۔ ہم بہت امیر ہیں اور جو چاہیں کر سکتے ہیں۔“

ڈورو تھی اپنی ماں کے پاس بھاگی اور اسے خاموش رہنے کو کہا۔

جیسی لیورمور نے ایک دن میں 3 بلین ڈالر سے زیادہ کی کمائی کی۔

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

جیسا کہ لیورمور کے خاندان نے اپنی ناقابل یقین کامیابی کا جشن منایا، ایک اور شخص مایوسی میں نیویارک کی سڑکوں پر گھومتا رہا۔

ابراہم جرنسکی ایک کروڑ پتی ریئل اسٹیٹ ڈویلپر تھا جس نے 1920 کی دہائی کے دوران دولت کمائی۔ جیسے جیسے معیشت میں تیزی آئی، اس نے وہی کیا جو عملی طور پر ہر دوسرے کامیاب نیویارک نے 1920 کی دہائی کے آخر میں کیا: بڑھتے ہوئے اسٹاک مارکیٹ پر بہت زیادہ شرط لگانا۔

26 اکتوبر 1929 کو نیویارک ٹائمز نے ایک مضمون شائع کیا جس کے دو

پیراگراف میں ایک المناک انجام کو دکھایا گیا ہے:

225 براڈوے کے اٹارنی برنارڈ ایچ سینڈلر کو کل صبح ماؤنٹ ورنن کی مسز ابراہم جرنسکی نے جمعرات سے لاپتہ اپنے شوہر کی تلاش میں مدد کرنے کے لیے کہا۔

صبح جرنسکی، جس کی عمر 50 سال ہے اور ایک مشرقی جانب ریل اسٹیٹ آپریٹر ہے، سینڈلر نے کہا کہ اس نے اسٹاک میں بہت زیادہ سرمایہ کاری کی ہے۔

سینڈلر نے کہا کہ انہیں مسز جرنسکی نے بتایا تھا کہ ایک دوست نے جمعرات کو دیر گئے ان کے شوہر کو اسٹاک ایکسچینج کے قریب وال اسٹریٹ پر دیکھا۔ اس کے مخبر کے مطابق، اس کا شوہر براڈوے کی طرف چلتے ہوئے ٹکر ٹیپ کی ایک پیٹی کو پھاڑ رہا تھا اور اسے فٹ پاتھ پر بکھیر رہا تھا۔

اور یہ، جہاں تک ہم جانتے ہیں، ابراہم جرنسکی کا خاتمہ تھا۔

یہاں ہمارے پاس ایک تضاد ہے۔

اکتوبر 1929 کے حادثے نے جیسی لیورمور کو دنیا کے امیر ترین آدمیوں میں سے ایک بنا دیا۔ اس نے ابراہم جرنسکی کو برباد کر دیا، شاید اس کی جان لے لی۔

لیکن چار سال تیزی سے آگے بڑھتے ہیں اور کہانیاں پھر سے راستے عبور کرتی ہیں۔

اپنے 1929 کے دھچکے کے بعد لیورمور، اعتماد سے بھرا ہوا، بڑے اور بڑے شرط لگائے۔ وہ قرض کی بڑھتی ہوئی مقدار میں اپنے سر پر بہت زیادہ زخم کھا گیا، اور آخر کار اسٹاک مارکیٹ میں سب کچھ کھو بیٹھا۔

1933 میں وہ شرمندہ اور ٹوٹا ہوا دو دن غائب رہا۔ اس کی بیوی اسے ڈھونڈنے نکلی۔ نیویارک ٹائمز نے 1933 میں لکھا، "1100 پارک ایونیو کا اسٹاک مارکیٹ آپریٹر جیس ایل لیورمور لاپتہ ہے اور کل سہ پہر 3 بجے سے نظر نہیں آیا۔"

وہ واپس آیا، لیکن اس کا راستہ متعین تھا۔ لیورمور نے آخر کار اپنی جان لے لی۔

وقت مختلف تھا، لیکن جرنسکی اور لیورمور نے ایک کردار کی خصوصیت کا اشتراک کیا: وہ دونوں حاصل کرنے میں بہت اچھے تھے۔

دولت مند، اور دولت مند رہنے میں اتنا ہی برا۔

یہاں تک کہ اگر "دولت مند" ایسا لفظ نہیں ہے جس کا آپ خود پر اطلاق کریں گے، تب بھی اس مشاہدے سے حاصل ہونے والے سبق ہر ایک پر لاگو ہوتے ہیں، آمدنی کی تمام سطحوں پر۔

پیسہ حاصل کرنا ایک چیز ہے۔

رکھنا اور بات ہے۔



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

جیسا کہ ہم باب 6 میں دیکھیں گے، 40٪ کمپنیاں اتنی کامیاب ہو گئیں کہ وہ عوامی طور پر تجارت کرنے میں کامیاب ہو گئیں اور وقت کے ساتھ ساتھ ان کی تمام قیمتیں مؤثر طریقے سے ضائع ہو گئیں۔ فوربز کی 400 امیر ترین امریکیوں کی فہرست میں، اوسطاً، ہر دہائی میں تقریباً 20٪ ٹرن اور اس وجہ سے ہے جن کا موت یا خاندان کے کسی دوسرے فرد کو رقم منتقل کرنے سے کوئی تعلق نہیں ہے۔<sup>17</sup>

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

پیسہ حاصل کرنے کے لیے خطرات مول لینے، پر امید رہنے اور خود کو وہاں سے باہر رکھنے کی ضرورت ہوتی ہے۔

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

سیکویا کیپیٹل کے ارب پتی سربراہ مائیکل مورٹز سے چالی روز نے پوچھا کہ سیکویا اتنی کامیاب کیوں ہے؟ مورٹز نے لمبی عمر کا ذکر کرتے ہوئے کہا کہ کچھ VC فرمیں پانچ یا دس سال تک کامیاب ہوتی ہیں، لیکن Sequoia نے چار دہائیوں سے ترقی کی ہے۔ گلاب نے پوچھا کہ ایسا کیوں تھا:

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

گلاب: واقعی؟ تو کیا یہ خوف ہے؟ صرف پاگل زندہ رہتے ہیں؟

مورٹز: اس میں بہت ساری سچائی ہے... ہم فرض کرتے ہیں کہ کل کل جیسا نہیں ہوگا۔ ہم اپنے اعزاز پر آرام کرنے کے متحمل نہیں ہو سکتے۔ ہم مطمئن نہیں ہو سکتے۔ ہم یہ فرض نہیں کر سکتے کہ کل کی کامیابی کل کی خوش قسمتی میں ترجمہ کرتی ہے۔

یہاں ایک بار پھر، بقا۔

"ترقی" یا "دماغ" یا "بصیرت" نہیں۔ لمبے عرصے تک ادھر ادھر رہنے کی صلاحیت، بغیر مٹائے یا ہار ماننے پر مجبور کیے جانے سے ہی سب سے بڑا فرق پڑتا ہے۔ یہ آپ کی حکمت عملی کا سنگ بنیاد ہونا چاہیے، چاہے یہ سرمایہ کاری میں

ہو یا آپ کا کیئر یا آپ کا کاروبار۔

دو وجوہات ہیں کیوں کہ بقا کی ذہنیت پیسے کے ساتھ بہت اہم ہے۔

ایک واضح ہے: کچھ فوائد اتنے عظیم ہیں کہ وہ اپنے آپ کو ختم کرنے کے قابل ہیں۔

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

مرکب صرف اس صورت میں کام کرتا ہے جب آپ کسی اثاثے کو سال اور سال بڑھنے کے لیے دے سکتے ہیں۔ یہ بلوط کے درخت لگانے کی طرح ہے: ترقی کا ایک سال کبھی زیادہ ترقی نہیں دکھائے گا، 10 سال ایک معنی خیز فرق پیدا کر سکتے ہیں، اور 50 سال بالکل غیر معمولی چیز پیدا کر سکتے ہیں۔

لیکن اس غیر معمولی ترقی کو حاصل کرنے اور برقرار رکھنے کے لیے ان تمام غیر متوقع اتار چڑھاؤ سے بچنے کی ضرورت ہوتی ہے جن کا ہر کسی کو لامحالہ وقت کے ساتھ تجربہ ہوتا ہے۔

ہم یہ جاننے کی کوشش میں برسوں گزار سکتے ہیں کہ بفیٹ نے اپنی سرمایہ کاری کی واپسی کیسے حاصل کی: اسے بہترین کمپنیاں، سستے ترین اسٹاک، بہترین مینیجرز کیسے ملے۔ یہ مشکل ہے۔ کم مشکل لیکن اتنا ہی اہم یہ بتانا ہے کہ اس نے کیا نہیں کیا۔

وہ قرض میں نہیں ڈوبا۔

وہ 14 کساد بازاری کے دوران گھبرایا اور فروخت نہیں ہوا جس سے وہ گزرا ہے۔

اس نے اپنی کاروباری ساکھ کو خراب نہیں کیا۔

اس نے خود کو ایک حکمت عملی، ایک عالمی نقطہ نظر، یا ایک گزرنے والے رجحان سے منسلک نہیں کیا۔

وہ دوسروں کے پیسوں پر بھروسہ نہیں کرتا تھا (سرمایہ کاری کا انتظام عوامی کمپنی کے ذریعے کرنے کا مطلب ہے کہ سرمایہ کار اپنا سرمایہ نہیں نکال سکتے۔) اس نے خود کو جلایا اور چھوڑ دیا یا ریٹائر نہیں ہوا۔

وہ بچ گیا۔ بقا نے اسے لمبی عمر دی۔ اور لمبی عمر — 10 سال کی عمر سے کم از کم 89 سال کی عمر تک لگاتار سرمایہ کاری — وہی ہے جس نے پیچیدہ کام کو حیرت انگیز بنا دیا۔ اس کی کامیابی کو بیان کرتے وقت وہ واحد نکتہ سب سے زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔

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

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

وارن، چارلی، اور رِک نے مل کر سرمایہ کاری کی اور بزنس مینیجرز کا ایک ساتھ انٹرویو کیا۔ پھر رِک قسم کا غائب ہو گیا، کم از کم بفیٹ اور منگر کی کامیابی کے حوالے سے۔ سرمایہ کار موہنیش پیرائی نے ایک بار بفیٹ سے پوچھا کہ رِک کو کیا ہوا؟ موہنیش نے یاد کیا:

[وارن نے کہا] "چارلی اور میں ہمیشہ جانتے تھے کہ ہم ناقابل یقین حد تک دولت مند بن جائیں گے۔ ہمیں دولت حاصل کرنے کی جلدی نہیں تھی۔ ہم جانتے تھے کہ یہ ہوگا۔ رِک ہماری طرح ہی ہوشیار تھا، لیکن وہ جلدی میں تھا۔

ہوا یہ کہ 1973-1974 کی مندی میں، رِک کو مارجن قرضوں سے فائدہ اٹھایا گیا۔ اور ان دو سالوں میں اسٹاک مارکیٹ تقریباً 70 فیصد نیچے چلی گئی، اس لیے اسے مارجن کالز آئیں۔ اس نے اپنا برک شائر اسٹاک وارن کو بیچ دیا — وارن نے دراصل کہا تھا کہ "میں نے رِک کا برک شائر اسٹاک خریدا ہے" — ایک ٹکڑا \$40 سے کم۔ رِک کو بیچنے پر مجبور کیا گیا تھا کیونکہ وہ لیور تھا۔<sup>18</sup>

چارلی، وارن اور رِک دولت حاصل کرنے میں اتنے ہی ماہر تھے۔ لیکن وارن اور چارلی کے پاس دولت مند رہنے کی اضافی مہارت تھی۔ جو، وقت کے ساتھ، وہ مہارت ہے جو سب سے زیادہ اہمیت رکھتی ہے۔

نسیم طالب نے اسے اس طرح بیان کیا: "ایک کنارے" کا ہونا اور زندہ رہنا دو

مختلف چیزیں ہیں: پہلی چیز دوسری کی ضرورت ہے۔ آپ کو بربادی سے بچنے کی ضرورت ہے۔ ہر قیمت پر!"

بقا کی ذہنیت کو حقیقی دنیا میں لاگو کرنا تین چیزوں کی تعریف کرنے پر اتر آتا ہے۔

1. اس سے زیادہ کہ میں بڑا منافع چاہتا ہوں، میں مالی طور پر اٹوٹ ہونا چاہتا ہوں۔ اور اگر میں اٹوٹ ہوں تو میں واقعتاً سوچتا ہوں کہ مجھے سب سے زیادہ منافع ملے گا، کیونکہ میں حیرت انگیز کام کرنے کے لیے کافی دیر تک قائم رہوں گا۔

بیل مارکیٹ کے دوران کوئی بھی نقد رقم رکھنا نہیں چاہتا ہے۔ وہ ایسے اثاثوں کے مالک بننا چاہتے ہیں جو بہت زیادہ بڑھ جائیں۔ آپ بیل مارکیٹ کے دوران نقد رکھنے کے قدامت پسند نظر آتے ہیں، کیونکہ آپ کو اس بات کا بخوبی اندازہ ہو جاتا ہے کہ اچھی چیزوں کے مالک نہ ہونے سے آپ کتنی واپسی چھوڑ رہے ہیں۔ کہو کہ نقد 1% کماتا ہے اور اسٹاک ایک سال میں 10% واپس کرتا ہے۔ یہ 9% فرق ہر روز آپ کو گھیرے گا۔

لیکن اگر وہ نقد آپ کو رتچھ کی مارکیٹ کے دوران اپنے اسٹاک کو فروخت کرنے سے روکتا ہے، تو اس نقد پر آپ کو حاصل ہونے والا اصل منافع ایک سال میں 1% نہیں ہے — یہ اس کے کئی گنا ہو سکتا ہے، کیونکہ ایک مایوس کن، غیر

وقتی اسٹاک کی فروخت کو روکنا۔ آپ کی زندگی بھر کی واپسی کے لیے درجنوں بڑے جیتنے والوں کو چننے سے زیادہ کچھ کر سکتے ہیں۔

کمپاؤنڈنگ بڑے منافع کمانے پر انحصار نہیں کرتی ہے۔ سب سے طویل عرصے تک بلا روک ٹوک برقرار رہنے والی صرف اچھی واپسی — خاص طور پر افراتفری اور تباہی کے وقت — ہمیشہ جیت جائے گی۔

2. منصوبہ بندی اہم ہے، لیکن ہر منصوبے کا سب سے اہم حصہ منصوبہ بندی کے مطابق نہ جانے والے منصوبے پر منصوبہ بندی کرنا ہے۔

کیا کہا ہے؟ تم منصوبہ کرو، 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 چند منصوبے حقیقی دنیا کے ساتھ ان کے پہلے تصادم میں زندہ رہتے ہیں۔ اگر آپ لگے 20 سالوں میں اپنی آمدنی، بچت کی شرح، اور مارکیٹ کی واپسی کا تخمینہ لگا رہے ہیں، تو ان تمام بڑی چیزوں کے بارے میں سوچیں جو پچھلے 20 سالوں میں ہوا ہے جس کا کسی نے اندازہ بھی نہیں لگایا تھا: 11 ستمبر، ہاؤسنگ میں تیزی اور خلل جس کی وجہ سے تقریباً 10 ملین امریکیوں کو اپنے گھروں سے محروم ہونا، ایک مالیاتی بحران جس کی وجہ سے تقریباً نو ملین اپنی ملازمتوں سے محروم ہو گئے، اسٹاک مارکیٹ میں ریکارڈ توڑنے والی ریلی جو اس کے نتیجے میں ہوئی، اور ایک کورونا وائرس جس نے دنیا کو ہلا کر رکھ دیا۔

ایک منصوبہ صرف اس صورت میں کارآمد ہے جب یہ حقیقت سے بچ سکے۔ اور نامعلوم سے بھرا مستقبل ہر ایک کی حقیقت ہے۔

ایک اچھا منصوبہ یہ ظاہر نہیں کرتا کہ یہ سچ نہیں تھا۔ یہ اسے قبول کرتا ہے اور غلطی کی گنجائش پر زور دیتا ہے۔ آپ کو کسی منصوبے کے سچے ہونے کے لیے جتنی زیادہ ضرورت ہوتی ہے، آپ کی مالی زندگی اتنی ہی نازک ہوتی جائے گی۔ اگر آپ کی بچت کی شرح میں غلطی کی اتنی گنجائش ہے کہ آپ کہہ سکتے ہیں، "یہ بہت اچھا ہوگا اگر مارکیٹ اگلے 30 سالوں میں ایک سال میں 8% واپس کرے، لیکن اگر یہ سال میں صرف 4% کرتا ہے تو میں پھر بھی ٹھیک رہوں گا۔ آپ کا منصوبہ جتنا زیادہ قیمتی ہوتا جائے گا۔

بہت سے دائروں میں ناکام نہیں ہوتے کہ وہ غلط تھے، بلکہ اس لیے کہ وہ ایسی صورت حال میں زیادہ تر درست تھے جس کے لیے چیزیں بالکل درست ہونے کی ضرورت ہوتی ہے۔ غلطی کا کمرہ — جسے اکثر مارجن آف سیفیٹی کہا جاتا ہے — فنانس میں سب سے کم تعریف شدہ قوتوں میں سے ایک ہے۔ یہ کئی شکلوں میں آتا ہے: ایک سستی بجٹ، لچکدار سوچ، اور

ایک ڈھیلی ٹائم لائن — کوئی بھی چیز جو آپ کو نتائج کی ایک حد کے ساتھ خوشی سے جینے دیتی ہے۔

یہ قدامت پسند ہونے سے مختلف ہے۔ قدامت پسند خطرے کی ایک خاص سطح سے گریز کر رہا ہے۔ حفاظت کا مارجن آپ کے زندہ رہنے کے امکانات کو بڑھا



کر خطرے کی ایک دی گئی سطح پر کامیابی کی مشکلات کو بڑھا رہا ہے۔ اس کا  
جادو یہ ہے کہ آپ کی حفاظت کا مارجن جتنا زیادہ ہوگا، آپ کے کنارے کو  
سازگار نتیجہ حاصل کرنے کے لیے اتنا ہی چھوٹا ہونا چاہیے۔

3. ایک بیرل شخصیت — مستقبل کے بارے میں پر امید، لیکن اس کے بارے  
میں بے وقوف جو آپ کو مستقبل تک پہنچنے سے روکے گی — اہم ہے۔

رجائیت پسندی کو عام طور پر اس یقین کے طور پر بیان کیا جاتا ہے کہ چیزیں  
ٹھیک ہوں گی۔ لیکن یہ نامکمل ہے۔ سمجھدار رجائیت پسندی ایک عقیدہ ہے کہ  
مشکلات آپ کے حق میں ہیں، اور وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ چیزیں ایک اچھے  
نتائج کے لیے متوازن ہو جائیں گی چاہے اس کے درمیان جو کچھ ہوتا ہے وہ  
مصائب سے بھرا ہو۔ اور حقیقت میں آپ جانتے ہیں کہ یہ مصائب سے بھر  
جائے گا۔ آپ پر امید ہو سکتے ہیں کہ طویل مدتی ترقی کی رفتار اوپر اور دائیں طرف  
ہے، لیکن اتنا ہی یقین ہے کہ اب اور اس کے درمیان سڑک بارودی سرنگوں  
سے بھری ہوئی ہے، اور ہمیشہ رہے گی۔ یہ دونوں چیزیں ایک دوسرے سے الگ  
نہیں ہیں۔

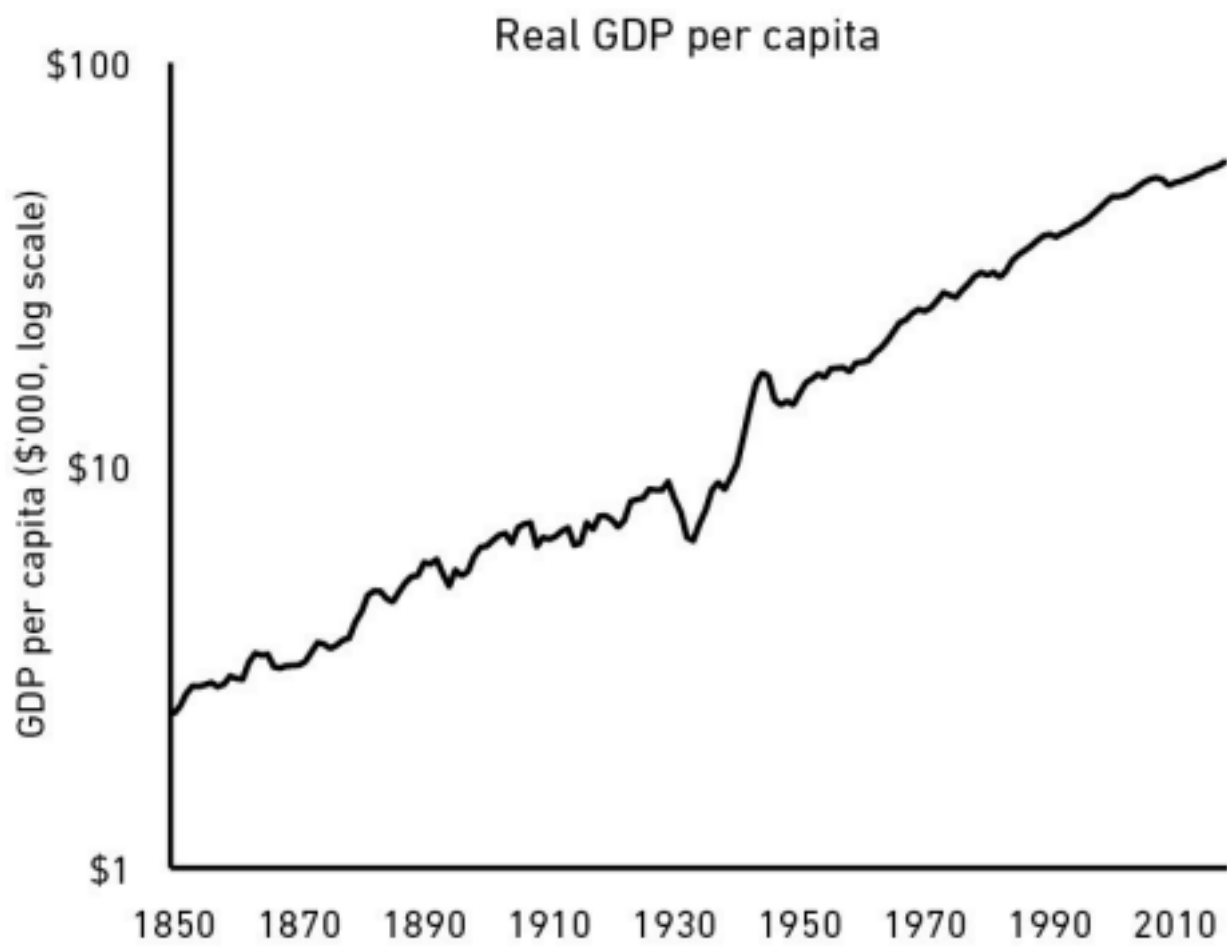
یہ خیال کہ قلیل مدت میں ایک باسکٹ کیس ہونے کے دوران کوئی چیز طویل  
مدت میں حاصل کر سکتی ہے، بدیہی نہیں ہے، لیکن زندگی میں بہت سی چیزیں

کام کرتی ہیں۔ 20 سال کی عمر تک اوسط فرد دو سال کی عمر میں اپنے دماغ میں موجود تقریباً نصف Synaptic کنکشن کھو سکتا ہے، کیونکہ ناکارہ اور بے کار عصبی راستے صاف ہو جاتے ہیں۔ لیکن اوسطاً 20 سال کا بچہ اوسطاً دو سال کے بچے سے زیادہ ہوشیار ہوتا ہے۔ ترقی کے سامنے تباہی نہ صرف ممکن ہے بلکہ زیادتی سے چھٹکارا حاصل کرنے کا ایک موثر طریقہ ہے۔

تصور کریں کہ کیا آپ والدین ہیں اور اپنے بچے کے دماغ کے اندر دیکھ سکتے ہیں۔ ہر صبح آپ اپنے بچے کے سر میں کم Synaptic کنکشن دیکھتے ہیں۔ آپ گھبرا جائیں گے! آپ کہیں گے، "یہ ٹھیک نہیں ہو سکتا، یہاں نقصان اور تباہی ہے۔ ہمیں مداخلت کی ضرورت ہے۔ ہمیں ڈاکٹر سے ملنے کی ضرورت ہے!" لیکن آپ نہیں کرتے۔ جو آپ دیکھ رہے ہیں وہ ترقی کا عام راستہ ہے۔

معیشتیں، مارکیٹیں، اور کیڑا کٹر اسی طرح کے راستے پر چلتے ہیں — نقصان کے درمیان ترقی۔

گزشتہ 170 سالوں میں امریکی معیشت کی کارکردگی یہ ہے:



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

نو بڑی جنگیں لڑتے ہوئے 1.3 ملین امریکی مارے گئے۔

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

چار امریکی صدور کو قتل کر دیا گیا۔

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

30 الگ الگ قدرتی آفات میں کم از کم 400 امریکی ہلاک ہوئے۔

33 کساد بازاری مجموعی طور پر 48 سال تک جاری رہی۔

پیشین گوئی کرنے والوں کی تعداد جنہوں نے ان میں سے کسی بھی کساد بازاری کی پیش گوئی کی تھی صفر تک پہنچ جاتی ہے۔

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

اسٹاکس نے کم از کم 12 بار اپنی قدر کا ایک تہائی کھو دیا۔ 20 الگ الگ سالوں میں سالانہ افراط زر 7 فیصد سے تجاوز کر گیا۔

گوگل کے مطابق، "معاشی مایوسی" کے الفاظ اخبارات میں کم از کم 29,000 بار شائع ہوئے۔

ان 170 سالوں میں ہمارا معیار زندگی 20 گنا بڑھ گیا، لیکن بمشکل ایک دن ایسا گزرا جس میں مایوسی کی ٹھوس وجوہات نہ ہوں۔

ایک ذہنیت جو ایک ہی وقت میں پاگل اور پرامید ہو سکتی ہے اسے برقرار رکھنا مشکل ہے، کیونکہ چیزوں کو سیاہ یا سفید کے طور پر دیکھنے میں اہمیت کو قبول

کرنے سے کم محنت درکار ہوتی ہے۔ لیکن آپ کو طویل مدتی رجائیت سے فائدہ اٹھانے کے لیے آپ کو طویل عرصے تک زندہ رکھنے کے لیے قلیل مدتی بے وفائی کی ضرورت ہے۔

جیسی لیورمور نے مشکل طریقے سے اس کا پتہ لگایا۔

اس نے اچھے وقت کو برے وقت کے خاتمے سے جوڑ دیا۔ دولت مند ہونا اسے ایسا محسوس کرنے لگا کہ دولت مند رہنا ناگزیر تھا، اور یہ کہ وہ ناقابل تسخیر ہے۔ تقریباً سب کچھ کھونے کے بعد اس نے سوچا:

میں کبھی کبھی سوچتا ہوں کہ قیاس آرائی کرنے والے کے لیے کوئی قیمت اتنی زیادہ نہیں ہے کہ وہ اسے سیکھنے کے لیے ادا کر سکے جو اسے سر پھولنے سے روکے۔ شاندار مردوں کی طرف سے بہت سے smashes براہ راست پھولے ہوئے سر پر سراغ لگایا جاسکتا ہے۔

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

اس کے بعد، ہم ایک اور طریقہ دیکھیں گے کہ مصیبت کے عالم میں 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 سے دور رہا ہوں۔ میرے خیال میں سادہ ریاضی ہے، کچھ منصوبے کام کرتے ہیں اور کچھ نہیں کرتے۔ دونوں میں سے کسی ایک پر بھی الزام لگانے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ بس اگلے کی طرف بڑھو۔"

- بریڈپٹ اسکرین ایکٹرز گلد ایوارڈ قبول کرتے ہوئے۔

Heinz Berggruen 1936 میں نازی جرمنی سے فرار ہو گئے۔

وہ امریکہ میں آباد ہو گئے، جہاں انہوں نے U.C. میں ادب کی تعلیم

حاصل کی۔ برکے

زیادہ تر اکاؤنٹس کے مطابق اس نے اپنی جوانی میں کوئی خاص وعدہ نہیں دکھایا۔  
لیکن 1990 کی دہائی تک برگروین، کسی بھی پیمانے پر، اب تک کے سب  
سے کامیاب آرٹ ڈیلروں میں سے ایک تھا۔

2000 میں Berggruen نے اپنے، Picassos، Braques،  
Klees اور Matisses کے بڑے ذخیرے کا کچھ حصہ جرمن حکومت کو  
100 ملین یورو سے زیادہ میں فروخت کیا۔ یہ ایک ایسا سودا تھا کہ جرمنوں نے  
مؤثر طریقے سے اسے عطیہ سمجھا۔ مجموعہ کی نجی مارکیٹ ویلیو \$1 بلین سے زیادہ  
تھی۔

یہ کہ ایک شخص بڑی مقدار میں شاہکار جمع کر سکتا ہے حیران کن ہے۔ آرٹ  
اتنا ہی سنجیکو ہے جتنا اسے ملتا ہے۔ کسی کو کیسے اندازہ ہو سکتا تھا کہ ابتدائی  
زندگی میں، اس صدی کے سب سے زیادہ مطلوب کام کون سے بننے والے ہیں؟  
آپ "مہارت" کہہ سکتے ہیں۔

آپ "قسمت" کہہ سکتے ہیں۔

سرمایہ کاری فرم ہورائزن ریسرچ کے پاس تیسری وضاحت ہے۔ اور یہ سرمایہ  
کاروں کے لیے بہت متعلقہ ہے۔

"عظیم سرمایہ کاروں نے بڑی مقدار میں آرٹ خریدا،" فرم لکھتی ہے۔<sup>19</sup> "مجموعوں  
کا ایک ذیلی سیٹ زبردست سرمایہ کاری ثابت ہوا، اور وہ کافی طویل عرصے تک

منعقد کیے گئے

پورٹ فولیو میں بہترین عناصر کی واپسی پر پورٹ فولیو کی واپسی کی اجازت دینے کا وقت۔ یہ سب کچھ ہوتا ہے۔"

عظیم آرٹ ڈیلر انڈیکس فنڈز کی طرح کام کرتے تھے۔ انہوں نے وہ سب کچھ خرید لیا جو وہ کر سکتے تھے۔ اور انہوں نے اسے پورٹ فولیوز میں خریدا، انفرادی ٹکڑوں میں نہیں جو انہیں پسند آیا۔ پھر وہ بیٹھ گئے اور چند فاتحین کے سامنے آنے کا انتظار کیا۔

یہ سب کچھ ہوتا ہے۔

شاید برگرون جیسے کسی نے اپنی زندگی میں حاصل کیے 99% کام بہت کم قیمتی نکلے۔ لیکن اس سے کوئی خاص فرق نہیں پڑتا اگر باقی 1% پکاسو جیسے کسی کا کام نکلے Berggruen - زیادہ تر وقت غلط ہو سکتا ہے اور پھر بھی شاندار طور پر درست ہو سکتا ہے۔

کاروبار اور سرمایہ کاری میں بہت ساری چیزیں اس طرح کام کرتی ہیں۔ لمبی دم — نتائج کی تقسیم کا سب سے دور — فنانس میں زبردست اثر و رسوخ رکھتا ہے، جہاں واقعات کی ایک چھوٹی سی تعداد زیادہ تر نتائج کا سبب بن سکتی ہے۔

اس سے نمٹنا مشکل ہو سکتا ہے، چاہے آپ ریاضی کو سمجھتے ہوں۔ یہ بدیہی نہیں



ہے کہ ایک سرمایہ کار آدھے وقت غلط ہو سکتا ہے اور پھر بھی خوش قسمتی بنا سکتا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ ہم اس بات کو کم سمجھتے ہیں کہ بہت سی چیزوں کا ناکام ہونا کتنا عام ہے۔ جس کی وجہ سے جب وہ ایسا کرتے ہیں تو ہمیں زیادہ رد عمل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

اسٹیم بوٹ ولی نے والٹ ڈزنی کو نقشے پر بطور اینیمیٹر رکھا۔ کاروباری کامیابی ایک اور کہانی تھی۔ ڈزنی کا پہلا اسٹوڈیو دیوالیہ ہو گیا۔ اس کی فلمیں تیار کرنے کے لئے بہت مہنگی تھیں، اور اشتعال انگیز شرائط پر مالی اعانت فراہم 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 کے محبوب تھے، اور ان میں سے زیادہ تر قسمت سے محروم تھے۔

سنو وائٹ اور سات بونوں نے سب کچھ بدل دیا۔

1938 کے پہلے چھ مہینوں میں اس نے جو 8 ملین ڈالر کمائے وہ کمپنی کی اس سے پہلے کی کمائی سے کہیں زیادہ تھی۔ اس نے ڈزنی اسٹوڈیوز کو تبدیل کر دیا۔ کمپنی کے تمام قرضے ادا کر دیے گئے۔ کلیدی ملازمین کو ریٹینشن بونس ملے۔ کمپنی نے بربینک میں ایک نیا جدید ترین اسٹوڈیو خریدا، جہاں یہ آج بھی موجود ہے۔ آسکر نے والٹ کو مشہور سے مکمل طور پر مشہور شخصیت میں تبدیل کر دیا۔ 1938 تک وہ کئی سو گھنٹے کی فلم بنا چکے تھے۔ لیکن کاروباری لحاظ سے، سنو

وائٹ کے 83 منٹ سب اہم تھے۔

کوئی بھی چیز جو بہت بڑی، منافع بخش، مشہور، یا بااثر ہے ایک ٹیل ایونٹ کا نتیجہ ہوتی ہے۔ ہزاروں میں سے ایک یا لاکھوں کا واقعہ۔ اور ہماری زیادہ تر توجہ ان چیزوں کی طرف جاتی ہے جو بڑی، منافع بخش، مشہور، یا بااثر ہیں۔ جب ہم جن چیزوں پر زیادہ تر توجہ دیتے ہیں وہ دم کا نتیجہ ہوتا ہے، تو یہ اندازہ لگانا آسان ہے کہ وہ کتنے نایاب اور طاقتور ہیں۔

کچھ پونچھ سے چلنے والی صنعتیں واضح ہیں۔ وینچر کیپیٹل لیں۔ اگر کوئی VC 50 سرمایہ کاری کرتا ہے تو وہ ممکنہ طور پر ان میں سے نصف کے ناکام ہونے کی توقع رکھتا ہے، 10 بہت اچھا کام کرے گا، اور ایک یا دو ایسے انعامات ہوں گے جو فنڈ کے 100% منافع کو آگے بڑھاتے ہیں۔ انوسٹمنٹ فرم Correlation Ventures نے ایک بار نمبروں کو کم کر دیا۔<sup>20</sup> 2004 سے 2014 تک 21,000 سے زیادہ وینچر فنانسنگ میں سے:

65% رقم ضائع ہو گئی۔

ڈھائی فیصد سرمایہ کاری 10x-20x کی گئی۔ ایک فیصد نے 20x سے زیادہ واپسی کی۔

نصف فیصد—21,000 میں سے تقریباً 100 کمپنیوں نے 50x—یا اس سے زیادہ کمایا۔ یہیں سے صنعت کی زیادہ تر واپسی آتی ہے۔

یہ، آپ سوچ سکتے ہیں، جو وینچر کیپیٹل کو اتنا خطرناک بناتا ہے۔ اور VC میں سرمایہ کاری کرنے والا ہر شخص جانتا ہے کہ یہ خطرناک ہے۔ زیادہ تر سٹارٹ اپ ناکام ہو جاتے ہیں اور دنیا صرف اتنی مہربان ہے کہ چند بڑی کامیابیوں کی اجازت دے سکے۔

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

یا تو آپ سوچ سکتے ہیں۔

یاد رکھیں، دم ہر چیز کو چلاتی ہے۔

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

زیادہ تر عوامی کمپنیاں بدتمیز ہیں، کچھ اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کرتی ہیں، اور مٹھی بھر غیر معمولی فاتح بن جاتے ہیں جو اسٹاک مارکیٹ کے زیادہ تر منافع کا باعث بنتے ہیں۔

جے پی مورگن اثاثہ جات کے انتظام نے ایک بار رسل 3000 انڈیکس کے لیے منافع کی تقسیم کو شائع کیا تھا جو کہ 1980 کے بعد سے عوامی کمپنیوں کا ایک بڑا، وسیع، مجموعہ ہے۔

رسل 3000 اسٹاک کے تمام اجزاء میں سے چالیس فیصد اپنی قیمت کا کم از کم

70 فیصد کھو چکے ہیں اور اس مدت میں کبھی بھی بازیافت نہیں ہوئے۔

مؤثر طور پر انڈیکس کے تمام مجموعی منافع 7٪ اجزاء کی کمپنیوں سے آئے جنہوں نے کم از کم دو معیاری انحراف سے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کیا۔

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

زیادہ تر عوامی کمپنیوں کا یہ ٹھہرہ کسی صنعت کو نہیں بخشتا۔ تمام پبلک ٹکنالوجی اور ٹیلی کام کمپنیوں میں سے نصف سے زیادہ اپنی زیادہ تر قیمت کھودیتے ہیں اور کبھی بحال نہیں ہوتے ہیں۔ یہاں تک کہ عوامی سہولیات میں ناکامی کی شرح 10 میں سے 1 سے زیادہ ہے: