

ٹونی رابنز کے بارے میں دنیا کے عظیم ترین مالیاتی رہنما کیا کہہ
... رہے ہیں

اس کے پاس ایک عظیم تحفہ ہے۔ اس کے پاس حوصلہ افزائی " کرنے کا تحفہ ہے۔

بل کلنٹن، ریاستہائے متحدہ کے سابق صدر -

ٹونی رابنز ایک انسانی تالہ ساز ہے — وہ جانتا ہے کہ آپ کے ذہن " کو بڑے امکانات کے لیے کیسے کھولنا ہے۔ انسانی فطرت کے بارے میں اپنی منفرد بصیرت کا استعمال کرتے ہوئے، اس نے دنیا کے عظیم سرمایہ کاروں کی حکمت عملیوں کو آسان بنانے اور ایک سادہ 7 قدمی نظام بنانے کا ایک طریقہ تلاش کیا ہے جسے کوئی بھی مالی آزادی کے راستے پر استعمال کر سکتا ہے جس کا وہ حقدار ہے۔

پال ٹیوڈ جونز دوم، بانی، ٹیوڈ انویسٹمنٹ کارپوریشن، اور اپنے -

سرمایہ کاروں کے لیے مسلسل 28

سال کے مثبت منافع کے ساتھ

افسانوی تاجر

ٹونی رابنز نے لاکھوں لوگوں کی زندگیوں کو متاثر کیا ہے، بشمول میری "اپنی۔ اس کتاب میں وہ آپ کو دنیا کے عظیم سرمایہ کاروں سے بصیرت اور حکمت عملی پیش کرتا ہے۔ اس کتاب کی زندگی بدل دینے والی قدر کا تجربہ کرنے کا موقع ضائع نہ کریں

Hayman Capital Management، کائل باس -

کے بانی اور سرمایہ کار جنہوں نے

سب پرائم بحران کے وسط میں

\$30 ملین کو \$2 بلین میں بدل

دیا

اس کتاب میں، ٹونی رابنز نے پیچیدہ کو آسان بنانے کے لیے اپنی "

منفرد صلاحیتوں کو سامنے لایا ہے کیونکہ وہ اس میں بہترین کے

تصورات کو کشید کرتا ہے۔ دنیا میں ویسٹرز کو عملی اسباق کی طرف

راغب کریں جس سے سادہ لوح سرمایہ کاروں اور ہنرمند پیشہ ور افراد

- دونوں کو فائدہ پہنچے گا

رے ڈالیو، آئیسر کے بانی اور شریک چیف سرمایہ کاری، برج -

وائر ایسوسی

ایٹس، دنیا کا

#1 سب سے

بڑا ہیج فنڈ

پیسہ: کھیل میں مہارت حاصل کریں۔ سرمایہ کاروں کے لیے بہت " بڑی مدد ہو گی۔ . . ٹونی رابنز کو میرے دفتر نے 40 منٹ کی ملاقات کے لیے چھوڑ دیا جو چار گھنٹے تک جاری رہی۔ یہ میرے طویل کیئر کا سب سے زیادہ اشتعال انگیز، تحقیقاتی انٹرویو تھا، ایک رد عمل کا اشتراک کیا گیا، مجھے یقین ہے کہ سرمایہ کاری کی مضبوط اقدار اور تیز مالیاتی ذہن رکھنے والے دوسرے لوگوں نے جو اس عمدہ کتاب کو آباد کیا ہے۔ یہ کتاب آپ کو روشن کرے گی اور آپ کی سمجھ کو تقویت

دے گی کہ پیسے کے کھیل میں کس طرح مہارت حاصل کی جائے اور
"۔ طویل مدت میں، آپ کی مالی آزادی حاصل کی جائے
جان سی بوگلے، بانی، وینگارڈ گروپ اور وینگارڈ انڈیکس فنڈز، دنیا -

میں #1 سب

سے بڑے میوچل

فنڈز

یہ کتاب کسی بھی طرح سے عام مالیاتی کتاب نہیں ہے۔ یہ آپ " کی زندگی کو تقویت بخشنے کے لیے حکمت اور اہم فلسفوں سے بھری ہوئی ہے۔ وہاں بہت ساری کتابیں پیش کرنے کے لئے اسٹیک سے زیادہ سیزل ہیں۔ ٹونی مختلف ہے۔ یہ کتاب آپ کی زندگی بدل دے گی۔"

ڈاکٹر ڈیوڈ بیبل، فنانس کے پروفیسر، پنسلوانیا یونیورسٹی کے وارٹن اسکول -

اس کتاب میں، ٹونی نے قارئین کے لیے سرمایہ کاری کے عمل کو "آسان بنانے کے لیے کہانیوں اور مہارت کو مہارت کے ساتھ بنایا ہے۔ ان کی مالی تعلیم کو بنیادی بنانا اور ان کے مستقبل کے لیے مؤثر طریقے سے منصوبہ بندی کرنے میں مدد کرنا۔" مریم کالہان ایردوز، سی ای او، جے پی مورگن ایسٹ مینجمنٹ، زیر انتظام اثاثوں میں \$2.5 ٹریلین

ٹونی رابنز کسی تعارف کے محتاج نہیں۔ وہ ہر سرمایہ کار کی زندگی کو بہتر بنانے میں مدد کرنے کے لیے پرعزم ہے۔ ہر سرمایہ کار کو یہ کتاب انتہائی دلچسپ اور روشن لگے گی۔
کارل آئیکن، ارب پتی کارکن اور سرمایہ کار۔

"!پیسہ کمانے کی معلومات کی سونے کی کان"

اسٹیو فوربس، کے پبلیشر فوربس میگزین اور فوربس انکارپوریشن کے سی ای او۔

میں نے پچھلے کچھ سالوں میں ٹونی کے مالیاتی پروگراموں میں کئی بار " بات کی ہے، جس کے لیے وہ مجھے فیس ادا کرتا ہے۔ لیکن قریب سے غور کرنے پر، مجھے وہی ہونا چاہئے جو اسے فیس ادا کرتا ہے۔ اس کے پاس معروف مالیاتی ماہرین سے پیچیدہ علم حاصل کرنے اور اسے آسان اقدامات میں تبدیل کرنے کا ناقابل یقین ہنر ہے جن کا اطلاق اوسط - آدمی مالی تحفظ اور آزادی حاصل کرنے کے لیے کر سکتا ہے مارک فیبر، بیرن کی گول میز کا فاتح اور پبلشر ادا سی، بوم اور -

عذا

برپور

ٹ

آپ ٹونی رابنز سے نہیں مل سکتے، اور عمل کرنے کے لیے متاثر " کیے بغیر، ان کے الفاظ نہیں سن سکتے۔ یہ کتاب آپ کو اپنے اور اپنے

خاندان کے لیے مالی آزادی پیدا کرنے کی حکمت عملی فراہم کرے
کے بانی، چیئرمین، *BP Capital and TBP*، گی۔ ٹی بون پکنز
پر 21 میں سے 18 بار تیل کی قیمتوں کی *CNBC*، *CEO* اور
- درست پیش گوئی کی

مالیاتی تحفظ اور آزادی کے حقیقی جوابات تلاش کرنے کے لیے رابنز "
کی بے لوث وابستگی، اور انتہائی دولت مندوں کی بصیرت کو عام آدمی
تک پہنچانے کا ان کا جذبہ، واقعی متاثر کن ہے۔ یہ کتاب واقعی آپ
- کی زندگی بدل سکتی ہے

ڈیوڈ پوٹرک، چارلس شواب کے سابق سی ای او اور سب سے زیادہ -
فروخت ہونے والے مصنف ٹیک کو اسٹیک کرنا

اگر آپ جوابات تلاش کر رہے ہیں اور آپ اپنے اور اپنے خاندان کے "
لیے مالی آزادی پیدا کرنے کے لیے پرعزم ہیں، تو ٹونی رابنز آپ کے

آدمی ہیں۔ یہ کتاب حاصل کریں، اپنی زندگی بدل دیں۔ " فرنوش
ترابی، کے ایوارڈ یافتہ مصنفجب وہ زیادہ کرتی ہے: کمانے والی خواتین
کے لیے 10 اصول

تقریباً بیس سال پہلے فنانشل ڈسٹینی کے پیچھے بیٹھا ہوا تھا، میں ٹونی "
رابنز کا ایک طالب علم تھا جس کا خواب تھا کہ وہ دس لاکھ خواتین کو
پیسے کے ذریعے زیادہ ہوشیار بننے کے لیے سکھانے اور باختیار بنانے میں
مدد کرے۔ ٹونی کا شکریہ، ایک سال بعد میں اس کی تقریبات میں اسٹیج
پر تقریر کروں گا، لکھوں گا۔ ذہین خواتین امیر بنتی ہیں، اور بالآخر ایک
ایسا پروگرام بنانا جو دنیا بھر کی لاکھوں خواتین تک پہنچ سکے۔ آج میری
فنش رچ کتابوں کی سات ملین سے زیادہ کاپیاں پرنٹ میں ہیں، جن
کا 19 زبانوں میں ترجمہ کیا گیا ہے۔ ٹونی زندگی بدلتا ہے، اور وہ آپ کی
زندگی بدل دے گا۔ میں، آپ کی طرح، پڑھ رہا ہوں گاہیکسکور ٹو کور، اور
"۔ اسے اپنے دوستوں کے ساتھ شیئر کرنا

ڈیوڈ باخ، نو باریویارک ٹائمز۔ سب سے زیادہ فروخت ہونے والا -

مصنف، عنوانات شامل ہینچوڈکار کروڑ پتی، دیر سے شروع کریں، امیر کو ختم کریں، سمارٹ خواتین امیر کو ختم کریں، اور سمارٹ جوڑے

FinishRich.com امیر ختم: کے بانی

ہم نے منتخب کیا ہے فور بسلسل چار سالوں سے دنیا کی جدید ترین " کمپنی کے طور پر۔ ہماری آمدنی اب \$5 بلین سالانہ سے زیادہ ہے۔ ٹونی آج Salesforce.com، اور اس کی تعلیمات تک رسائی کے بغیر "۔ موجود نہیں ہوگا

مارک بینیف، کے بانی، چیئرمین، اور سی ای -

Salesforce.com او

ٹونی کی طاقت مافوق الفطرت ہے۔ . . وہ لوگوں کو تبدیل کرنے کے " لیے ایک اٹیپرک ہے۔ میں اس کے ساتھ چلا گیا: یہ حوصلہ افزائی کے

بارے میں اتنا نہیں ہے جتنا یہ لوگوں کو پہلے سے موجود چیزوں میں
ٹپ کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ - اوپرا ونفری، ابی ایوارڈ جیتنے والا میڈیا
میکنیٹ

ٹونی رابنز کی کوچنگ نے کورٹ کے اندر اور باہر میری زندگی میں ایک "
غیر معمولی فرق ڈالا ہے۔ اس نے مجھے یہ دریافت کرنے میں مدد کی
ہے کہ میں واقعی کس چیز سے ہوں، اور میں نے اپنے ٹینس کھیل
!— اور اپنی زندگی — کو بالکل نئی سطح پر لے جایا ہے

بار گرینڈ سلیم ٹینس چیمپیئن اور اولمپک گولڈ میڈلسٹ 18، سمرنا ولیمز -
مجھے ڈرتھا کہ میری کامیابی میرے خاندان سے کچھ چھین لے گی۔ "
ٹونی اس کا رخ موڑنے اور مجھے دکھانے کے قابل تھا کہ میں نے
لاکھوں لوگوں کی مدد کی ہے۔ شاید سب سے شدید احساسات جو میں نے
"۔ کبھی محسوس کیے ہیں

میلیسا ایسٹھرج، دو بار گریبی ایوارڈ جیتنے والا گلوکار اور نغمہ نگار -

اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کون ہیں، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کتنے کامیاب ہیں، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کتنے خوش ہیں، ٹونی کے پاس آپ کو پیش کرنے کے لئے کچھ ہے۔"

ہیو جیک مین، ابی۔ اور ٹونی ایوارڈ یافتہ اداکار، پروڈیوسر۔

اگر آپ اپنی ریاست کو تبدیل کرنا چاہتے ہیں، اگر آپ اپنے نتائج کو تبدیل کرنا چاہتے ہیں، تو یہ وہ جگہ ہے جہاں آپ ایسا کرتے ہیں، ٹونی۔ آدمی ہے۔"

عشر، گری ایوارڈ جیتنے والا گلوکار، نغمہ نگار، کاروباری۔

ٹونی رابنز کے ساتھ کام کرتے ہوئے، میں نے روکا نہیں محسوس کیا۔ اس لمحے سے، میرے ذہن میں کوئی شک نہیں تھا کہ میں کیا چاہتا ہوں اور میں اسے کیسے حاصل کروں گا۔ میں اس کے بارے

میں اتنا واضح تھا کہ میں کیا چاہتا تھا کہ میں نے اسے پورا کر دیا: میں
- عالمی چیمپیئن بن گیا

کی پانچ بار کی فاتحستاروں کے *ABC* ڈیریک ہو، رقاصہ، کوریوگرافر، اور -
ساتھ رقص

ٹونی رابنس ایک باصلاحیت ہے۔۔۔ کسی بھی چیلنج میں لوگوں کی "
"حکمت عملی سے رہنمائی کرنے کی اس کی صلاحیت بے مثال ہے
اسٹیوین، سی ای او اور وین ریزورٹس کے بانی -

ٹونی سے پہلے، میں نے اپنے آپ کو خوف کی کیفیت میں ڈالنے کی "
اجازت دی تھی۔ ٹونی سے ملاقات کے بعد میں نے فیصلہ کیا کہ اب
ڈرنا نہیں۔ یہ بالکل گیم بدلنے والا، زندگی کو بدلنے والا تجربہ تھا۔ میں ٹونی
رابنز اور اس نے مجھے جو ناقابل یقین تحفہ دیا اس کے لیے میں بہت
پرچوش اور شکر گزار ہوں۔ - ماریا مینونوس، اداکارہ، صحافی، اور ٹی وی کی

سب کی اپنی زندگی کے ایسے پہلو ہیں جنہیں ہم بہتر بنانا چاہتے ہیں۔ یہ
"زندگی بدل رہی ہے۔ یہ واقعی ہے"

جسٹن ٹک، دفاعی اختتام، اوکلینڈ رائڈرز، اور دو بار کا سپر باؤل چیمپیئن۔

ٹونی رابنس کامیابی کی تال کو جانتا ہے۔ وہ حوصلہ افزائی کا ایک "ناقابل یقین ذریعہ ہے، اور اس کے طریقوں نے میری زندگی کے معیار کو بہتر بنایا ہے۔ میں صرف بہترین کے ساتھ کام کرتا ہوں، اور ٹونی بہترین ہے۔ - کوئٹسی جونز، گری ایوارڈ جیتنے والا موسیقار، پروڈیوسر

ٹونی رابنس آپ کی زندگی کو دیکھنے، ایک مشن کی نقشہ سازی کرنے، "اور اس بات کا تعین کرنے کے لیے ایک حیرت انگیز گاڑی فراہم کرتا ہے کہ آپ کو کس چیز نے پیچھے رکھا ہوا ہے اور آپ کو آگے بڑھنے کی
"کیا ضرورت ہے"

DKNY ڈونا کرن، لیجنڈری فیشن ڈیزائنر، بانی۔

یہ سائمن اینڈ شسٹر ای بک ڈاؤن لوڈ کرنے کے لیے آپ کا
- شکریہ

ہماری میلنگ لسٹ میں شامل ہوں اور سائمن اینڈ شسٹر کی نئی
ریلیزز، ڈیلز، بونس مواد اور دیگر عمدہ کتابوں کے بارے میں اپ
- ڈیٹس حاصل کریں

ٹیاے ایسائی جی اٹمنینی TOO سیچاٹاچ

یا سائن اپ کرنے کے لیے ہمیں آن لائن
- ملاحظہ کریں

eBookNews.SimonandSchuster.com

MONEY

MASTER THE GAME

7 SIMPLE STEPS TO
FINANCIAL FREEDOM

TONY ROBBINS

SIMON & SCHUSTER
NEW YORK LONDON TORONTO SYDNEY NEW DELHI

مواد

اپنی گراف

ہائی ٹاور کے بانی اور سی ای او ایلوٹ ویس بلتھ کا پیش لفظ

کے بانی اور سی ای او مارک بینیوف کا تعارف

Salesforce.com

1 سیکشن

جنگل میں خوش آمدید: سفر اس پہلے قدم سے شروع ہوتا ہے

باب 1.1: یہ آپ کا پیسہ ہے! یہ آپ کی زندگی ہے! کنٹرول لے

لو

باب 1.2: مالی آزادی کے 7 آسان اقدامات: زندگی کے لیے

باب 1.3: طاقت کو تھپتھپائیں: سب سے آمدنی پیدا کریں

باب 1.4: پیسے کی اہم بنائیں مالیاتی آپ کی زندگی کا فیصلہ

مہارت: اس کے ذریعے توڑنے کا وقت ہے

2 سیکشن

باب اندرونی بنیں: گیم میں آنے سے پہلے قواعد جانیں

2.0: بریک فری: شیڈنگ دی 9 مالیاتی خرافات

جھوٹ: "ہمارے \$13T: 1 باب 2.1: افسانہ

ساتھ سرمایہ کاری کریں۔ ہم مارکیٹ کو شکست دیں

باب 2.2: افسانہ 2: "ہماری فیس؟ وہ ادا!" اگے

!کرنے کے لیے ایک چھوٹی قیمت ہیں

باب 2.3: افسانہ 3: "ہماری واپسی؟ آپ جو دیکھتے ہیں وہی آپ کو ملتا

"ہے

باب 2.4: افسانہ 4: "میں آپ کا بروکر ہوں، اور میں مدد کے لیے

"حاضر ہوں

"دور ہے (k) 401 باب 2.5: افسانہ 5: "آپ کی ریٹائرمنٹ صرف

باب 2.6: افسانہ 6: ٹارگٹ ڈیٹ فنڈز: "بس اسے سیٹ کریں اور

"اسے بھول جائیں"

باب 2.7: افسانہ 7: "میں سالانہ سے نفرت کرتا ہوں، اور آپ کو بھی

"چاہیے"

باب 2.8: افسانہ 8: "بڑے انعامات حاصل

کرنے کے لیے آپ کو بہت بڑا خطرہ مول لینا

باب 2.9: افسانہ 9: "وہ جھوٹ جو" !پڑے گا

"ہم خود سے بولتے ہیں

3 سیکشن

آپ کے خوابوں کی قیمت کیا ہے؟ کھیل کو جیتنے کے

باب 3.1: آپ کے خوابوں کی قیمت کیا ہے؟: قابل بنائیں

باب 3.2: کیا ہے۔ آپ گیم کو جیتنے کے قابل بنائیں

؟ کا منصوبہ

باب 3.3: اسے تیز کریں: 1. مزید بچت کریں اور فرق کی سرمایہ کاری

کریں

باب 3.4: اسے تیز کریں: 2. مزید کمائیں اور فرق کی سرمایہ کاری

کریں

باب 3.5: اسے تیز کریں: 3. فیس اور ٹیکس کم کریں

باب 3.6: اسے تیز ((اور فرق کی سرمایہ کاری کریں

کریں: 4. بہتر واپسی حاصل کریں اور فتح کے لیے اپنے

باب 3.7: اسے تیز کریں: 5. اپنی راستے کو تیز کریں

زندگی اور طرز زندگی کو بہتر کے لیے تبدیل کریں

4 سیکشن

سب سے اہم بنائیں سرمایہ کاری آپ کی زندگی کا فیصلہ

باب 4.1: حتمی بالٹی لسٹ: اثاثوں کی تقسیم

باب 4.2: جیتنے کے لیے کھیلنا: رسک/گروتھ بالٹی

باب 4.3: خواب کی بالٹی

باب 4.4: ٹائمنگ سب کچھ ہے

5 سیکشن

نیچے کی طرف کے بغیر اوپر کی طرف: زندگی بھر کی آمدنی کا

باب 5.1: ناقابل تسخیر، ناقابل تسخیر، ناقابل تسخیر: منصوبہ بنائیں

باب 5.2: یہ پھلنے پھولنے کا وقت تمام موسموں کی حکمت عملی

باب 5.3: ہے: طوفان سے پاک واپسی اور بے مثال نتائج

آزادی: اپنی زندگی بھر کی آمدنی کا منصوبہ بنانا

-باب 5.4: جیتنے کا وقت: آپ کی آمدنی نتیجہ ہے

باب 5.5: انتہائی دولت مندوں کے راز (جو آپ بھی استعمال کر سکتے

!) ہیں

6 سیکشن

کی طرح سرمایہ کاری کریں: ارب پتی پلے بک %001.

باب 6.0: ماسٹرز سے ملو

باب 6.1: کارل آئیکن: کائنات کا ماسٹر

باب 6.2: ڈیوڈ سویٹسن: محبت کی \$23.9 بلین لیبر

باب 6.3: جان سی بوگلے: سرمایہ کاری کا موہرا

باب 6.4: وارن بفیٹ: اوماہا کا اوریکل

باب 6.5: پال ٹیوڈ جونز: ایک جدید دور کا رابن ہڈ

باب 6.6: رے ڈالیو: تمام موسموں کے لیے ایک آدمی

باب 6.7: مریم کالہان ایردوز: ٹریلین ڈالر کی عورت

باب 6.8: ٹی بون پکنز: امیر بننے کے لیے بنایا گیا، دینے کے لیے بنایا

گیا

باب 6.9: کاٹل باس: رسک کا ماسٹر

-باب 6.10: مارک فیبر: ارب پتی وہ ڈاکٹر ڈوم کو کہتے ہیں

باب 6.11: چارلس شواب: عوام کے دلال چک سے بات کرنا

باب 6.12: سر جان ٹیمپلٹن: 20 ویں صدی کا سب سے بڑا سرمایہ

؟ کار

7 سیکشن

بس یہ کریں، اس کا لطف اٹھائیں، اور اس کا

!اشتراک کریں

-باب 7.1: مستقبل آپ کی سوچ سے زیادہ روشن ہے

باب 7.2: جذبہ کی دولت

باب 7.3: آخری راز

آسان اقدامات: کامیابی کے لیے آپ کی چیک لسٹ 7

اعترافات

انتھونی رابنس کمپنیاں

مصنف کے بارے میں

ذرائع پر ایک نوٹ

انڈیکس

اجازتیں

ان روحوں کو جو کبھی بھی اس سے کم کے لئے طے نہیں کریں
- گے جو وہ کر سکتے ہیں، کریں، بانٹیں، اور دیں
مستقبل کے کئی نام ہیں۔ کمزوروں کے لیے، یہ ناقابلِ حصول
ہے۔ خوفزدہ کے لئے، یہ نامعلوم ہے۔ جرات مندانہ کے لئے، یہ
مثالی ہے۔

وکٹر ہیوگو -

تنقید سے بچنے کے لیے کچھ نہ کہو، کچھ نہ کرو، کچھ نہ

- بنو

ارسطو -

پیش لفظ

وال سٹریٹ فرموں کے ارد گرد کام کرنے کے برسوں کے تجربے کے ساتھ ایک سابق قانونی چارہ جوئی کے طور پر، یہ کہنا مناسب ہے کہ چند جھوٹے، بدمعاش، اور کن فنکاروں نے میرا راستہ عبور کیا ہے۔ چونکہ قانونی اور مالی دونوں شعبوں میں پیشہ ورانہ ہسٹلرز کا اپنا حصہ ہوتا ہے، اس لیے میں نے اچھے اداکاروں کو برے سے جلد الگ کرنا سیکھ لیا ہے۔

میں بھی فطرتاً شکی ہوں۔ اس لیے جب ٹونی رابنس نے مجھے 2007

میں قائم کی ہوئی کمپنی ہائی ٹاور کی وجہ سے اس پروجیکٹ کے لیے تلاش کیا تو میں متجسس لیکن محتاط تھا۔ کیا واقعی ذاتی مالیات اور سرمایہ کاری کے بارے میں کچھ نیا ہے؟ اور کیا ٹونی رابنس یہ کہنے والا آدمی ہے؟

بلاشبہ میں امریکہ کے نمبر ایک زندگی اور کاروباری حکمت عملی کے طور پر ٹونی کی زبردست شہرت سے واقف تھا۔ اور بہت سے لوگوں کی طرح، میں جانتا تھا کہ اس نے امریکی صدور سے لے کر ارب پتی کاروباری افراد تک ہر ایک کے ساتھ کام کیا ہے، راستے میں ان کی ذاتی اور پیشہ ورانہ زندگیوں کو تبدیل کیا ہے۔

لیکن جو بات میں نہیں جانتا تھا جب تک ہم نہیں ملے وہ ٹونی رابنس تھا۔ ہے اصل چیز۔ دیاد میکی ہائپ تک رہتا ہے۔ برانڈاس کی صداقت واضح تھی، اور اس کا جذبہ متعدی تھا۔ مالیاتی صنعت کے گناہوں کو دہرانے کے بجائے، ٹونی مالیاتی خدمات کو جمہوری بنانے اور حکمت

عملی اور حل پیش کرنے کے مقصد کے ساتھ اس پروجیکٹ میں آیا۔ جن کو پہلے صرف دولت مند سرمایہ کاروں نے سراہا اور استعمال کیا ٹوٹی اور میں نے اسے فوراً ختم کر دیا کیونکہ ہم لوگوں کو بہتر، زیادہ باخبر مالی فیصلے کرنے میں باختیار بنانے میں مدد کرنے کے مشن کا اشتراک کرتے ہیں۔ یہ میری کمپنی کا دل ہے، اور یہ وہی ہے جو مجھے ذاتی طور پر چلاتا ہے۔ جب کہ 2008 کے مالیاتی بحران نے مالیاتی نظام میں موجود تنازعات اور ناانصافیوں کو سامنے لایا، بہت کم لوگ حقیقی دنیا، عملی حل تلاش کر سکتے ہیں جو افراد اور خاندانوں کے لیے حقیقت میں فرق پیدا کریں۔

کیوں؟ کیونکہ نظام میں موروٹی تصادم ہے۔ سب سے بڑے مالیاتی ادارے اپنے لیے منافع کمانے کے لیے قائم کیے گئے ہیں، اپنے گاہکوں کے لیے نہیں۔ سرمایہ کار سوچ سکتے ہیں کہ وہ اعلیٰ معیار کے، غیر جانبدارانہ مشورے کے لیے فیس ادا کر رہے ہیں۔ اس کے

بجائے، وہ سب اکثر "مناسب" سرمایہ کاری کی مصنوعات اور خدمات کا ایک چھوٹا نمونہ پیش کیے جانے کے استحقاق کی ادائیگی کر رہے ہیں۔ جو فرم کی نچلی لائن کو بہتر بنانے کے ساتھ مسلسل تنازعہ میں ہیں

ہائی ٹاور ان مسائل کا حل ہے، اور اسی لیے ٹونی اصل میں اس کتاب کے لیے میرا انٹرویو کرنے آیا تھا۔ ہم صرف سرمایہ کاری کے مشورے پیش کرتے ہیں، اور ہمارے پاس معروف ٹیکنالوجی،

مصنوعات اور حل کا ایک پلیٹ فارم ہے جو مشیروں اور سرمایہ کاروں کی ضروریات کو پورا کرتا ہے۔ ہم بہت سی زہریلی سرگرمیوں میں ملوث نہیں ہیں جو بڑے بینکوں کے اندر مفادات کے تنازعات کو جنم دیتے ہیں۔ ہم نے ملک کے چند بہترین مالیاتی مشیروں کو اکٹھا کیا۔ سادہ لفظوں میں، ہم نے شفاف مالی مشورے کے لیے ایک بہتر ماڈل بنایا ہے۔

ٹونی کا مشن سب سے زیادہ ایماندار اور عملی مالیاتی حل کو منظم کرنا

اور عوام تک پہنچانا ہے — ان میں سے کچھ "راز" بھی ہیں۔ وہ سمجھتا ہے کہ لوگوں کو علم سے زیادہ کی ضرورت ہے — انہیں مالی طور پر محفوظ مستقبل کے لیے ایک واضح روڈ میپ کی ضرورت ہے۔

ان صفحات کے اندر فراہم کردہ رہنمائی مالیاتی دنیا کے سرکردہ ذہنوں تک بے مثال رسائی کا نتیجہ ہے۔ میں ٹونی کے علاوہ کسی اور کو نہیں جانتا جو اس طرح کا کارنامہ انجام دے سکے۔ صرف ٹونی، اپنے کلائنٹ تعلقات کی وسیع رینج، اس کے متعدی جوش و خروش، اور اس کا بے لگام جذبہ ان افراد کو۔ صنعت کے بہترین افراد میں سے۔ اپنے علم اور تجربے کا اشتراک کرنے کے لیے قائل کر سکتا تھا۔

میری طرح، یہ لوگ ٹونی پر بھروسہ کرتے ہیں کہ وہ اپنی سوچ کو گرفت میں لیں اور اسے وسیع سامعین کے لیے آسان بنائیں۔ اور چونکہ ٹونی کا جذبہ لوگوں کو باختیار بنانے میں مضمر ہے، اس لیے وہ ان بات چیت کو نظریہ سے حقیقت تک لے جانے کے قابل ہے، ایسے

اوزار پیش کرتے ہیں جنہیں تقریباً کوئی بھی اپنی مالی حالت کو بہتر بنانے کے لیے استعمال کر سکتا ہے۔

ٹونی نے مجھے چیلنج کیا کہ ہم نے دولت مند سرمایہ کاروں کے لیے جو حل بنائے ہیں ان کو دیکھوں اور انہیں عام لوگوں کے لیے دستیاب اور قابل اطلاق بنانے کا طریقہ تلاش کروں۔ مجھے یہ کہتے ہوئے فخر محسوس ہو رہا ہے کہ ہم مختلف منصوبوں میں گہرائی سے مصروف ہیں، اور ہم اس مثبت اثرات کے بارے میں پرجوش ہیں جو ایک ساتھ مل کر بہت سارے لوگوں پر پڑیں گے۔

اپنی کال کے مطابق، ٹونی اس کتاب کو انفرادی سرمایہ کاروں کو باختیار بنانے کے لیے استعمال کر رہا ہے اور ساتھ ہی ساتھ ان لوگوں کی مدد کر رہا ہے جو دراڑوں سے پھسل چکے ہیں یا معاشرے سے پیچھے رہ گئے ہیں۔ جب کہ دو تہائی امریکیوں کو تشویش ہے کہ ان کے پاس ریٹائر ہونے کے لیے کافی نہیں ہوگا، پچھلے ایک سال میں 20 لاکھ

لوگوں نے فوڈ اسٹامپ تک رسائی کھو دی ہے۔ ان میں سے بہت سے
لوگ نہیں جانتے کہ ان کا اگلا کھانا کہاں سے آئے گا
ٹوٹی نے خلا کو پُر کرنے میں مدد کی ہے۔ اس نے بے گھری اور
بھوک کے ساتھ اپنے تجربے کے بارے میں کھل کر بات کی ہے،
اور ان اکثر بھولی ہوئی آبادیوں کی زندگیوں کو بہتر بنانے کے لیے پرعزم
ہے۔ ٹوٹی ذاتی طور پر اس سال 50 ملین لوگوں کو کھانا کھلانے کے
لیے پرعزم ہے، اور اس کوشش کو دوگنا کرنے کے لیے کام کر رہا
ہے — 100 ملین لوگوں کو کھانا کھلانا — اگلے سال اور آنے والے
سالوں میں مماثل شراکت کے ذریعے

ٹوٹی نے سائنس اینڈ شسر کے ساتھ اپنی سب سے زیادہ فروخت
ہونے والی گائیڈ کی کاپیاں عطیہ کرنے کے لیے بھی شراکت کی
ہے۔ ایک دوست کی طرف سے نوٹس: اپنی زندگی کا چارج لینے کے لیے
ایک فوری اور آسان گائیڈ ان لوگوں کے لیے جو ضرورت مند ہیں اور ابھی

بااختیار بنانے کے نئے راستے پر گامزن ہیں۔ اس کا مقصد دماغوں کو کھانا کھلانا ہے۔ اور لاشیں میں اس پراجیکٹ کا حصہ بننے پر فخر، عاجز، اور شکر گزار ہوں اور اس تبدیلی کو دیکھنے کے لیے بے چین ہوں جو ہم مل کر نافذ کر سکتے ہیں۔ میں آپ کے لیے پرجوش ہوں، قاری۔ آپ فطرت کی قوت سے ملنے والے ہیں جو کہ ٹونی رابنز ہے اور ایک ایسے سفر پر جائیں گے جو واقعی زندگی بدل دے گا۔

، ایلپٹ ویسبلٹھ۔

بانی اور سی ای او، ہائی ٹاور

تعارف

میں پہلی بار ٹونی رابنز سے 25 سال پہلے ایک کیسٹ ٹیپ کے اندر ملا تھا۔ رات گئے ٹی وی پر ایک انفارمیشن دیکھنے کے بعد، میں نے فیصلہ

کیا اور اس کا 30 دن کا سیلف امپروومنٹ پروگرام خریدا۔ ذاتی طاقت۔ میں نے اوریکل کارپوریشن میں اپنے ایک گھنٹے کے سفر کے دوران، سان فرانسسکو میں اپنے گھر اور ریڈ ووڈ شورز میں ہمارے دفتر کے درمیان آگے پیچھے ہر روز اس کی ٹیپس سنیں۔ میں ٹونی کی باتوں سے اس قدر متاثر ہوا کہ ایک ہفتے کے آخر میں میں گھر پر رہا اور کچھ نہیں کیا لیکن صرف دو دنوں میں تمام 30 دن دوبارہ سن لیا، اور میں جلد ہی سمجھ گیا کہ ٹونی واقعی ایک حیرت انگیز شخص ہے، اور اس کے خیالات ان چیزوں کے برعکس تھے جو میں نے کبھی نہیں کیے تھے۔

- پہلے تجربہ کیا۔ ٹونی نے مجھے بدل دیا

سال کی عمر میں، اوریکل میں سب سے کم عمر نائب صدر کے 25 طور پر، میں بڑے پیمانے پر کامیاب ہوا — یا میں نے سوچا۔ میں ایک سال میں \$1 ملین سے زیادہ کماتا تھا اور بالکل نئی فراری چلا رہا تھا۔ ہاں، میرے پاس وہی تھا جو میں نے سوچا تھا کہ کامیابی ہے:

ایک بہترین گھر اور ایک ناقابل یقین کار اور سماجی زندگی۔ پھر بھی میں جانتا تھا کہ میں کچھ کھو رہا تھا۔ میں صرف نہیں جانتا تھا کہ کیا۔ ٹونی نے جہاں میں تھا وہاں بیداری لانے میں میری مدد کی، اور مجھے یہ بتانے میں مدد کی کہ میں واقعی کہاں جانا چاہتا ہوں اور میں اپنی زندگی کے بارے میں کیا چاہتا ہوں اس کے گہرے معنی۔ مجھے ٹونی کے اسپیشل انٹینسٹیو ویک اینڈ پروگرام میں جانے سے زیادہ وقت نہیں گزرا تھا جسے انلش دی پاور وِڈن کہتے ہیں۔ یہی وہ جگہ ہے جہاں میں نے واقعی اپنے وژن کو بہتر کیا اور بڑے پیمانے پر کارروائی کی ایک نئی سطح پر عزم کیا۔ اس کے ساتھ، میں نے ٹونی رابنز کے کام میں مزید گہرائی تک رسائی حاصل کی اور تخلیق اور تعمیر کے اپنے سفر پر پوری [Salesforce.com](https://www.salesforce.com)۔ قوت سے آغاز کیا

میں نے ٹونی کی بصیرت اور حکمت عملیوں کو لاگو کیا اور

نامی ایک حیرت انگیز ٹول بنایا، جس کا مطلب وژن، V2MOM

اقدار، طریقے، رکاوٹیں اور پیمائش ہے۔ میں نے اسے اپنے کام پر توجہ مرکوز کرنے کے لیے استعمال کیا، اور بالآخر اپنی زندگی، اس پر جو میں پروگرام نے ٹونی کے پانچ سوالات لیے V2MOM - واقعی چاہتا تھا

1. (میں واقعی کیا چاہتا ہوں؟) (اولین مقصد)

2. (- اس کے بارے میں کیا اہم ہے؟) (اقدار)

3. (- میں اسے کیسے حاصل کروں گا؟) (طریقے)

4. (کیا چیز مجھے اس سے روک رہی ہے؟) (راہ میں حائل رکاوٹوں)

5. (میں کیسے جانوں گا کہ میں کامیاب ہوں؟) (پیمائش)

ٹونی نے مجھ سے کہا کہ میری زندگی کا معیار میرے سوالات کا معیار ہے۔ میں نے جلد ہی اپنی زندگی، اپنے کام، اور اپنے مستقبل کی ہر چیز کو صرف یہ بنیادی سوالات پوچھ کر اور اپنے جوابات کو ریکارڈ کر کے ماڈل بنانا شروع کر دیا۔ جو ہوا وہ حیرت انگیز تھا

مارچ 1999 کو پہلا دن جو ہم نے شروع کیا 8

لکھا، اور V2MOM ہم نے ایک، [Salesforce.com](https://www.salesforce.com)۔ تھا

آج ہمارے تمام 15,000 ملازمین کو یہی کام کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ صف بندی، آگاہی اور مواصلات پیدا کرتا ہے، اور یہ سب اس بات پر مبنی ہے جو ٹوٹی نے مجھے پچھلی دو دہائیوں میں سکھایا ہے۔ ٹوٹی کا کہنا ہے کہ تکرار مہارت کی ماں ہے — یہیں سے مہارت حاصل کو لکھتے اور بہتر V2MOMs ہوتی ہے — اور اس لیے ہم اپنے کرتے رہتے ہیں۔ یہ وجوہات میں سے ایک ہے فوربس میگزین کا نام ابھی دنیا کی سب سے اختراعی "[Salesforce.com](https://www.salesforce.com)۔ رکھا گیا ہے کمپنی "لگاتار چوتھے سال، اور خوش قسمت میگزین کا کہنا ہے کہ ہم "دنیا کی سب سے زیادہ قابل تعریف" سافٹ ویئر کمپنی ہیں، ساتھ ہی 2014 میں ساتویں "کام کرنے کے لیے بہترین جگہ" ہیں۔ آج ہم سالانہ \$5 بلین آمدنی پیدا کرتے ہیں، اور ہم ترقی کرتے رہتے

ہیں۔ میں سچ میں کہہ سکتا ہوں کہ ایسا نہیں

ٹونی رابنز اور اس کے بغیر [Salesforce.com](https://www.salesforce.com)۔ ہوگا

تعلیمات

یہ کتاب آپ پڑھنے والے ہیں، مالی آزادی کے لیے اس کے 7

آسان اقدامات کے ساتھ، آپ کے لیے وہی کام کرنے کی صلاحیت رکھتی ہے جو ٹونی رابنز کی ہے۔ ذاتی طاقتاڈیو پروگرام نے میرے لئے کیا۔

یہ آپ کی زندگی میں ٹونی کی حکمت لانے والا ہے (دنیا کے 50 شاندار

مالیاتی ذہنوں کی حکمت کے ساتھ!) اور آپ کو وہ اوزار فراہم کرے گا

جن کی آپ کو اپنی زندگی کو مزید بہتر بنانے کی ضرورت ہے۔ جیسا کہ

آپ پڑھتے ہیں۔ کھیل میں مہارت حاصل کریں، مجھے یقین ہے کہ آپ

جو کچھ ٹونی کہہ رہا ہے اسے آپ اپنی زندگی میں ترجمہ کریں گے، اور

کامیابی حاصل کرنے اور آزادی کا احساس کرنے کے لیے اپنے طریقے

بنائیں گے۔

جب ٹونی نے مجھے اس کتاب کا عنوان بتایا، تو میں نے پہلی بات یہ کہی، "ٹونی، آپ پیسے کے بارے میں نہیں ہیں! آپ لوگوں کی زندگی کا ایک غیر معمولی معیار بنانے میں مدد کرنے کے بارے میں ہیں مجھے جلد ہی پتہ چلا کہ یہ کتاب واقعی پیسے کے بارے میں نہیں ہے، یہ آپ کی زندگی کو بنانے کے بارے میں ہے، اور اس کا ایک حصہ یہ فیصلہ کر رہا ہے کہ آپ اس میں کیا کردار ادا کرنا چاہتے ہیں۔ ہم سب کی زندگی میں پیسہ ہے۔ اہم بات یہ ہے کہ آپ پیسے پر عبور رکھتے ہیں اور یہ آپ پر عبور نہیں رکھتا۔ پھر آپ اپنی شرائط پر زندگی گزارنے کے لیے آزاد ہیں۔

میرے قریبی مشیروں میں سے ایک، جنرل کولن پاول، سابق سکریٹری آف اسٹیٹ اور چیئرمین جوائنٹ چیفس آف اسٹاف نے رقم کے بارے میں یہ کہا: "ایسا تلاش کریں جو آپ کرنا پسند کرتے ہیں اور آپ اچھا کرتے ہیں۔ اس کے لئے جاؤ۔ یہ آپ کو زندگی میں اطمینان بخشنے گا۔"

اس کا مطلب پیسہ ہو سکتا ہے، لیکن ایسا نہیں ہو سکتا ہے۔ اس کا مطلب بہت سارے عنوانات ہو سکتے ہیں، لیکن ایسا نہیں ہو سکتا ہے۔ لیکن یہ آپ کو اطمینان بخشنے گا۔ "جنرل پاول اور ٹونی رابنز بھی یہی کہہ رہے ہیں۔ زندگی میں حقیقی خوشی آپ کے حقیقی مقصد کو تلاش کرنے اور اس کے ساتھ جو آپ ہر ایک دن کرتے ہیں اس کے ساتھ سیدھ میں لانے سے حاصل ہوتی ہے۔

جنرل پاول نے مجھ پر بھی زور دیا کہ میں پیسے کے کردار پر غور کروں کیونکہ میں نے ایک سافٹ ویئر کمپنی بنانے کے اپنے وژن کی پیروی کی جو دنیا کو بدل دے گی۔ اس نے مجھے بتایا کہ کاروبار کا مقصد صرف نفع کمانا نہیں ہے بلکہ اچھا کرنا ہے۔ اچھا کرتے ہوئے اچھا کرنا ہے۔ ٹونی رابنز کی شراکت پر توجہ، یہاں تک کہ 25 سال پہلے، نے بھی مجھ پر ایک مضبوط اثر چھوڑا اور میری سوچ کو متاثر کیا۔ جب میں نے میں نے تین چیزیں کرنے کا، [Salesforce.com](https://www.salesforce.com)۔ شروع کیا

ارادہ کیا: (1) انٹرپرائزز کے لیے ایک نیا کمپیوٹنگ ماڈل بنائیں جسے اب "کلاؤڈ کمپیوٹنگ" کہا جاتا ہے۔ (2) سبسکرپشن کی بنیاد پر انٹرپرائزز سافٹ ویئر کے لیے ایک نیا بزنس ماڈل بنائیں؛ اور (3) ایک نیا انسان دوست ماڈل بنائیں جو کمپنی کی کامیابی کو اس کی واپس دینے کی صلاحیت کے ساتھ مضبوطی سے مربوط کرے۔

پچھلے 15 سالوں میں جو نتیجہ نکلا ہے وہ ایک کمپنی ہے جس نے آج سافٹ ویئر انڈسٹری کو مکمل طور پر تبدیل کر دیا ہے اور \$35 بلین سے زیادہ کی مارکیٹ کیپیٹلائزیشن حاصل کر لی ہے۔ تاہم، میں نے جو بہترین فیصلہ کیا ہے وہ ہماری ایکویٹی کا 1٪، ہمارے منافع کا 1٪، اور اپنے ملازمین کے وقت کا 1٪ سیلز فورس فاؤنڈیشن نامی فلاحی کاموں میں لگانا تھا۔ اس کے نتیجے میں پوری دنیا میں غیر منفعتی تنظیموں کو \$60 ملین سے زیادہ کی گرانٹ ملی ہے، 20,000 سے زیادہ غیر منفعتی تنظیمیں ہماری پروڈکٹ کا مفت استعمال کر رہی ہیں،

اور ہمارے ملازمین اپنی کمیونٹیز میں 500,000 سے زیادہ رضاکارانہ گھنٹے کا حصہ ڈال رہے ہیں۔ یہ سب کچھ اس وقت ہوا جب ٹونی نے مجھے ٹولز بنانے میں مدد کی تاکہ میں اس بارے میں وضاحت حاصل کر سکوں کہ میں واقعی کیا بنانا، دینا اور بننا چاہتا ہوں۔ اور کسی چیز نے مجھے زیادہ خوش یا میری زندگی میں زیادہ اطمینان اور خوشی نہیں دی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ میں نے ٹونی کے ساتھ غیر منافع بخش سوائپ آؤٹ پروگرام کے ساتھ اس کی تلاش میں شمولیت اختیار کی ہے تاکہ سال میں 100 ملین سے زیادہ لوگوں کو کھانا فراہم کیا جاسکے۔ یومیہ 30 لاکھ سے زائد خاندانوں کو صاف، بیماری سے پاک پانی فراہم کرنا؛ اور بچوں اور بڑوں دونوں کو غلامی سے آزاد کرنے کے لیے کام کرنا میں نے اپنے والدین، اپنے قریبی دوستوں، اور اپنے سب سے اہم ایگزیکٹوز کو ٹونی کے سمینار میں اس کے کام کا مطالعہ کرنے کے لیے بھیجا ہے، اور ان سب نے ایک ہی بات کہی ہے: "ٹونی رابنز ایک

قسم کے ہیں، اور ہم خوش قسمت ہیں کہ ہم اس کے سمینار میں شامل ہیں۔ ہماری زندگیاں۔ "اب، کے ساتھ پیسہ: کھیل میں مہارت حاصل کریں، ٹونی تمہارے لیے وہی دروازہ کھولے گا جو اس نے میرے لیے کھولا تھا۔ مجھے یقین ہے کہ آپ کے کوچ کے طور پر اس کے ساتھ، آپ بھی اپنی زندگی کو بدل دیں گے اور ہر وہ چیز حاصل کرنے کا راستہ تلاش کریں گے جو آپ واقعی چاہتے ہیں

، مارک بینیف -

[Salesforce.com](https://www.salesforce.com) کے بانی اور سی ای او

1 سیکشن

جنگل میں خوش آمدید: سفر اس پہلے قدم سے شروع ہوتا ہے

1.1 باب

یہ آپ کا پیسہ ہے! یہ آپ کی زندگی ہے! کنٹرول لے لو

-پیسہ اچھا بندہ ہے لیکن برا مالک
سر فرانسس بیکن -

پیسہ

-چند الفاظ ایسے شدید انسانی جذبات کو بھڑکانے کی طاقت رکھتے ہیں
ہم میں سے بہت سارے پیسے کے بارے میں بات کرنے سے بھی
انکار کرتے ہیں! مذہب، جنس یا سیاست کی طرح، یہ موضوع کھانے
کی میز پر ممنوع ہے اور اکثر کام کی جگہ پر حد سے باہر ہے۔ ہم بحث
کر سکتے ہیں۔ دولت شائستہ کمپنی میں، لیکن پیسہ واضح ہے۔ یہ کچا ہے۔ یہ
دلکش ہے۔ یہ انتہائی ذاتی اور انتہائی چارج شدہ ہے۔ یہ لوگوں کو مجرم
محسوس کر سکتا ہے جب ان کے پاس یہ ہے — یا جب وہ نہیں
کرتے ہیں تو شرمندہ ہیں

؟ لیکن اس کا اصل مطلب کیا ہے

ہم میں سے کچھ لوگوں کے لیے، پیسہ اہم اور اہم ہے لیکن اہم نہیں۔ یہ محض ایک آلہ ہے، طاقت کا ایک ذریعہ ہے جو دوسروں کی خدمت میں استعمال ہوتا ہے اور اچھی زندگی گزارتا ہے۔ دوسروں کو پیسے کی اتنی بھوک لگ جاتی ہے کہ یہ انہیں اور ان کے آس پاس کے سبھی لوگوں کو تباہ کر دیتی ہے۔ کچھ لوگ ان چیزوں کو بھی ترک کرنے کے لیے تیار ہوتے ہیں جو اسے حاصل کرنے کے لیے کہیں زیادہ قیمتی ہیں: ان کی صحت، اپنا وقت، اپنا خاندان، اپنی عزت، اور بعض صورتوں میں، یہاں تک کہ ان کی دیانت داری۔

اس کی اصل میں، پیسہ طاقت کے بارے میں ہے

ہم سب نے دیکھا ہے کہ پیسہ کیسے تخلیق کرنے یا تباہ کرنے کی طاقت رکھتا ہے۔ یہ ایک خواب کو فنڈ دے سکتا ہے یا جنگ شروع کر سکتا ہے۔ آپ تحفہ کے طور پر رقم فراہم کر سکتے ہیں یا اسے ہتھیار کے طور پر استعمال کر سکتے ہیں۔ اسے آپ کی روح، آپ کی تخلیقی

صلاحیتوں، آپ کے خیالات — یا آپ کی مایوسی، آپ کے غصے، آپ کی نفرت کے اظہار کے طور پر استعمال کیا جاسکتا ہے۔ اسے حکومتوں اور افراد پر اثر انداز ہونے کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔ کچھ اس کے لیے شادی کرتے ہیں اور پھر اس کی اصل قیمت معلوم کریں لیکن ہم سب جانتے ہیں کہ کسی نہ کسی سطح پر یہ ایک وہم ہے۔

پیسہ آج سونا یا کاغذ بھی نہیں ہے، یہ بینکنگ کمپیوٹرز میں صفر اور والا ہے۔ یہ کیا ہے؟ یہ شکل بدلنے والے یا کینوس کی طرح ہے، یہ فرض کرتے ہوئے کہ ہم اس پر جو بھی معنی یا جذبات پیش کرتے ہیں آخر میں، پیسہ وہ نہیں ہے جس کے ہم پیچھے ہیں۔ . . کیا یہ ہے؟

ہم جس چیز کے پیچھے ہیں وہ احساسات، جذبات، ہم ہیں۔ سوچو پیسہ بنا سکتا ہے:

، باختیار بنانے کا احساس

، آزادی کا

، سلامتی کا

، ان لوگوں کی مدد کرنا جن سے ہم پیار کرتے ہیں اور ضرورت مندوں کی
ایک انتخاب کرنے کی، اور
۔ زندہ محسوس کرنے کے

پیسہ یقینی طور پر ان طریقوں میں سے ایک ہے جو ہم اپنے خوابوں کو
حقیقت میں بدل سکتے ہیں جو ہم رہتے ہیں۔ لیکن یہاں تک کہ اگر پیسہ
صرف ایک خیال ہے — ایک تجریدی تصور — اگر آپ کے پاس یہ
کافی نہیں ہے تو یہ اس طرح محسوس نہیں کرتا! اور ایک بات یقینی
ہے: آپ یا تو اسے استعمال کرتے ہیں، یا یہ آپ کو استعمال کرتا
ہے۔ آپ یا تو ماسٹر

! پیسہ، یا، کسی نہ کسی سطح پر، پیسہ آپ کو ماسٹر کرتا ہے
آپ پیسے کے ساتھ کیسے نمٹتے ہیں اس سے ظاہر ہوتا ہے کہ آپ

طاقت کے ساتھ کیسے نمٹتے ہیں۔ یہ مصیبت ہے یا نعمت؟ کھیل یا
بوجھ؟

جب میں اس کتاب کے عنوان کا انتخاب کر رہا تھا تو چند لوگ اس
تجویز پر ناراض ہوئے کہ ر ^{فمکھیلیمیں} اتنے سنجیدہ موضوع کے لیے اتنی
فضول اصطلاح کیسے استعمال کر سکتا ہوں! لیکن، ارے، آئیے
حقیقت بنیں۔ جیسا کہ آپ آنے والے صفحات میں دیکھیں گے، اپنی
زندگی کو تبدیل کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ ایسے لوگوں کو تلاش
کریں جنہوں نے پہلے ہی حاصل کر لیا ہے جو آپ چاہتے ہیں اور پھر
ان کے طرز عمل کا نمونہ بنائیں۔ اپنے مالیات میں مہارت حاصل کرنا
چاہتے ہیں؟ ایک مالیاتی ماسٹر تلاش کریں اور اس کی نقل کریں کہ وہ
پیسے کے ساتھ کس طرح ڈیل کرتا ہے، اور آپ کو اقتدار کا راستہ مل
جائے گا۔

میں ابھی آپ کو بتا سکتا ہوں، میں نے دنیا کے بہت سے امیر ترین

لوگوں اور ان میں سے اکثر کا انٹرویو کیا ہے۔ کیا پیسے کو ایک کھیل سمجھو۔ اربوں ڈالر کمانے کے بعد کوئی دن میں دس یا بارہ گھنٹے کیوں کام کرے گا؟ اور یاد رکھیں، تمام کھیل فضول نہیں ہوتے۔ کھیل زندگی کا عکس ہوتے ہیں۔ کچھ لوگ کنارے پر بیٹھتے ہیں، اور کچھ جیتنے کے لیے کھیلتے ہیں۔ تم کیسے کھیلتے ہو؟ میں آپ کو یاد دلانا چاہتا ہوں، یہ ایک ایسا کھیل ہے جسے آپ اور آپ کا خاندان کھونے کا متحمل نہیں ہو سکتا۔

میرا آپ سے وعدہ یہ ہے: اگر آپ میرے ساتھ رہیں گے اور اس کتاب کے 7 آسان مراحل پر عمل کریں گے — وہ اقدامات جو دنیا کے سب سے کامیاب مالیاتی کھلاڑیوں سے حاصل کیے گئے ہیں — آپ اور آپ کا خاندان یہ گیم جیت جائیں گے۔ اور آپ بڑی جیت سکتے ہیں!

لیکن جیتنے کے لیے، آپ کو اصول جاننا ہوں گے اور کامیابی کے

لیے ان لوگوں سے بہترین حکمت عملی سیکھنی ہوگی جو پہلے ہی کھیل
- میں مہارت حاصل کر چکے ہیں

اچھی خبر یہ ہے کہ آپ سالوں کا وقت بچا سکتے ہیں—اور چند منٹوں
میں—بس بچنے کے لیے نقصانات اور دیرپا کامیابی کا تجربہ کرنے کے
لیے شارٹ کٹس سیکھ کر۔ مالیاتی صنعت اکثر اس موضوع کو ناقابل
یقین حد تک پیچیدہ محسوس کرنے کے لیے کام کرتی ہے، لیکن حقیقت
میں، ایک بار جب آپ اس جملے کو عبور کر لیتے ہیں، تو یہ نسبتاً آسان
ہوتا ہے۔ یہ کتاب آپ کے لیے شطرنج کا ٹکڑا بننا چھوڑ کر پیسے کے
کھیل میں شطرنج کے کھلاڑی بننے کا موقع ہے۔ مجھے لگتا ہے کہ آپ
کو اس بات پر بہت حیرت ہوگی کہ کس طرح، اندرونی کی سمجھ کے
ساتھ، آپ آسانی سے اپنی مالی زندگی کو تبدیل کر سکتے ہیں اور اس
- آزادی سے لطف اندوز ہو سکتے ہیں جس کے آپ مستحق ہیں
تو آئیے اس تک پہنچتے ہیں۔ ذرا تصور کریں کہ اگر آپ اس کھیل

میں پہلے ہی مہارت حاصل کر لیتے تو زندگی کیسی ہوتی۔ اگر پیسے
؟ سے کوئی فرق نہیں پڑتا تو کیا ہوگا

آپ کیسا محسوس کریں گے اگر آپ کو ہر صبح دفتر جانے، یا بلوں کی
ادا ئگی، یا اپنی ریٹائرمنٹ کو فنڈ دینے کے بارے میں فکر نہ کرنا
پڑے؟ اپنی زندگی کو اپنی شرائط پر گزارنا کیسا ہوگا؟ یہ جاننے کا کیا
مطلب ہوگا کہ آپ کو اپنا کاروبار شروع کرنے کا موقع ملا، یا یہ کہ آپ
اپنے والدین کے لیے گھر خرید سکتے ہیں اور اپنے بچوں کو کالج بھیج سکتے
ہیں، یا دنیا کا سفر کرنے کی آزادی رکھتے ہیں

آپ اپنی زندگی کیسے گزاریں گے اگر آپ ہر روز یہ جانتے ہوئے جاگیں
کہ نہ صرف آپ کی بنیادی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے کافی رقم
آ رہی ہے بلکہ آپ کے مقاصد اور خواب بھی؟ سچ تو یہ ہے کہ، ہم میں
سے بہت سے لوگ کام کرتے رہیں گے، کیونکہ اسی طرح ہم وائرڈ
ہیں۔ لیکن ہم اسے خوشی اور کثرت کی جگہ سے کریں گے۔ ہمارا کام

چلتا رہتا لیکن چوہوں کی دوڑ ختم ہو جاتی۔ ہم اس لیے کام کریں گے
- کہ ہم چاہتے ہیں، اس لیے نہیں کہ ہمیں کرنا ہے

- یہ ہے مالی آزادی

لیکن کیا یہ ایک پائپ خواب ہے؟ کیا یہ واقعی اوسط فرد کے لیے
اس خواب کو حقیقت - ممکن ہے — زیادہ اہم بات، کے لیے تم
؟ بنانے کے لیے

چاہے آپ 1٪ کی طرح زندگی گزارنا چاہتے ہوں یا صرف یہ جان کر
ذہنی سکون حاصل کریں کہ آپ اپنی بچت سے زیادہ خرچ نہیں کریں
گے، سچ یہ ہے کہ آپ ہمیشہ اپنی ضرورت کے مطابق پیسہ کمانے کا
راستہ تلاش کر سکتے ہیں۔ کیسے؟ دولت کا راز بہت آسان ہے:
دوسروں کے لیے اس سے زیادہ کام کرنے کا طریقہ تلاش کریں۔ زیادہ
قیمتی بنیں۔ مزید کرو۔ مزید دو۔ زیادہ ہو۔ مزید خدمت کریں۔ اور آپ کو
مزید کمانے کا موقع ملے گا — چاہے آپ آسٹن، ٹیکساس میں بہترین

فوڈ ٹرک کے مالک ہوں، یا آپ اپنی کمپنی میں سب سے اوپر سیلرز پرسن
- کے بانی بھی ہوں Instagram ہوں یا پھر

لیکن یہ کتاب صرف قدر بڑھانے کے بارے میں نہیں ہے — یہ
واقعی اس بارے میں ہے کہ آپ آج جہاں ہیں وہاں سے کیسے جانا
ہے جہاں آپ واقعی بننا چاہتے ہیں، چاہے وہ مالی طور پر محفوظ ہو، خود
منتار ہو یا مفت۔ یہ آج آپ کی زندگی کے معیار کو بڑھانے کے بارے
میں ہے ایک ایسی بنیادی مہارت کو تیار کر کے جسے امریکیوں کی
اکثریت نے کبھی تیار نہیں کیا ہے: پیسے کی مہارت۔ درحقیقت، 77%
امریکی — ہر چار میں سے تین افراد — کہتے ہیں کہ انہیں مالی
پریشانیاں ہیں، لیکن صرف 40% کی رپورٹ ہے کہ وہ کسی قسم کے
اخراجات یا سرمایہ کاری کا منصوبہ رکھتے ہیں۔ تین میں سے ایک بچے
بومرز کے پاس \$1,000 سے کم کی بچت ہوتی ہے! پولز سے پتہ چلتا
ہے کہ چار میں سے ایک سے کم مالیاتی نظام پر بھروسہ کرتے ہیں —

اچھی وجہ کے ساتھ! اور اسٹاک کی ملکیت خاص طور پر نوجوانوں میں ریکارڈ کم ترین سطح پر پہنچ رہی ہے۔ لیکن سچ یہ ہے کہ آپ ایسا نہیں کرتے کمائناپ کی آزادی کا راستہ۔ جیسا کہ آپ اس کتاب میں بعد میں دیکھیں گے، یہاں تک کہ ملٹی ملین ڈالر کمانے والے جیسے گاڈ فادر ڈائریکٹر فرانسس فورڈ کوپولا، باکسر مائیک ٹائسن، اور اداکارہ کم بیسنگر نے یہ سب کچھ کھو دیا کیونکہ انہوں نے ان بنیادی اصولوں کو لاگو نہیں کیا جو آپ جلد ہی سیکھنے والے ہیں۔ آپ کو اپنے خاندان کے لیے نہ صرف اپنی کمائی کے ایک حصے کو برقرار رکھنے کے قابل ہونا چاہیے، بلکہ، زیادہ اہم بات یہ ہے کہ جو کچھ آپ کماتے ہیں اسے ضرب دیں — سوتے وقت پیسہ کمانا۔ آپ کو معیشت میں صارف بننے سے مالک بننے کی طرف تبدیلی لانی ہوگی — اور آپ اسے سرمایہ کار بن کر کرتے ہیں۔

دراصل، ہم میں سے بہت سے لوگ پہلے ہی سرمایہ کار ہیں۔ ہوسکتا

ہے کہ آپ سب سے پہلے اس کھیل میں شامل ہوئے ہوں جب
دادی اماں نے آپ کو اس کے پسندیدہ اسٹاک کے کچھ حصص صرف
پیدا ہونے کے لیے خریدے ہوں، یا شاید آپ کے آجر نے آپ کو کمپنی
میں خود بخود اندراج کیا ہو، یا ہو سکتا ہے کہ آپ پہلی 401(k) کے
بار سرمایہ کار بن گئے جب کسی دوست نے بتایا۔ آپ کنڈل کو بھول
- جائیں اور اس کے بجائے ایمیزون اسٹاک خریدیں

لیکن کیا یہ کافی ہے؟ اگر آپ ابھی یہ پڑھ رہے ہیں، میرا اندازہ ہے
کہ آپ کو جواب معلوم ہے: کوئی راستہ نہیں! مجھے آپ کو یہ بتانے
کی ضرورت نہیں ہے کہ یہ آپ کے والدین اور دادا دادی کی سرمایہ
کاری کی دنیا نہیں ہے۔ منصوبہ بہت آسان ہوا کرتا تھا: کالج جائیں،
نوکری حاصل کریں، کام کریں، اور پھر شاید کسی بڑی کارپوریشن میں
بہتر ملازمت حاصل کریں۔ اس کے بعد، کلید یہ تھی کہ قدر میں اضافہ
کرنے، سیڑھی پر چڑھنے، کمپنی کے اسٹاک میں سرمایہ کاری، اور پنشن

کے ساتھ ریٹائر ہونے کا راستہ تلاش کرنا تھا۔ پنشن یاد ہے؟ زندگی کے لیے کبھی نہ ختم ہونے والی آمدنی کا وعدہ؟ وہ آثار بن گئے ہیں۔ آپ اور میں دونوں جانتے ہیں کہ دنیا ختم ہو چکی ہے۔ اب ہم کم پیسوں پر زیادہ جیتے ہیں۔ نئی ٹکنالوجی آن لائن آتی رہتی ہیں، ایک ایسے نظام کو روکتی ہیں جو اکثر ایسا لگتا ہے کہ اس کو بڑھنے میں ہماری مدد کرنے کے بجائے ہمیں ہمارے پیسے سے الگ کرنے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے۔ جیسا کہ میں یہ الفاظ لکھ رہا ہوں، ہماری بچتوں پر سود کی شرح صفر کے قریب منڈلا رہی ہے، جب کہ بازار سمندر پر کارک کی طرح بڑھتے اور گرتے ہیں۔ دریں اثناء، ہمیں لامحدود انتخاب اور ذہن کو حیران کرنے والی پیچیدگی کے مالیاتی نظام کا سامنا ہے۔ آج 10,000 اور سینکڑوں عالمی ETFs سے زیادہ میوچل فنڈز، 1,400 مختلف اسٹاک ایکسچینجز میں سے انتخاب کرنا ہے۔ ایسا لگتا ہے کہ ہر روز ہم مخففات کے حروف تہجی کے سوپ کے ساتھ زیادہ سے زیادہ پیچیدہ

CDOs, REITs, MBSs, MLPs, CDSs, CETFs-... : سرمایہ کاری کے "آلات" تیار کر رہے ہیں

؟ ڈبلیو ٹی ایف

کے بارے میں کیا خیال ہے؟ اس کے لیے مختصر HFT ہے۔ اعلیٰ تعدد تجارت، جہاں ہر روز مارکیٹ میں گھومنے والی دسیوں لاکھوں تجارتوں میں سے 50% سے 70% اب تیز رفتار مشینوں کے ذریعے تیار کی جاتی ہیں۔ اس کا آپ کے لیے کیا مطلب ہے؟ آپ کا آرڈر مکمل کرنے کے لیے اپنے ماؤس پر کلک کرنے E*Trade میں صرف آدھا سیکنڈ، یا تقریباً 500 ملی سیکنڈ لگتے ہیں۔ اس مختصر وقت میں، سپر کمپیوٹر والے بڑے لڑکوں نے ایک ہی اسٹاک کے ہزاروں حصص سینکڑوں بار خریدے اور بیچے ہوں گے، ہر لین دین کے نمائش HFT، ساتھ مائیکرو منافع کما رہے ہوں گے۔ مائیکل لیوس کے سب سے زیادہ فروخت ہونے والے مصنف فلش بوائز: وال سٹریٹ

امریکی اسٹاک مارکیٹ، عالمی سرمایہ داری کی "منٹ 60 کی بغاوت، بتایا
سب سے مشہور مارکیٹ، دھاندلی کا شکار ہے۔۔۔ اسٹاک ایکسچینجز، وال
اسٹریٹ کے بڑے بینکوں، اور اعلیٰ تعدد والے تاجروں کے مجموعے
سے۔۔۔ وہ مائیکروسافٹ میں حصص خریدنے کی آپ کی خواہش کی
نشاندہی کرنے اور انہیں آپ کے سامنے خریدنے اور زیادہ قیمت پر آپ
کو واپس فروخت کرنے کے قابل ہیں! یہ لوگ کتنے تیز ہیں؟ ایک
فرم نے شکاگو اور نیویارک کے درمیان فائبر آپٹک کیبلز کو HFT
سیدھا کرنے کے لیے ایک چوتھائی بلین ڈالر خرچ کیے، زمین کی تزئین
کی تعمیر نو اور 1.4 ملی سیکنڈ کے فاصلے پر زمین کو لفظی طور پر ٹیرافارم
کیا۔

اس کی ترسیل کا وقت! لیکن یہاں تک کہ یہ کافی تیز نہیں ہے۔
کچھ تجارتیں پہلے ہی مائیکرو سیکنڈز میں ہوتی ہیں — یعنی ایک ملینو انایک
ٹیکنالوجی ان تجارتوں کو نینو سیکنڈز میں ہونے HFT سیکنڈ کا جلد ہی

کی اجازت دے گی۔ اربوانایک سیکنڈ کا دریں اثنا، وہ سمندر کے فرش پر کیبل بچھا رہے ہیں، اور یہاں تک کہ شمسی توانائی سے چلنے والے ڈرونز کے بارے میں بات کی جا رہی ہے جو نیویارک اور لندن میں تبادلے کو جوڑنے کے لیے مائکروویو ریلے اسٹیشن کے طور پر کام کر رہے ہیں۔ اگر یہ سب آپ کو پریشان کر دیتے ہیں تو میں آپ کے ساتھ ہوں۔ روشنی کی رفتار سے تجارت کرنے والے اڑنے والے روبوٹس سے مقابلہ کرنے کے آپ کے کیا امکانات ہیں؟ آپ انتخاب کے اس ہائی ٹیک، ہائی رسک بھولبلیا کے ذریعے راستہ تلاش کرنے کے لیے کہاں جاتے ہیں؟

- ایک ماہر ایک عام آدمی ہے جو گھر سے دور مشورہ دیتا ہے۔
آسکر وانڈٹ۔

مسئلہ یہ ہے کہ جب بات پیسے (اور سرمایہ کاری) کی ہو تو ہر ایک کی

رائے ہوتی ہے۔ سب کے پاس ایک ٹپ ہے۔ سب کے پاس جواب ہے۔ لیکن میں آپ کو ایک اشارہ دوں گا: ان کے پاس شاذ و نادر ہی ایسا ہوتا ہے جو واقعی آپ کی مدد کرے۔ کیا آپ نے دیکھا ہے کہ پیسے کے ارد گرد عقائد مذہب اور سیاست کی طرح کیسے ہیں؟ بات چیت شدید اور جذباتی ہو سکتی ہے۔ خاص طور پر آن لائن، جہاں کوئی حقیقی علم یا مہارت کے بغیر لوگ اپنے نظریات کو فروغ دیں گے اور دوسروں کی حکمت عملیوں پر اس قدر شدید تنقید کریں گے، حالانکہ ان کا کوئی ثابت شدہ ٹریک ریکارڈ نہیں ہے۔ یہ پروزیک پر ایک ماہر نفسیات کی طرح ہے جو آپ کو بتا رہا ہے کہ آپ کیسے مکمل زندگی گزار سکتے ہیں۔ یا کوئی موٹاپے والا شخص جو آپ کو پتلا اور فٹ ہونے کا طریقہ بتا رہا ہے۔ میں پنڈتوں کو ان لوگوں میں الگ کرتا ہوں جو بات کرو اور وہ لوگ جو پیدل چلنا۔ میں آپ کے بارے میں نہیں جانتا، لیکن میں ان تمام "ماہرین" سے سن کر بیمار ہوں اور تھک گیا ہوں جو ہمیں بتاتے ہیں

کہ کیا کرنا ہے، لیکن ان کی اپنی زندگیوں میں کوئی نتیجہ نہیں نکلا۔
اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ کسی اور سرمایہ کاری گرو سے پاگل
وعدے سننے جا رہے ہیں، تو آپ غلط جگہ پر آگئے ہیں۔ میں اسے ان
مالیاتی تفریح کرنے والوں پر چھوڑ دوں گا جو آپ کو سب سے زیادہ گرم
اسٹاک خریدنے کے بارے میں چیختے ہیں، یا آپ سے التجا کرتے ہیں
کہ آپ اپنا پیسہ بچائیں اور اسے کسی افسانوی میوچل فنڈ میں ڈالیں۔
آپ ایک کو جانتے ہیں، جہاں وہ وعدہ کرتے ہیں کہ آپ اپنی رقم کو
12% سالانہ نمو کے ساتھ مسلسل جمع کریں گے۔ وہ ایسے مشورے
دیتے ہیں جن کی اکثر حقیقت میں کوئی بنیاد نہیں ہوتی، اور اکثر وہ ان
مصنوعات میں سرمایہ کاری بھی نہیں کرتے جو وہ آگے بڑھاتے
ہیں۔ ان میں سے کچھ شاید مخلصانہ سوچتے ہیں کہ وہ مدد کر رہے ہیں،
لیکن لوگ مخلص ہو سکتے ہیں اور سچے دل سے غلط ہو سکتے ہیں
میں چاہتا ہوں کہ آپ جان لیں کہ میں ان "مثبت سوچ رکھنے

والوں" میں سے نہیں ہوں جو آپ کو دنیا کے بارے میں غلط نظریہ کے ساتھ آگے بڑھائے گا۔ میں ذہانت پر یقین رکھتا ہوں۔ آپ کو چیزوں کو ویسا ہی دیکھنا ہوگا جیسا کہ وہ واقعی ہیں لیکن ان سے بدتر نہیں۔ زندگی کا یہ نظریہ آپ کو کچھ نہ کرنے کا بہانہ فراہم کرتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ آپ مجھے ٹی وی پر "بڑے دانتوں والے مسکراتے ہوئے آدمی" کے طور پر جانتے ہوں، لیکن میں یہاں آپ کو اثبات کا ایک گروپ بتانے کے لیے نہیں ہوں۔ میں وہ لڑکا ہوں جو آپ کو گہرائی میں کھودنے، حقیقی مسائل کو حل کرنے میں مدد کرنے پر توجہ مرکوز کرتا ہوں، اور اپنی زندگی کو اگلے درجے پر لے جائیں۔

سالوں سے، میں ایسی حکمت عملیوں اور اوزاروں کو تلاش 38 کرنے کا جنون میں ہوں جو لوگوں کی زندگی کے معیار کو فوری طور پر تبدیل کر سکتے ہیں۔ میں نے قابل پیمائش نتائج پیدا کر کے ان کی تاثیر کو ثابت کیا ہے جہاں دوسرے ناکام ہوئے ہیں۔ اب تک میں اپنی

کتابوں، ویڈیوز، اور آڈیو پروگراموں کے ذریعے 100 مختلف ممالک سے 50 ملین سے زیادہ لوگوں تک پہنچ چکا ہوں، اور مزید 4 ملین لائیو ایونٹس کے ذریعے۔

جو میں شروع سے جانتا ہوں وہ یہ ہے۔ کامیابی سراگ چھوڑ دیتی ہے۔ جو لوگ اعلیٰ سطح پر کامیاب ہوتے ہیں وہ خوش قسمت نہیں ہوتے۔ وہ ہر کسی کے مقابلے میں کچھ مختلف کر رہے ہیں۔ میں ان لوگوں میں دلچسپی رکھتا ہوں: وہ لوگ جن کو سیکھنے اور بڑھنے اور حاصل کرنے کی بے پناہ بھوک ہے۔ مجھے غلط مت سمجھو۔ میں گمراہ نہیں ہوں۔ میں جانتا ہوں کہ دنیا میں بہت کم لوگ ہیں جو فٹ اور صحت مند ہیں اور جو اسے برقرار رکھتے ہیں۔ زیادہ تر لوگوں کے اپنے قریبی رشتوں میں کئی دہائیوں کی پائیدار محبت اور جذبہ نہیں ہوتا ہے اور نہ ہی وہ مسلسل شکر گزاری اور خوشی کا تجربہ کرتے ہیں۔ بہت کم لوگ ہیں۔

جو اپنے کاروبار کے مواقع کو زیادہ سے زیادہ بڑھاتے ہیں۔ اور اس سے بھی کم لوگ ہیں جو بہت کم یا کچھ نہیں سے شروع کرتے ہیں اور مالی طور پر آزاد ہو جاتے ہیں۔

لیکن چند ایک کرتے ہیں! کچھ کیا عظیم رشتے، عظیم خوشی، عظیم دولت، اور لامتناہی شکر گزار ہوں۔ میں نے مطالعہ کر لیا ہے کچھ جو کرتے ہیں بمقابلہ بہت سے جو بات کرتے ہیں۔ اگر آپ رکاوٹوں کو تلاش کرنا چاہتے ہیں، تو کیا ہے غلط ہمیشہ دستیاب ہے۔ لیکن ایسا ہی میں انسانی فضیلت کا شکاری ہوں۔ میں ان لوگوں کی! کیا ہے۔ صحیح تلاش کرتا ہوں جو اصولوں کو توڑتے ہیں اور ہم سب کے سامنے یہ ظاہر کرتے ہیں کہ واقعی کیا ممکن ہے۔ میں سیکھتا ہوں کہ وہ چند غیر معمولی افراد کیا کرتے ہیں جو ہر ایک سے مختلف ہے، اور پھر ان کی تقلید کرتا ہوں۔ مجھے پتہ چلتا ہے کہ کیا کام کرتا ہے، اور پھر میں اسے واضح کرتا ہوں، اسے آسان بناتا ہوں، اور لوگوں کو آگے بڑھنے میں

- مدد کرنے کے لیے اسے منظم کرتا ہوں

کے تاریک دنوں کے بعد سے، جب عالمی مالیاتی نظام تقریباً 2008 پگھل گیا تھا، میں روزمرہ کے لوگوں کو اپنے پیسوں پر قابو پانے اور ایک ایسے نظام کے خلاف لڑنے میں مدد کرنے کے لیے ایک راستہ تلاش کرنے کا جنون رکھتا ہوں جس کے خلاف اکثر دھاندلی کی جاتی ہے۔ یہ حل برسوں سے جاری ہے، اور کیپیٹل ہل پر کی گئی ان تمام نام نہاد اصلاحات کے ساتھ یہ بہت زیادہ بہتر نہیں ہوا ہے۔ کچھ علاقوں میں، یہ بدتر ہو گیا ہے۔ جوابات تلاش کرنے کے لیے، میں نے پیسے کی دنیا کے 50 انتہائی شاندار، بااثر کھلاڑیوں کا انٹرویو کیا۔ اس کتاب میں، آپ کو بات کرنے والے سر نہیں ملیں گے، اور آپ کو میری رائے بھی نہیں ملے گی۔ آپ اسے سنیں گے

براہ راست کھیل کے ماسٹرز سے: خود ساختہ ارب پتی، نوبل انعام یافتہ، اور مالیاتی ٹائٹنز۔ یہاں صرف چند ماسٹرز آف منی کا نمونہ ہے جن سے

آپ آگے کے صفحات میں سیکھیں گے

- ♦ جان سی بوگلے، اسٹاک مارکیٹ کی 64 سالہ تاریخ کے ساتھ 85 سالہ
- ♦ بابا اور دنیا کی نمبر ایک میوچل فنڈ کمپنی، وینگارڈ گروپ کے بانی
- ♦ رے ڈالیو، کمرہ ارض کے سب سے بڑے ہیج فنڈ کے بانی، جن کے اثاثے \$160 بلین ہیں۔ ♦ ڈیوڈ سویٹسن، اب تک کے سب سے بڑے ادارہ جاتی سرمایہ کاروں میں سے ایک، جنہوں نے دو دہائیوں سے بھی کم عرصے میں سیل یونیورسٹی کی انڈومنٹ کو \$1 بلین سے بڑھا کر \$23.9 بلین سے زیادہ کر دیا۔ ♦ کائل باس، ایک ایسا شخص جس نے سب پرائم بحران کے دوران دو سالوں میں \$30 ملین کی سرمایہ کاری کو \$2 بلین میں بدل دیا۔
- ♦ کارل آئیٹیکاہن، جس نے گزشتہ ایک، پانچ اور دس سالہ دور میں وارن
- ♦ - بفیٹ، مارکیٹ، اور عملی طور پر باقی سب کو پیچھے چھوڑ دیا ہے
- ♦ جنہیں بہت سے لوگ Mary Callahan Erdoes،

J.P Morgan فنانس میں سب سے طاقتور خاتون سمجھتے ہیں۔ وہ
کے طور پر \$2.5 CEO کی Asset Management
ٹریلین سے زیادہ کی نگرانی کرتی ہے۔ اور ۰ چارلس شواب، جنہوں نے
وال سٹریٹ کو انفرادی سرمایہ کاروں کے لیے کھولنے کے لیے انقلاب
- برپا کیا، اور جن کی مشہور کمپنی اب زیر انتظام \$2.38 ٹریلین ہے

میں آپ کو ان اور بہت سے دوسرے سپر اسٹارز کے ساتھ کمرے
میں رکھوں گا جو مسلسل نتائج حاصل کرتے ہیں، دہائیوں کے بعد، اوپر
اور نیچے کی مارکیٹوں میں، تیزی اور بسٹ۔ ہم ایک ساتھ مل کر ان کی
سرمایہ کاری کی کامیابی کے بنیادی رازوں سے پردہ اٹھائیں گے اور
- دیکھیں گے کہ انہیں چھوٹی سے چھوٹی رقم پر بھی کیسے لاگو کیا جائے

اور یہاں کلید ہے: میں نے یہ کتاب دنیا کے کامیاب ترین سرمایہ
کاروں کی لازوال حکمت پر مبنی لکھی ہے۔ بہر حال، ہم میں سے کوئی
نہیں جانتا کہ جب آپ اس کتاب کو پڑھ رہے ہوں گے تب تک

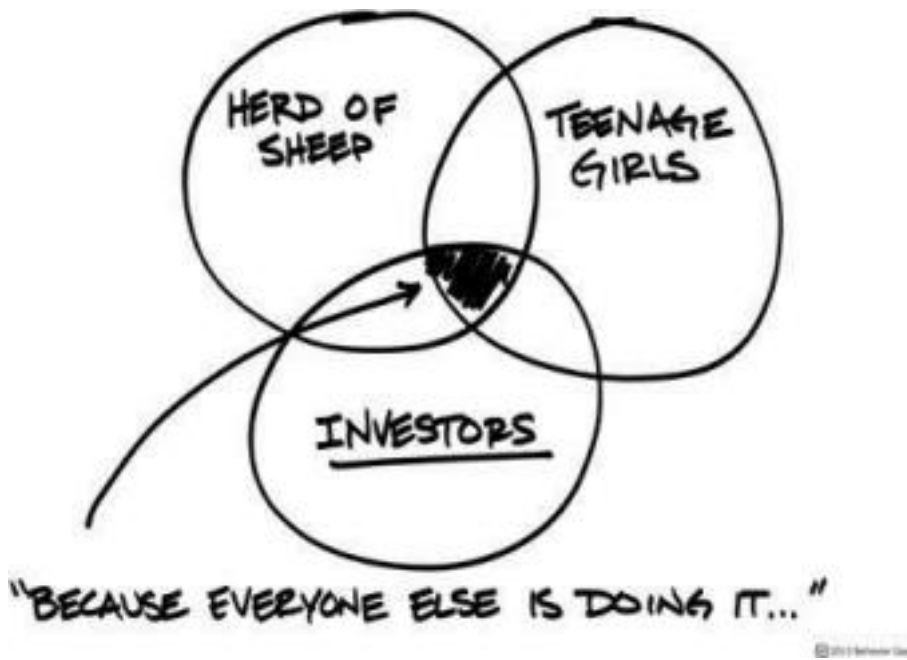
معیشت کس طرف جائے گی۔ مہنگائی ہوگی یا افراط زر؟ بیل مارکیٹ یا
رتچھ؟ خیال یہ جاننا ہے کہ مارکیٹ کی کسی بھی حالت میں کیسے زندہ
رہنا اور ترقی کی منازل طے کرنا ہے۔ یہ تحقیقی ماہرین وضاحت کریں گے
کہ کس طرح اس کے علاوہ، وہ آپ کو سرمایہ کاری کا مرکب دکھانے
کے لیے اپنے پورٹ فولیو کھولیں گے جس پر وہ ہر طوفان کے موسم
میں انحصار کرتے ہیں۔ اور وہ اس سوال کا جواب دیں گے: اگر آپ
اپنی کوئی مالی دولت اپنے بچوں کو نہیں دے سکتے، لیکن صرف اصولوں
کا ایک مجموعہ، تو وہ کیا ہوں گے؟ یہ سب سے بڑی میراث ہو سکتی
ہے، اور اسے حاصل کرنے کے لیے آپ کو ان کے بچوں میں سے
ایک بننے کی ضرورت نہیں ہے

۔ آگے بڑھنے کا راز شروع ہو رہا ہے

مارک ٹوین -

تیار ہو جائیں، کیونکہ ہم اکٹھے مالی تحفظ، آزادی اور آزادی کے لیے 7
آسان مراحل کے ذریعے سفر پر جانے والے ہیں! چاہے آپ ابھی ایک
ہزار سالہ شروعات کر رہے ہوں، ریٹائرمنٹ کا سامنا کرنے والا ایک
بچہ بومر ہو، یا ایک نفیس سرمایہ کار جو آپ کی برتری کو برقرار رکھنے کی
کوشش کر رہا ہو، یہ کتاب آپ کو اپنے مالی اہداف کو ترتیب دینے اور
حاصل کرنے کے لیے ایک عملی خاکہ پیش کرے گی اور آپ کو کسی
بھی حد تک محدود رویوں سے آزاد ہونے میں مدد ملے گی۔ آپ کو حقیقی
کثرت سے روکنا۔ ہم دولت کی نفسیات کو دریافت کریں گے، جس کا
میں نے تقریباً چار دہائیوں سے مطالعہ کیا اور سکھایا ہے۔ ہم پیسے کی ان
غلطیوں سے نمٹیں گے جو لوگ کرتے ہیں، ان باتوں کو صفر کرتے
ہوئے جو انہیں ان کے بہترین منصوبوں پر عمل کرنے سے روکتی
ہے۔ اور اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ آپ کو مطلوبہ نتائج
حاصل ہوں، میں زمین کے بہترین رویے کے ماہر معاشیات کے پاس

گیا ہوں۔ ایسے حل جو واقعی کام کرتے ہیں — چھوٹی، سادہ
ایڈجسٹمنٹ جو خود بخود آپ کو وہ کام کرنے کے لیے متحرک کرتی ہیں جو
دوسروں کو برقرار رکھنے کے لیے نظم و ضبط کی ضرورت ہوتی ہے۔ ایسی
حکمت عملی جو آرام سے ریٹائر ہونے یا ٹوٹ کر مرنے کے درمیان
فرق کر سکتی ہے۔



آئیے اس کا سامنا کریں: بہت سارے ہوشیار اور کامیاب لوگوں نے
پیسے کے اس شعبے کو ایک طرف رکھ دیا ہے کیونکہ یہ بہت پیچیدہ اور
زبردست لگتا ہے۔ ان سب سے پہلے جن لوگوں کو میں نے یہ مخطوطہ

جائزہ لینے کے لیے دیا ان میں سے ایک انجیلانامی ایک شاندار دوست ہے جس نے اپنی زندگی کے بہت سے شعبوں میں مہارت حاصل کی ہے۔ لیکن پیسے کے شعبے میں کبھی نہیں۔ اس نے مجھے بتایا کہ لوگوں نے سوچا کہ وہ حیرت انگیز ہے کیونکہ اس نے 20,000 میل سمندر کے کچھ کھردرے سمندروں میں چھوٹی سیل بوٹس پر سفر کیا تھا۔ لیکن وہ جانتی تھی کہ اس نے اپنے مالی معاملات کو نظر انداز کیا، اور اس نے اسے شرمندہ کیا۔ "یہ بہت الجھا ہوا لگ رہا تھا، اور میں قابل نہیں ہو سکتا۔ میں نے پہلے ہی شکست محسوس کی، اس لیے میں نے ہار مان لی، حالانکہ یہ میری فطرت میں نہیں ہے۔ لیکن اس نے محسوس کیا کہ اس کتاب میں 7 آسان اقدامات پر عمل کر کے، وہ آخر کار اپنے مالیات پر کنٹرول حاصل کر سکتی ہے، اور یہ آسان اور بے درد تھا! "اگوش، میں اپنے مستقبل کے لیے صرف چند چیزوں کو کاٹ کر بچا سکتی ہوں جو مجھے خوشی نہیں دیتی،" اس نے مجھے بتایا۔ ایک بار

جب اس نے بچت کے بارے میں سوچنا شروع کیا، تو وہ ایک خودکار سرمایہ کاری اکاؤنٹ قائم کرنے میں کامیاب ہو گئی، اور باب 2.8 تک، اس نے پہلے ہی اپنی زندگی بدل دی تھی۔
کچھ دنوں بعد، وہ مجھ سے ملنے آئی اور کہنے لگی، "مجھے اپنی پہلی بالکل نئی کار ملی ہے۔" میں نے اس سے پوچھا، "یہ؟ تم نے کیسے کیا؟"

اس نے کہا، "مجھے یہ احساس ہونے لگا کہ میں اپنی پرانی کار پر مرمت اور گیس کے لیے اس سے زیادہ رقم خرچ کر رہی ہوں جتنا کہ ایک بالکل نئی کار کی مالی اعانت پر خرچ ہوتا ہے!" جب اس نے اوپر کھینچا تو آپ کو اس کے چہرے پر نظر آنی چاہیے تھی۔
- ایک چمکدار نئی موتیوں والی سفید جیپ رینگلر میں

لہذا میں چاہتا ہوں کہ آپ جان لیں کہ یہ کتاب صرف اس بارے میں نہیں ہے کہ کس طرح آرام دہ ریٹائرمنٹ حاصل کی جائے، بلکہ

اس کے بارے میں بھی ہے کہ زندگی کے معیار کو کیسے حاصل کیا جائے جس کی آپ آج خواہش اور مستحق ہیں۔ آپ اپنی زندگی کو اپنی شرائط پر گزار سکتے ہیں جب کہ آپ بیک وقت اپنے مستقبل کے معیار زندگی کو بھی بند کر دیتے ہیں! باختیار بنانے اور اندرونی طاقت اور یقین کا احساس جو آپ کو اپنی زندگی کے اس شعبے میں مہارت حاصل کرنے پر محسوس ہوتا ہے وہ ہر چیز میں پھیل جائے گا: آپ کا کیریئر، آپ کی صحت، آپ کے جذبات اور آپ کے تعلقات! جب آپ کو پیسے کے بارے میں اعتماد کی کمی ہوتی ہے، تو یہ لاشعوری طور پر دوسرے شعبوں میں بھی آپ کے اعتماد کو متاثر کرتا ہے۔ لیکن جب آپ اپنے مالی معاملات کا چارج سنبھالتے ہیں، تو یہ آپ کو باختیار بناتا ہے اور آپ کو دوسرے چیلنجوں کا مقابلہ کرنے کے لیے پرجوش کرتا ہے مالی آزادی کے راستے پر شروع ہونے سے ہمیں کیا چیز روکتی ہے؟ ہم میں سے بہت سے لوگوں کے لیے، میری دوست انجیلا کی طرح، یہ

احساس ہے کہ ہم اپنے سر پر ہیں۔ ہمیں سوچنا سکھایا گیا ہے، "یہ بہت پیچیدہ ہے" یا "یہ میرا فیلڈ نہیں ہے۔" سچ کہوں تو نظام ہے۔ ڈیزائن کیا گیا الجھن میں ڈالنا، تاکہ آپ ان "پیشہ ور افراد" پر کنٹرول چھوڑ دیں جو آپ کو اندھیرے میں رکھ کر بھاری فیسیں وصول کرتے ہیں۔ آپ آگے کے ابواب میں یہ سیکھنے جا رہے ہیں کہ اسے ہونے سے کیسے روکا جائے، اور سب سے اہم بات یہ ہے کہ میں آپ کو یہ بتانے جا رہا ہوں کہ آزادی کے لیے اپنے راستے پر سرمایہ کاری کرنا بالکل بھی الجھا ہوا نہیں ہے۔

لوگوں کے کامیاب ہونے کی ایک وجہ یہ ہے کہ ان کے پاس علم ہے دوسرے لوگوں کو نہیں ہے۔ آپ اپنے وکیل یا اپنے ڈاکٹر کو اس علم اور مہارت کے لیے ادائیگی کرتے ہیں جو آپ کے پاس نہیں ہے۔ ان کی اپنی ایک خاص زبان بھی ہے جو بعض اوقات انہیں ہم سب سے الگ رکھ سکتی ہے۔

مثال کے طور پر، طبی دنیا میں، آپ سن سکتے ہیں کہ پچھلے ایک اموات "سے مرچکے iatrogenic" سال میں 225,000 لوگ یہ (لوگ) ہیں۔ کے مطابق امریکن میڈیکل ایسوسی ایشن کا جریدہ ریاستہائے متحدہ میں موت کی تیسری سب سے بڑی وجہ ہے۔ آئٹروجنیک۔ سو ڈالر کے لفظ کے لیے یہ کیسا ہے؟ یہ اہم لگتا ہے، لیکن اس کا کیا مطلب ہے؟ کیا یہ ایک نایاب اشکٹبندیی بیماری اصل میں ایک iatrogenic، ہے؟ ایک جینیاتی تبدیلی؟ نہیں ڈاکٹر، یا ہسپتال، یا ایک غلط یا غیر ضروری طبی طریقہ کار کی وجہ سے ہونے والی نادانستہ موت سے مراد ہے۔

وہ باہر آکر ایسا کیوں نہیں کہتے؟ کیونکہ یہ کسی طبی ادارے کے مفادات کو پورا نہیں کرتا ہے کہ اسے سادہ زبان میں جو عام آدمی سمجھ سکتا ہے۔ مالیاتی دنیا کا بھی اپنا ایک لفظ ہے، ایسی چیزوں کے لیے خاص الفاظ جو واقعی اضافی فیسیں زبان میں چھپی ہوئی ہیں جس سے

آپ کے لیے یہ محسوس کرنا ناممکن ہو جائے گا کہ یہ آپ کے پیسے
- سے بہت زیادہ لے رہا ہے جتنا آپ سوچ بھی سکتے ہیں

مجھے امید ہے کہ آپ مجھے اس سفر میں اپنا مترجم اور ساتھ ہی اپنا
رہنما بننے دیں گے۔ ہم مل کر کوڈ کو توڑ دیں گے اور اس پیچیدگی کو ختم
کریں گے جو ہم میں سے بیشتر کو فنانس کی دنیا میں باہر کے لوگوں کی
- طرح محسوس کرتی رہتی ہے

آج اتنی معلومات موجود ہیں کہ انتہائی نفیس سرمایہ کار بھی زیادہ بوجھ
محسوس کر سکتے ہیں۔ خاص طور پر جب ہمیں احساس ہوتا ہے کہ ہم
پر کیا دباؤ ڈالا جا رہا ہے اس کا ہماری ضروریات سے کوئی لینا دینا نہیں
ہے۔ کہیں کہ آپ کو سینے میں ہلکا درد ہو رہا ہے، اور آپ اس لفظ کو
گوگل کر رہے ہیں۔ دلکیا دیکھتے ہو؟ یہ دل کے دورے کے بارے میں
کچھ نہیں ہے جس سے آپ ابھی نمٹنا چاہتے ہیں۔ اس کے بجائے،
آپ کو ہارٹ ملتا ہے، وہ میوزک گروپ جو 20 سالوں میں کامیاب

؟ نہیں ہوا۔ اس سے آپ کی مدد کیسے ہوتی ہے

میرا منصوبہ آپ کا ذاتی مالیاتی سرچ انجن بن کر آپ کی خدمت کرنا ہے۔ ہوشیار سرچ انجن، جو سادہ، واضح حل فراہم کرنے کے لیے تمام ضرورت سے زیادہ، حتیٰ کہ نقصان دہ مالیاتی معلومات کو فلٹر کرے گا اس سے پہلے کہ آپ اسے جان لیں، آپ بھی ایک اندرونی ہوں گے۔ آپ سیکھیں گے کہ واپسی کا پیچھا کرنا کیوں کام نہیں کرتا، اور مالیاتی ماہرین کی ¹، کیوں کوئی بھی مارکیٹ کو طویل مدتی نہیں مارتا اکثریت آپ کے بہترین مفادات کو پورا کرنے کی قانونی ذمہ داری کیوں نہیں رکھتی ہے۔ پاگل، ٹھیک ہے؟ آپ جانیں گے کہ میوچل فنڈز کے ذریعہ اشتہار کردہ ریٹرن وہ منافع کیوں نہیں ہیں جو آپ اصل میں کماتے ہیں۔ آپ کو ایسے حل ملیں گے جو آپ کی زندگی بھر کی سرمایہ کاری کے منافع میں لفظی طور پر لاکھوں ڈالرز کا اضافہ کر سکتے ہیں —

شماریاتی مطالعات سے پتہ چلتا ہے کہ آپ صرف اس کتاب کے

سیکشن 2 کے اصولوں کو پڑھ کر اور لاگو کر کے \$150,000 اور
\$450,000 کے درمیان بچا سکتے ہیں

آپ پیسے واپس اپنی جیب میں ڈالیں گے، "فیس فیکٹیو" میں نہیں۔
آپ 100% پرنسپل تحفظ کے ساتھ اپنی رقم بڑھانے کے ایک ثابت
شدہ طریقے کے بارے میں بھی جانیں گے، اور ٹیکس فری ٹو بوٹ
منتظر شدہ)۔ یہ گاڑی آخر کار آپ جیسے انفرادی سرمایہ کاروں (IRS
- کے لیے دستیاب ہے

اور یہاں وہ چیز ہے جو اس کتاب کو حقیقتاً الگ کرتی ہے: میں آپ
کو صرف سرمایہ کاری کی حکمت عملیوں کے بارے میں نہیں بتاتا جو
انتہائی دولت مندوں کے پاس ہے اور آپ اس تک رسائی حاصل نہیں
کر سکتے۔ میں نے انہیں آپ کے لیے سستی اور قابل رسائی بنانے
کے طریقے ڈھونڈ لیے ہیں! غیر معمولی مواقع سے فائدہ اٹھانے کے لیے
صرف چند مراعات یافتہ افراد ہی کیوں ہوں؟ کیا اب وقت نہیں آیا کہ

ہم کھیل کے میدان کو برابر کریں

یاد رکھیں، یہ آپ کا پیسہ ہے، اور یہ آپ کے لئے وقت ہے کنٹرول
لے لو۔

ایک لمحے کی بصیرت کبھی کبھی زندگی کے تجربے کے قابل
ہوتی ہے۔

۔ اولیور وینڈیل ہومز، ایس آر

اس سے پہلے کہ ہم آگے بڑھیں، میں آپ کو بتاتا ہوں کہ مجھے یہ
کتاب لکھنے کے لیے کس چیز نے اکسایا۔ اگر آپ نے سالوں میں
میرے کام کی کوئی بھی کوریج دیکھی ہے، یا اگر آپ نے میری کوئی
پچھلی کتاب پڑھی ہے، تو شاید آپ کو بڑے پیمانے پر اور قابل پیمائش
تبدیلی پیدا کرنے کے لیے میرا ٹریک ریکارڈ معلوم ہوگا — جس سے
لوگوں کو 30 سے 300 پاؤنڈ کم کرنے میں مدد ملتی ہے۔ ایسے رشتوں

کے ارد گرد جو بظاہر اپنے اختتام پر ہیں، کاروباری مالکان کو ایک سال میں اپنی کمپنیوں کو 30% سے 130% تک بڑھانے میں مدد کرتے ہیں۔ میں لوگوں کو بہت بڑے سانحات پر قابو پانے میں بھی مدد کرتا ہوں۔ جو جوڑے ایک بچہ کھو چکے ہیں، افغانستان سے پوسٹ ٹرایڈنگ اسٹریس ڈس آرڈر کے ساتھ واپس آنے والے فوجیوں تک۔ میرا جذبہ لوگوں کو ان کے تعلقات، ان کے جذبات، ان کی صحت، ان کے کیریئر، اور ان کے مالیات میں حقیقی کامیابیاں پیدا کرنے میں مدد کر رہا ہے۔

تقریباً چار دہائیوں سے، مجھے زندگی کے ہر شعبے سے تعلق رکھنے والے لوگوں کو تربیت دینے کا اعزاز حاصل رہا ہے، بشمول کرہ ارض کے کچھ طاقتور ترین مرد اور خواتین۔ میں نے ریاستہائے متحدہ کے صدور کے ساتھ ساتھ چھوٹے کاروباروں کے صدور کے ساتھ بھی کام کیا ہے۔ میں نے ابتدائی دنوں سے ہاکی کے عظیم وین گریڈز کی سے لے کر آج

کی سپر اسٹار سرینا ولیمز تک، کھیلوں کے ستاروں کی کارکردگی کو تبدیل کرنے میں کوچنگ اور مدد کی ہے۔ مجھے لیونارڈو ڈی کاپریو کی ٹھنڈک اور ہیوجیک مین کی گرمجوشی کے ساتھ ایوارڈ یافتہ اداکاروں کے ساتھ کام کرنے کا اعزاز حاصل ہوا ہے۔ میرے کام نے ایروسمتھ سے لے کر گرین ڈے تک، عشر سے لے کر پٹ بُل سے لے کر ایل ایل کول جے تک کے سرفہرست تفریح کاروں کی زندگیوں اور کارکردگیوں کو چھو لیا ہے۔ درحقیقت، مارک نے اوریکل میں اپنی نوکری چھوڑ دی اور تعمیر میں میرے 1999 [Salesforce.com](https://www.salesforce.com) - شروع کر دی

ایک سمینار میں Unleash the Power Within شرکت کے بعد۔ آج یہ \$5 بلین کا ادارہ ہے اور اسے "دنیا کی سب سے اختراعی کمپنی" کا نام دیا گیا ہے۔ فوربس پچھلے چار سالوں سے میگزین۔ تو ظاہر ہے۔ میرے کلائنٹ حوصلہ افزائی کے لیے میرے پاس نہیں آتے۔ ان کے پاس پہلے سے ہی کافی ہے۔ وہ مجھ سے جو

کچھ حاصل کرتے ہیں وہ ایسی حکمت عملی ہیں جو انہیں اگلے درجے تک پہنچنے اور اپنے کھیل میں سب سے اوپر رکھنے میں مدد کرتی ہیں۔

مالیاتی میدان میں، 1993 سے مجھے پال ٹیوڈر جونز کی کوچنگ کا اعزاز حاصل ہوا ہے، جو تاریخ کے دس بڑے مالیاتی تاجروں میں سے ایک ہیں۔ پال نے اکتوبر 1987 کے بلیک منڈے کے حادثے کی پیشین گوئی کی تھی جو کہ اب تک کی سب سے بڑی ایک دن کی امریکی اسٹاک مارکیٹ میں کمی (فیصد کے لحاظ سے) ہے۔ جب دنیا بھر میں مارکیٹیں گر رہی تھیں اور باقی سب اپنی قمیض کھو رہے تھے، پال نے 1987 میں اپنے سرمایہ کاروں کی رقم کو دگنا کر دیا۔ اس نے 2008 میں اسے دوبارہ کیا، جس سے اس کے سرمایہ کاروں کو تقریباً 30% مثبت واپسی ملی جب کہ مارکیٹ 50% گر گئی! پال کے ساتھ کام کرنا میرا کام ان اصولوں کو حاصل کرنا ہے جو اس کے تمام فیصلوں کی رہنمائی کرتے ہیں۔ پھر میں نے انہیں ایک ایسے نظام

میں ڈال دیا جسے وہ روزانہ استعمال کرتا ہے اور سب سے اہم بات یہ کہ نازک اوقات میں۔ میں مثبت سوچ کا کوچ نہیں ہوں۔ بالکل برعکس: میں کسی بھی چیز کے لیے تیار کوچ ہوں۔ میں پال کے ساتھ رابطے میں رہا ہوں، مارکیٹ کے حالات کے رولر کوسٹر کے ذریعے ہر روز اس کی تجارت کا سراغ لگا رہا ہوں۔ 1990 کی دہائی کے اواخر کے ٹیک بلبے سے لے کر 11/9 تک۔ ریئل اسٹیٹ میں ترقی اور سب پرائم مارکیٹ کے خاتمے سے لے کر 2008 کے مالیاتی بحران تک۔ میں اس کے بعد کے یورپی قرضوں کے بحران کے دوران بھی رہا ہوں۔ میں تین دہائیوں میں سونے کی قیمتوں میں ایک دن کا سب 2013 سے بڑا کریش۔

ان مالی چیلنجوں کے تنوع کے باوجود، مسلسل 28 سالوں میں، پال کے پاس کبھی ایک سال بھی ہارا نہیں رہا۔ میں گزشتہ 21 سالوں سے پال کے ساتھ کام کر رہا ہوں۔ وہ واقعی فتح کا راستہ تلاش کرنے

کی اپنی صلاحیت میں بے مثال ہے۔ مجھے اس کے ساتھ کندھے سے کندھا ملا کر رہنے کا اعزاز حاصل ہوا ہے جب کہ اس نے مسلسل پیسہ کمایا، چاہے مارکیٹ کتنی ہی اتار چڑھاؤ کا شکار ہو۔ اس کے ذریعے، میں نے سرمایہ کاری کی حقیقی دنیا کے بارے میں مزید سیکھا ہے اور کس طرح مشکل وقت میں فیصلے کیے جاتے ہیں جتنا کہ میں سوائیم بی۔ اے۔ کورسز سے حاصل کر سکتا تھا۔

میں اس وقت کے دوران نہ صرف پال کے ساتھ کام کرنے پر ناقابل یقین حد تک خوش ہوں بلکہ اسے اپنے سب سے پیارے دوستوں میں سے ایک سمجھتا ہوں۔ میں پال کے بارے میں جو چیز پسند کرتا ہوں اور اس کا احترام کرتا ہوں وہ یہ ہے کہ وہ نہ صرف اپنے لیے مالیاتی نتائج پیدا کرتا ہے بلکہ دنیا کے سب سے غیر معمولی مخیر حضرات میں سے ایک ہے۔ سالوں کے دوران، میں نے اسے نیویارک میں غربت کے خاتمے کے لیے آزاد منڈیوں کی طاقت کو بروئے کار لانے

کے سادہ خیال سے رابن ہڈ فاؤنڈیشن کو بڑھاتے ہوئے دیکھا ہے۔ خوش
قسمتیگیزین نے "ہمارے وقت کی سب سے زیادہ اختراعی اور بااثر
فلاحی تنظیموں میں سے ایک" کہا ہے۔ اب تک رابن ہڈ نے گرانٹس
اور اقدامات میں 1.45 بلین ڈالر سے زیادہ کی تقسیم کی ہے، اس
عمل میں لاکھوں زندگیاں بدل رہی ہیں۔

میں نے راستے میں اپنے اسباق بھی سیکھے ہیں، کچھ اپنی آزمائشوں اور
غلطیوں کے درد کے ذریعے — جس سے یہ کتاب آپ کو زیادہ سے
زیادہ بچنے میں مدد کرنے کے لیے بنائی گئی ہے۔ میں نے وال اسٹریٹ
پر اپنے نشانات حاصل کیے ہیں۔ میں نے 39 سال کی عمر میں ایک
کمپنی کو پبلک کیا اور اپنی ذاتی مالیت کو چند ہفتوں میں \$400 ملین
سے زیادہ ہوتے دیکھا اور پھر 2000 کے ڈاٹ کام کے کریش کے
ساتھ زمین پر واپس آ گیا۔

لیکن وہ اسٹاک مارکیٹ "اصلاح" اس کے مقابلے میں کچھ بھی نہیں

تھی جو ہم سب حالیہ برسوں میں گزرے ہیں۔ 09-2008 کا پکھلاؤ
گریٹ ڈپریشن کے بعد بدترین معاشی بحران تھا۔ کیا آپ کو یاد ہے کہ یہ
کیسا محسوس ہوتا تھا جب ایسا لگتا تھا کہ ہماری مالی دنیا ختم ہو رہی
کو 401(k) ہے؟ ڈاؤ جونز انڈسٹریل ایوریج 50٪ گر گئی، آپ کے
اس کے ساتھ گھسیٹتے ہوئے ریئل اسٹیٹ میں نیچے گر گیا، اور آپ
کے گھر کی قیمت 40٪ یا اس سے زیادہ کم ہو سکتی ہے۔ لاکھوں
لوگوں نے زندگی بھر کی محنت سے حاصل ہونے والے فوائد کو کھو دیا،
اور لاکھوں لوگ اپنی ملازمتوں سے ہاتھ دھو بیٹھے۔ ان خوفناک مہینوں
کے دوران، مجھے پہلے سے کہیں زیادہ مدد کی ضرورت والے لوگوں کی
طرف سے زیادہ فون کالز موصول ہوئیں۔ میں نے حجاموں اور ارب
پتیوں سے سنا ہے۔ لوگ مجھے بتائیں گے کہ وہ اپنے گھر کھو رہے
ہیں، ان کی بچت ختم ہو گئی ہے، ان کے بچے کالج نہیں جاسکتے۔
اس نے مجھے مار ڈالا کیونکہ میں جانتا ہوں کہ یہ کیسا محسوس ہوتا ہے

میں نے سخت محنت کی ہے اور مالی کامیابی سے نوازا ہے، لیکن یہ ہمیشہ ایسا نہیں تھا۔ میں کیلیفورنیا کی دھول سے بھری سان گیریئل ویلی میں چار مختلف باپوں کے ساتھ پلا بڑھا ہوں۔ میں واضح طور پر یاد کر سکتا ہوں، بچپن میں، فون نہیں اٹھا رہا تھا اور نہ ہی دروازے کا جواب دے رہا تھا کیونکہ میں جانتا تھا کہ وہاں کون تھا — یہ بل جمع کرنے والا تھا، اور ہمارے پاس اسے ادا کرنے کے لیے پیسے نہیں تھے۔ ایک نوجوان کے طور پر، میں سکول کے کپڑے پہننے پر شرمندہ تھا جو ہم نے کفایت شعاری کی دکان سے 25 سینٹ میں خریدے تھے۔ اور جب آپ "ہپ" نہیں ہوتے ہیں تو بچے کافی سفاک ہو سکتے ہیں۔ آج کفایت شعاری کی دکان ٹھنڈک کی علامت ہوگی — گو فکر! اور جب آخر کار مجھے اپنی پہلی کار ملی، جو 1960 کے ووکس ویگن کے بگ سے بھری ہوئی تھی، اس کار کا کوئی الٹ نہیں تھا، اس لیے میں نے ایک پہاڑی پر کھڑی کر دی، اور گیس کے لیے کبھی بھی کافی

رقم نہیں تھی۔ شکر ہے، میں نے یہ نظریہ نہیں خریدا کہ زندگی ایسی ہی ہے۔ میں نے اپنے حالات پر قابو پانے کا ایک طریقہ تلاش کیا۔ میرے اپنے تجربات کی وجہ سے، میں کسی کو تکلیف میں نہیں دیکھ سکتا۔ یہ مجھے پاگل بنا دیتا ہے۔ اور 2008 میں نے اپنی زندگی میں اس سے زیادہ غیر ضروری معاشی مصائب کا سامنا کیا۔

سٹاک مارکیٹ کے کریش کے فوراً بعد سب لوگ اس بات پر متفق تھے کہ سسٹم کو ٹھیک کرنے کے لیے کچھ نہ کچھ کرنا پڑے گا۔ میں ان تبدیلیوں کا انتظار کرتا رہا جس کا وعدہ کیا گیا تھا، لیکن برسوں بعد بھی یہ معمول کے مطابق کاروبار تھا۔ اور جتنا زیادہ میں نے مالیاتی بحران کی جڑوں کے بارے میں سیکھا، اتنا ہی مجھے غصہ آتا گیا۔ میرا ذاتی اشارہ اس وقت آیا جب میں نے اکیڈمی ایوارڈ جیتنے والی دستاویزی فلم دیکھی۔ ملازمت کے اندر، میٹ ڈیمن کے ذریعہ بیان کیا گیا، وال اسٹریٹ کے بندوق برداروں کے بارے میں جنہوں نے ہمارے پیسوں

سے پاگل خطرہ مول لیا اور معیشت کو تقریباً گرا دیا۔ اور ان کی سزا؟ ہم
ٹیکس دہندگان نے انہیں ضمانت دی، اور کسی طرح
کرداروں کی اسی کاسٹ کو بازیابی کے انچارج میں ڈال دیا گیا تھا۔ فلم
کے اختتام تک، میں مایوسی سے بوکھلا رہا تھا، لیکن میں نے اپنے غصے
"؟ کو ایک سوال میں بدل دیا: "میں کیا کر سکتا ہوں
- یہ کتاب اس کا جواب تھی

- کتاب جیسا وفادار کوئی دوست نہیں

ارنیسٹ ہیمنگ وے -

یہ کوئی آسان فیصلہ نہیں تھا۔ میں نے تقریباً 20 سالوں میں کوئی
بڑی کتاب نہیں لکھی۔ پچھلے سال، اوسطاً، میں 15 سے زیادہ ممالک
کا سفر کرنے کے لیے ہر چار دنوں میں سے ایک بار ہوائی جہاز پر تھا۔
میں ایک درجن کمپنیاں اور ایک غیر منافع بخش ادارہ چلاتا ہوں۔

میرے چار بچے ہیں، ایک حیرت انگیز بیوی، اور ایک مشن جس سے میں پیار کرتا ہوں اور رہتا ہوں۔ یہ کہنا کہ میری زندگی بھری ہوئی ہے ایک چھوٹی بات ہوگی۔ دونوں محدود طاقتور اندر دیو کو بیدار کریں۔ بین الاقوامی بیسٹ سیلر تھے، اور یہ بہت خوش کن تھا، لیکن میں نے اب تک دوبارہ لکھنے پر مجبور محسوس نہیں کیا۔ کیوں؟ مجھے زندہ واقعات پسند ہیں! مجھے ایک وقت میں 5,000 سے 10,000 لوگوں کے ساتھ بات چیت کرنے، گہرائی میں جانے اور ہفتے کے آخر میں 50 گھنٹے تک اپنی توجہ مرکوز رکھنے کی مکمل و سرجن کا تجربہ، فوری اور لچک پسند ہے۔ اور یہ کہ ایک ایسے دن اور عمر میں جب زیادہ تر لوگ تین گھنٹے کی فلم کے لیے نہیں بیٹھیں گے جسے بنانے کے لیے کسی نے 300 ملین ڈالر خرچ کیے ہوں۔ مجھے واضح طور پر یاد ہے اوپر نے مجھے بتایا تھا کہ وہ دو گھنٹے سے زیادہ نہیں رہ سکتی تھی — اور 12 گھنٹے بعد وہ ایک کرسی پر کھڑی تھی اور کیمرے کو چیخ رہی تھی، "یہ میری زندگی کے

سب سے بڑے تجربات میں سے ایک ہے!" عشر نے مجھے بتایا کہ اسے میرا کام پسند ہے، لیکن یقینی طور پر وہ پورے ویک اینڈ تک نہیں چل پائے گا۔ بالکل اوپرا کی طرح، اس نے اپنی زندگی کا وقت ختم کیا۔ پچاس گھنٹے بعد اس نے مجھ سے کہا، "یہ میری زندگی کے سب سے بڑے کنسرٹ میں جانے جیسا ہے۔ میں پاگلوں کی طرح نوٹ لکھ رہا تھا، اور تم نے مجھے ہنسانے پر مجبور کر دیا

میرا لائیو ایونٹ کا تجربہ اتنے جذبات، موسیقی، جوش و خروش اور گہری بصیرت سے بھرا ہوا ہے کہ لوگ بڑے پیمانے پر کارروائی کرنے کے لیے متحرک ہو جاتے ہیں۔ وہ صرف سوچتے ہی نہیں، وہ صرف محسوس نہیں کرتے، وہ تبدلتے ہیں، وہ بدل جاتے ہیں۔ اور میری باڈی لینگویج اور میری آواز میرے پڑھانے کے انداز کے لیے ضروری ہے۔ لہذا، مجھے اعتراف کرنا پڑے گا، جب میں کسی صفحے پر الفاظ لکھنے بیٹھتا ہوں، تو مجھے ایسا لگتا ہے جیسے میرے منہ پر ایک چپڑا سی ہے اور ایک ہاتھ

میری پیٹھ کے پیچھے بندھا ہوا ہے! ہیک، میں نے محسوس کیا کہ میں
کے ذریعے دس ملین سے زیادہ لوگوں تک TED Talk صرف ایک
- پہنچ سکتا ہوں

؟ تو کس چیز نے مجھے اپنا ذہن بدل دیا

مالیاتی بحران نے بہت زیادہ تکلیف دی، لیکن اس نے ہمیں دوبارہ
جائزہ لینے پر مجبور کیا کہ ہماری زندگیوں میں سب سے اہم کیا ہے —
ایسی چیزیں جن کا پیسے سے کوئی تعلق نہیں ہے۔ یہ بنیادی باتوں پر
واپس جانے کا وقت تھا، ان اقدار کی طرف جو ہمیں پہلے پریشان کن
وقتوں میں برقرار رکھتی ہیں۔ میرے لیے، اس نے مجھے وہ دن یاد کر
دے جب میں اپنی کار میں بے گھر سو رہا تھا اور اپنی زندگی کو بدلنے کا
راستہ تلاش کر رہا تھا۔ میں نے یہ کیسے کیا؟ کتابیں! انہوں نے مجھے
قائم کرنے میں مدد کی۔ میں ہمیشہ ایک شوقین قاری رہا ہوں: ایک
نوجوان کے طور پر، میں نے فیصلہ کیا کہ میں ایک دن ایک کتاب

پڑھنے جا رہا ہوں۔ میں نے سوچا کہ لیڈر قارئین ہیں۔ میں نے اسپید ریڈنگ کورس کیا۔ میں نے ایک دن میں پوری طرح سے کوئی کتاب نہیں پڑھی، لیکن سات سالوں میں، میں نے اپنی اور دوسروں کی مدد کے لیے جوابات تلاش کرنے کے لیے 700 سے زیادہ کتابیں پڑھیں۔ نفسیات، ٹائم مینجمنٹ، تاریخ، فلسفہ، فزیالوجی پر کتابیں۔ میں کسی بھی چیز کے بارے میں جاننا چاہتا تھا جو میری اور کسی اور کی زندگی کے معیار کو فوری طور پر تبدیل کر سکتا ہے۔

لیکن جو کتابیں میں نے بچپن میں پڑھی تھیں اس نے سب سے گہرا تاثر چھوڑا۔ وہ درد کی دنیا سے میرا ٹکٹ تھے: ایک ایسی دنیا جس کا کوئی مجبور مستقبل نہیں ہے۔ انہوں نے مجھے لامحدود امکانات کے دائرے میں پہنچا دیا۔ مجھے خود انحصاری پر رالف والدو ایرسن کا مضمون یاد ہے، اور یہ سطر "ہر آدمی کی تعلیم میں ایک وقت ایسا آتا ہے جب وہ اس یقین پر پہنچ جاتا ہے کہ حسد جہالت ہے؛ کہ تقلید خودکشی

ہے۔ کہ وہ اپنے آپ کو اپنے حصے کے طور پر بہتر، بدتر کے لیے
لے۔ ایک اور فلسفی جمیز ایلن کی کتاب تھی، جیسا کہ ایک آدمی سوچتا
ہے، بائبل کی کہاوت کی بازگشت "جیسے آدمی سوچتا ہے، ویسا ہی اس
کا دل ہو گا۔" یہ میرے پاس آیا ایک وقت جب میرا دماغ خوف سے
بھرا ہوا میدان جنگ تھا۔ اس نے مجھے یہ سکھایا
ہم اپنی زندگی میں جو کچھ بھی تخلیق کرتے ہیں وہ سوچ سے شروع ہوتا
ہے۔

میں نے عظیم رہنماؤں، عظیم مفکرین، عظیم کی سوانح عمری کھا
لیکرنے والے جیسے ابراہم لنکن، اینڈریو کارنگی، جان ایف کینیڈی، اور
وکٹر فرینک۔ میں نے محسوس کیا کہ دنیا کے عظیم مردوں اور عورتوں
نے مجھ سے کہیں زیادہ درد اور تکلیف کا سامنا کیا ہے۔ وہ صرف
خوش قسمت نہیں تھے، یا خوش قسمت بھی؛ کسی نہ کسی طرح ان میں
کچھ نہ کچھ تھا، ایک غیر مرئی طاقت جو انہیں اس سے کم پر بسنے نہیں

دیتی تھی جو وہ کر سکتے تھے، یا ہو سکتے تھے، یا دے سکتے تھے۔ مجھے
احساس ہوا کہ سیرت مقدر نہیں ہے۔ کہ میرا ماضی میرے مستقبل
- کے برابر نہیں تھا

ایک اور پسندیدہ 1937 کا ایک امریکی کلاسک تھا، نپولین ہل
کاسوچیں اور امیر بنیں۔ ہل نے 20 ویں صدی کے اوائل میں اینڈریو
کارنگی، ہنری فورڈ، تھیوڈور روزویلٹ، تھامس ایڈیسن تک، دنیا کے
500 سب سے کامیاب افراد کا انٹرویو کرتے ہوئے دو دہائیاں
گزاریں، یہ جاننے میں کہ انہیں کس چیز نے ٹک کیا۔ اس نے
دریافت کیا کہ ان سب نے اپنے اہداف پر مسلسل توجہ مرکوز کی، اور
ان کو حاصل کرنے کی خواہش، ایمان اور استقامت کا ایک مجموعہ۔
ہل کے اس پیغام سے کہ عام لوگ کامیابی کی راہ میں کسی بھی
رکاوٹ پر قابو پا سکتے ہیں، قارئین کی اس نسل کو امید بخشی جو عظیم
افسردگی سے نبرد آزما ہے۔ سوچیں اور امیر بنیں۔ اب تک کی سب سے

- زیادہ فروخت ہونے والی کتابوں میں سے ایک بن گئی

نپولین ہل کی تلاش میرے لیے ایک تحریک رہی ہے۔ اس کی کلاسک کی طرح، یہ کتاب بھی دنیا کی بہترین چیزوں کو تلاش کرنے پر تیار کی گئی ہے، وارن بفیٹ سے لے کر سر رچرڈ برانسن تک — اور اس میں وہ آدمی بھی شامل ہے جسے اس شعبے کے ماہرین نے ہمارے دور کا ایڈیٹس کہا ہے: رے کرزویل، جس نے ایجاد کیا تھا۔ پہلا ڈیجیٹل میوزک سنٹھیسائزر، متن کو تقریر میں ترجمہ کرنے والا پہلا سافٹ ویئر، وہ آپ کے آئی فون پر سری کے پیچھے آدمی ہے۔ اس نے ایک ایسا آلہ تیار کیا جو نابینا افراد کو سڑکوں پر چلنے اور کسی بھی مینو سے سڑک کے نشانات اور آرڈر پڑھنے کی اجازت دیتا ہے۔ آج رے گوگل کے لیے انجینئرنگ ڈیولپمنٹ کے سربراہ ہیں۔ لیکن میں ایک ایسی کتاب لکھنا چاہتا تھا جو کامیابی کی نفسیات اور سائنس سے بالاتر ہو کر ایک حقیقی منصوبہ تیار کرے، حقیقی ٹولز کے ساتھ جو آپ اپنے اور

اپنے خاندان کے لیے بہتر مستقبل کی تعمیر کے لیے استعمال کر سکیں۔ یہ ایک ہینڈ بک، ایک بلیو پرنٹ، نئی معیشت کے لیے مالک کا دستور العمل ہوگا۔

جیسے ہی میں نے ایک کتاب کی طاقت سے دوبارہ جوڑنا شروع کیا، میں نے سوچا، "مجھے ان جوابات کو ایک ایسی شکل میں ڈالنے کی ضرورت ہے جو کسی کے لیے دستیاب ہو۔" اور آج کی ٹکنالوجی کے ساتھ، اس کتاب میں آپ کو راستے میں آگے بڑھانے میں مدد کرنے کے لیے چند عظیم فوائد ہیں۔ اس میں الیکٹرانک سیگمنٹس ہیں جہاں آپ آن لائن جا کر کچھ مردوں اور عورتوں کو دیکھ سکتے ہیں جن کا میں نے انٹرویو کیا ہے اور ان کے الفاظ سن سکتے ہیں۔ ہمارے پاس ایک ایسی لیپ ہے جو آپ کو 7 آسان مراحل سے گزرنے کے لیے متحرک کرنے کے لیے بنائی گئی ہے تاکہ آپ صرف آئیڈیاز ہی نہیں سیکھیں بلکہ ان پر عمل کریں اور مالی آزادی حاصل کریں جس کے آپ واقعی

- مستحق ہیں

ویسے، جب میں نے یہ مہم جوئی شروع کی تو لوگوں نے مجھے بتایا کہ میں پاگل تھا۔ بہت سے نام نہاد ماہرین — اور یہاں تک کہ دوست بھی! — نے مجھے متنبہ کیا کہ میں فنانس کی پیچیدہ دنیا کو وسیع سامعین تک پہنچانے کی کوشش کرنے میں ناکام ہوں۔ یہاں تک کہ میرے پبلشر نے مجھ سے کسی اور چیز کے بارے میں لکھنے کی التجا کی۔

لیکن میں جانتا تھا کہ اگر مجھے راستے کی رہنمائی کے لیے بہترین آوازیں ملیں تو میں اسے ختم کر سکتا ہوں۔ میں نے یہاں جن لوگوں کا انٹرویو کیا ہے ان میں سے زیادہ تر انٹرویو نہیں دیتے، یا اگر وہ کرتے ہیں، تو وہ انتہائی نایاب ہیں۔ وہ سوئٹزرلینڈ کے شہر ڈیوس میں ورلڈ اکنامک فورم یا کونسل آن فارن ریلیشنز کے لیے خطاب کر سکتے ہیں، لیکن اپنے علم کو عام لوگوں تک پہنچانا، ان کی آواز میں، پہلے کبھی نہیں کیا گیا۔ ان

کی تنقیدی بصیرت کا اس طرح اشتراک کرنا جس پر کوئی بھی عمل کر سکے اس کتاب کا مشن بن گیا۔

مجھے دنیا کے کچھ بااثر لوگوں کے ساتھ بہترین تعلقات رکھنے کا اعزاز حاصل ہوا ہے: اعلیٰ مقامات پر دوست جو میری طرف سے کچھ کال کرنے کو تیار تھے۔ کچھ ہی دیر پہلے میں نے اپنے لیے دروازے کھولتے ہوئے پایا، اور میں کھیل کے ماسٹرز تک رسائی حاصل کر رہا تھا۔

... جنگل میں خوش آمدید

جنگل میں خوش آمدید، "گنر این روزز"۔

تو میں کہاں سے شروع کروں؟ میں نے ایک ایسے شخص کے ساتھ شروع کرنے کا فیصلہ کیا جس کے بارے میں زیادہ تر لوگوں نے کبھی نہیں سنا ہوگا، حالانکہ اسے سرمایہ کاری کا اسٹیو جابز کہا جاتا ہے۔ لیکن دنیا کے کسی بھی مالیاتی رہنما سے پوچھیں، چاہے وہ فیڈرل ریزرو کی چیئر وومن ہوں، کسی سرمایہ کاری بینک کی سربراہ ہوں، یا

ریاستہائے متحدہ کی صدر ہوں، اور وہ سب رے ڈالیو کے بارے میں جانتے ہیں۔ انہوں نے اس کی ہفتہ وار بریفنگ پڑھی۔ کیوں؟ کیونکہ حکومتیں اس سے پوچھتی ہیں کہ کیا کرنا ہے، اور وہ اپنا پیسہ لگاتا ہے۔ اسی طرح پنشن فنڈز اور انشورنس کمپنیوں کے ساتھ۔ وہ برج واٹر ایسوسی ایٹس کے بانی ہیں، دنیا کے سب سے بڑے ہیج فنڈ، جس میں 160 ایک ایسے وقت میں جب (*AUM*) بلین ڈالرنظام کے تحت اثاثے ایک بڑا ہیج فنڈ \$15 بلین کا انتظام کر سکتا ہے۔ یہ صرف دروازے تک پہنچنے کے لیے \$5 بلین کی خالص مالیت اور ابتدائی \$100 ملین کی سرمایہ کاری لیتا تھا۔ لیکن کوشش کرنے کی زحمت نہ کریں؛ وہ - اس وقت آپ کے پیسے یا کسی اور کے پیسے نہیں لے گا

رے ڈالیو ایک غیر متوقع پس منظر سے آیا تھا، جو کوئٹز، نیویارک میں ایک جاز موسیقار والد اور ایک گھریلو ماں کے ہاں پیدا ہوا تھا۔ اس نے ایک کیڈی کے طور پر شروعات کی جس نے مقامی گولف کورس میں

اپنی پہلی اسٹاک ٹپس کو اٹھایا۔ اب اس کی مالیت تقریباً 14 بلین ڈالر ہے اور وہ امریکہ کے 31 ویں امیر ترین آدمی ہیں۔ اس نے یہ کیسے کیا؟ مجھے معلوم کرنا تھا! یہاں ایک آدمی ہے جس کے مطابق خالص الفا فنڈ ہے۔ بیرن کا، اس نے 20 سالوں میں صرف تین بار پیسے کھولے ہیں، اور 2010 میں اس نے اپنے کلیدی کلائنٹس کے لیے 40٪ منافع پیدا کیا۔ فنڈ کی زندگی کے دوران (1991 میں شروع ہونے کے بعد سے)، اس نے 21٪ کمپاؤنڈ سالانہ ریٹرن (فیس سے پہلے) تیار کیا ہے۔ اگر کوئی ہے جس سے میں پوچھنا چاہتا ہوں، "کیا اوسط سرمایہ کار اب بھی اس پاگل، غیر مستحکم مارکیٹ میں پیسہ کما سکتا ہے؟" یہ رے تھا۔ تو جب اس نے مجھ سے کہا، "اس میں کوئی سوال نہیں ہے کہ آپ اب بھی جیت سکتے ہیں،" میں سب کان میں تھا! تم کیسے ہو

رے ڈالیو تک رسائی حاصل کرنا اتنا آسان نہیں ہے۔ لیکن جیسا کہ

یہ پتہ چلتا ہے، رے پہلے ہی جانتا تھا کہ میں کون ہوں، اور وہ میرے کام کا مداح تھا۔ ایک دوپہر میں کنیکٹی کٹ کے ساحل پر جنگل والے جزیرے پر اس کے حیرت انگیز طور پر معمولی گھر میں اس کے ساتھ بیٹھ گیا۔ اس نے مجھے بتایا کہ آپ جیسے انفرادی سرمایہ کار جیت سکتے ہیں — لیکن صرف اس صورت میں جب آپ پیشہ کو ان کے اپنے کھیل میں شکست دینے کی کوشش نہ کریں۔

انہیں کیا جاننا ہے، ٹونی، تم ہو کر سکتے ہیں جیت، "انہوں نے کہا۔ "لیکن آپ سسٹم کو شکست دینے کی کوشش کر کے ایسا نہیں کر سکتے۔ آپ کوشش نہیں کرنا چاہتے۔ میرے پاس پندرہ سو ملازمین اور چالیس سال کا تجربہ ہے، اور یہ ایک مشکل کھیل ہے۔ مینیجمنٹ زمین پر بہترین پوکر کھلاڑیوں کے ساتھ پوکر ہے۔"

رے کی عمر 65 سال ہے، نیویارک کے نرم لہجے میں بات کرتے ہیں، اور جب وہ بات کرتے ہیں تو اپنے ہاتھوں کو کنڈکٹر کی طرح

استعمال کرتے ہیں۔ اس نے مجھے یاد دلایا کہ پوکر، جیسے بازاروں میں کھیلنا، صفر کا کھیل ہے۔ ہر فاتح کے لیے، ایک ہارنے والا ہونا ضروری ہے۔ "جیسے ہی آپ اس کھیل میں ہوں گے، آپ صرف میز پر لڑکوں کے خلاف پوکر نہیں کھیل رہے ہیں۔ یہ ایک عالمی کھیل ہے، اور صرف چند فیصد لوگ ہی اس میں حقیقی رقم کماتے ہیں۔ وہ بہت کچھ بناتے ہیں۔ وہ ان لوگوں سے پیسے چھین سکتے ہیں جو کھیل میں اتنے اچھے نہیں ہیں، "انہوں نے کہا۔ "لہذا میں آپ کے سرمایہ کاروں سے کہوں گا، اوسط آدمی: آپ اس کھیل میں شامل نہیں ہونا چاہتے۔"

میں نے رے سے پوچھا، "اگر آپ لوگوں کو بتا رہے ہیں کہ وہ اس گیم میں حصہ نہیں لے سکتے، تو کیا وہ کسی اور کو کھیلنے دینے کے بارے میں دو بار سوچ رہے ہوں گے؟ کے لیے انہیں؟ بروکرز اور میوچل فنڈ مینیجرز کے بارے میں کیا خیال ہے جو کہتے ہیں کہ وہ آپ

ہو بہتر منافع حاصل کر سکتے ہیں

آپ کو لگتا ہے کہ آپ ڈاکٹر کے پاس جا رہے ہیں، لیکن وہ ڈاکٹر " نہیں ہیں، " اس نے مجھے بتایا۔ ہمیں تربیت دی گئی ہے کہ ہم اپنے مکمل ایمان کو ڈاکٹروں پر ڈالیں اور جو کچھ بھی وہ ہمیں بتائیں بغیر سوچے سمجھے کریں، امید ہے کہ ان کے پاس تمام جوابات ہوں گے۔ لیکن رے ڈیلو کا کہنا ہے کہ عام منی منیجرز آپ کو جیتنے میں مدد نہیں کریں گے کیونکہ ان کے پاس بڑی گیم میں کھیلنے کے لیے مہارت یا وسائل نہیں ہیں۔ "اگر انہوں نے ایسا کیا تو آپ کو ان تک رسائی حاصل نہیں ہوگی۔

ہم جو کچھ کرتے ہیں اس کے مقابلے میں اولمپکس آسان ہے، " " رے نے جاری رکھا۔ "یہ زیادہ مسابقتی ہے۔ آپ اپنے بروکر ڈیلر کے پاس جا سکتے ہیں، اور آپ کو لگتا ہے کہ آپ کو یہ کہنا پڑے گا، 'کیا وہ ہوشیار آدمی ہے؟' وہ ہوشیار ہو سکتا ہے۔ وہ آپ کی پرواہ کر سکتا

ہے۔ لیکن آپ کو پوچھنا پڑے گا، 'اس نے کتنے گولڈ میڈل جیتے ہیں؟' آپ کو بہت، بہت محتاط رہنا ہوگا، کیونکہ بہت سارے لوگ ہیں جو آپ کو مشورہ دیتے ہیں، لیکن انہیں اتنا اچھا ہونا ہوگا کہ وہ اسے "کھیل میں بہترین سے دور کر سکیں"

؟ تو کیا جواب ہے

مقابلہ کرنے کی کوشش کرنے کے بجائے، آپ کو سیکھنا "

ہوگا۔ جیتنے کا ایک غیر فعال طریقہ ہے۔ کرنے کا ایک طریقہ

ہے۔ نہینا پنے تمام انڈے ایک ٹوکری میں ڈالیں۔ یہ ایک نظام

ہے اپنے آپ کو تمام نشیب و فراز سے بچائیں، کیونکہ بہترین سرمایہ کار

جانتے ہیں کہ وہ غلط ثابت ہوں گے، چاہے وہ کتنے ہی ہوشیار کیوں

"نہ ہوں"

ایک سیکنڈ انتظار کرو! رے ڈالیو، جو 21 فیصد کا کمپاؤنڈ ریٹرن حاصل

کرتا ہے، کیا اب بھی غلط ہو سکتا ہے؟ "یہ ٹھیک ہے، ٹونی، میں غلط

ہونے والا ہوں،" اس نے کہا۔ "ہم سب غلط ہوں گے۔ لہذا ہمیں
- ایک ایسا نظام قائم کرنا ہوگا جو ہمیں اس سے بچائے

تو، تقریباً تین گھنٹے کے اختتام پر، یہ بڑے سوال کا وقت تھا: "رے،

وہ نظام کیا ہے؟" اور رے نے مجھ سے کہا، "ٹونی، آخری بار جب میں

نے پیسے لیے، تو میرے علم تک رسائی حاصل کرنے کے لیے آپ

کے پاس پانچ بلین ڈالر کی مالیت ہونی چاہیے اور کم از کم سرمایہ کاری

"- ایک سو ملین تھی۔ یہ واقعی پیچیدہ ہے، اور یہ بہت بدل جاتا ہے

میں نے کہا، "چلو، رے۔ آپ نے ابھی مجھے بتایا کہ کوئی بھی نیا

آپ تک رسائی حاصل نہیں کر سکتا۔ میں جانتا ہوں کہ آپ لوگوں کا

کتنا خیال رکھتے ہیں۔ اگر آپ اپنی رقم اپنے بچوں کو نہیں دے سکتے

ہیں، اور آپ صرف اصولوں کا ایک مجموعہ یا ایک پورٹ فولیو منتقل کر

سکتے ہیں — ایک ایسا نظام جو انہیں آپ کی طرح اچھے اور برے

وقتوں میں پیسہ کمانے کی اجازت دے گا — مجھے بتائیں کہ اس سے

؟ کیا ہوگا؟ اوسط سرمایہ کار کی طرح نظر آتے ہیں

ہم تھوڑا سا آگے پیچھے چلے گئے، اور آخر میں، کیا لگتا ہے؟ اس نے مجھے نمونے کے مثالی پورٹ فولیو کے ذریعے لے کر چلایا، سرمایہ کاری کا صحیح مرکب جو آپ کو کسی بھی مارکیٹ میں کم سے کم اتار چڑھاؤ کے ساتھ منافع کو زیادہ سے زیادہ کرنے میں مدد کرے گا۔

پورٹ فولیو کیا ہے؟ اگر آپ اس اصطلاح سے واقف نہیں ہیں، تو یہ صرف متنوع سرمایہ کاری کا ایک مجموعہ ہے جسے آپ اپنے مالی منافع کو زیادہ سے زیادہ کرنے کی کوشش کرنے کے لیے اکٹھا کرتے ہیں۔
رے نے ایک سادہ نظام کا انکشاف کیا کہ کس چیز میں اور کس فیصد اور رقم میں سرمایہ کاری کرنی ہے۔ اور جب ہم نے تاریخ میں پلٹ کر دیکھا، تو ہمیں معلوم ہوا کہ اس کی حکمت عملی کو استعمال کرتے ہوئے، آپ نے پچھلے 30 سالوں میں (1984 سے 2013 تک) وقت کا 85% کمایا ہوگا! یہ پچھلے 30 سالوں (1984 سے 2013)

میں صرف چار ہارے ہوئے سال ہیں — ایک سال میں زیادہ سے زیادہ 3.93% کے نقصان کے ساتھ (اور اوسطاً منفی سال صرف 1.9%)۔ اور ان چار ڈاون سالوں میں سے ایک صرف 0.03% تھا، جو زیادہ تر بریک ایون تک چلے گا۔ 2008 میں آپ صرف 3.93% نیچے ہوتے جب باقی مارکیٹ 51% (چوٹی سے گرت تک) کھو چکی تھی — یہ سب کچھ صرف وہی کر کے جو رے نے ہمارے ساتھ کیا ہے۔ اس نے جو پلان یہاں شیئر کیا ہے اس کی اوسطاً واپسی صرف 10% فی سال (فیس کا خالص) ہے، اور یہ ایک سرمایہ کاری کا منصوبہ ہے جسے آپ اپنے لیے آسانی سے ترتیب دے سکتے ہیں! اور یہ صرف ایک دنیا کے عظیم سرمایہ کاروں کے سسٹمز میں سے جو آپ سیکشن 6 پر پہنچ کر سیکھیں گے، "0.001% کی طرح سرمایہ کاری کریں: دی بلیئنیرز"۔ پلے بک

اب، میں جانتا ہوں کہ آپ ابھی آگے بڑھنا چاہتے ہیں اور پورٹ فولیو

کو دیکھنا چاہتے ہیں، لیکن میں آپ کو یاد دلانا چاہتا ہوں، یہ کام کرنے کے لیے آپ کو 7 آسان اقدامات کرنے ہوں گے۔ اگر آپ نے یہ نہیں سوچا ہے کہ آپ سرمایہ کاری کے لیے رقم کہاں سے حاصل کرنے جا رہے ہیں، آپ نے یہ نہیں سوچا ہے کہ آپ کے مقاصد کیا ہیں، اور آپ نہیں جانتے کہ گیم کے اصول کیا ہیں، تو بہترین پورٹ فولیو تک رسائی حاصل کریں۔ دنیا میں بیکار ہو جائے گا۔ تو میرے ساتھ! رہو، اور ہم ترتیب میں رہیں۔ میرے پاگل پن کا ایک طریقہ ہے رے ڈالیو کی طرف سے وہ معلومات کتنی قیمتی ہے؟ اگر دوسروں تک رسائی حاصل کرنے کے لیے \$5 بلین ہونا پڑے، اور اس سے آپ کو صرف اس کتاب کی قیمت لگتی ہے، تو یہ سرمایہ کاری پر کوئی بری واپسی نہیں ہے! اس کے سرمایہ کاری کے نظام کو سیکھنا جتنا پرجوش تھا، مجھے رے کے بارے میں جو چیز سب سے زیادہ دلچسپ لگی وہ یہ ہے کہ وہ دنیا کو کیسے دیکھتا ہے۔ وہ اسے ایک جنگل کے طور پر دیکھتا

ہے، اور اپنی زندگی کو ایک مستقل، پرجوش جنگ کے طور پر دیکھتا ہے۔
"جس طرح سے میں زندگی کو دیکھتا ہوں، ٹونی، ہم سب کے پاس کچھ
ہے جو ہم چاہتے ہیں، ایسی چیز جو زندگی کے اعلیٰ معیار کی نمائندگی کرتی
ہے۔ لیکن وہاں جانے کے لیے آپ کو چیلنج سے بھرے جنگل سے
گزرنا پڑتا ہے۔ اگر آپ اس سے گزرتے ہیں تو آپ کو اپنی خواہش کی
زندگی مل جاتی ہے۔ ایسا لگتا ہے کہ میں جنگل کے ایک طرف ہوں،"
اس نے مجھے بتایا۔ "اور اگر آپ اس جنگل کو پار کر سکتے ہیں تو آپ
کو ایک زبردست نوکری، ایک زبردست زندگی مل سکتی ہے۔ لیکن یہ تمام
خطرناک چیزیں ہیں اور وہ سب آپ کو مار سکتی ہیں۔ تو، کیا آپ ایک
طرف رہ کر محفوظ زندگی گزارتے ہیں، یا آپ جنگل میں جاتے ہیں؟ آپ
"؟ اس مسئلے کو کیسے دیکھتے ہیں

رے اپنے ساتھ بہت ہوشیار اور قابل اعتماد دوستوں کے ساتھ جنگل
میں جاتا ہے، ہمیشہ پوچھتا ہے، "میں کیا نہیں جانتا؟" یہ اہم چیز

میری پوری زندگی میں جو چیز میرے لیے بہت "ہے"، انہوں نے کہا کامیاب رہی وہ یہ ہے کہ جاننے کے بارے میں مغرور نہ ہو، بلکہ اس حقیقت کو قبول کرنا کہ مجھ میں کمزوریاں ہیں۔ کہ میں اس، اس اور دوسری چیز کے بارے میں زیادہ نہیں جانتا ہوں۔ جتنا آپ سیکھیں گے، اتنا ہی آپ کو احساس ہوگا کہ آپ نہیں جانتے

کیا یہ کبھی سچ ہے! اور میں زندہ مثال تھا۔ میں یہ سوچ کر اس کتاب میں گیا کہ میں جانتا ہوں کہ میں کیا کر رہا ہوں۔ سب کے بعد، میرے پاس دہائیوں کا تجربہ تھا۔ لیکن زمین پر بہترین سرمایہ کاروں سے ملنے کی اپنی چار سالہ جدوجہد کے دوران، میں بار بار اس بات سے عاجز رہا ہوں کہ میں کتنا نہیں جانتا تھا۔ اور میں نے محسوس کیا کہ بات کرنے والے سروں کے برعکس جو تمام جوابات کا دعویٰ کرتے ہیں، بہترین بنیادی طور پر عاجز ہیں۔ رے ڈالیو کی طرح، وہ آپ کو بتائیں گے کہ وہ کیا سوچتے ہیں اور پھر تسلیم کرتے ہیں کہ وہ غلط ہو

- سکتے ہیں

- دولت زندگی کا خاتمہ نہیں بلکہ زندگی کا ایک آلہ ہے

ہنری وارڈ ہنچر -

جیسا کہ میرا سفر جاری رہا، میں نے محسوس کیا کہ میرا مشن تیار ہو رہا ہے۔ راستے میں ہر اسٹاپ پر، میں انتہائی دولت مند لوگوں کے لیے دستیاب ٹولز، مواقع، اور سرمایہ کاری کی مصنوعات دریافت کر رہا تھا جن کے بارے میں اوسط فرد کبھی نہیں سنتا۔ اور ستم ظریفی یہ ہے کہ کچھ بہترین لوگوں میں بہت کم خطرہ ہوتا ہے، یا ان کے پاس محدود جس کا - خطرہ ہوتا ہے جسے وہ کہتے ہیں۔ غیر متناسب خطرہ / انعام مطلب ہے کہ سرمایہ کاروں کو بہت کم منفی پہلو کی نمائش کے لئے ایک بڑا الٹا امکان ملتا ہے۔ اور یہ وہی ہے جس کے لئے "سمارٹ پیسہ" رہتا ہے

ان مواقع کے بارے میں جاننا اور ان میں سے کچھ سے فائدہ اٹھانا میرے لیے بہت پرچوش تھا، کیونکہ میری زندگی کے اس مرحلے پر، میں کافی بوڑھا، کافی خوش قسمت، اور مالی طور پر کافی حد تک ان انتخاب کے لیے کافی ہوں۔ لیکن میرے بیٹے اور میری بیٹی ایسا نہیں کرتے، اور میرے کچھ عزیز ترین دوست ایسا نہیں کرتے، اور، سب سے اہم بات، امکان ہے کہ آپ بھی نہیں کرتے (جب تک کہ آپ کے پاس دسیوں ملین جمع نہ ہوں اور آپ صرف یہ دیکھنے کے لیے پڑھ رہے ہوں کہ کہاں رے ڈالیو نے اپنا پیسہ لگایا۔)

لہذا میں سرمایہ کاری کی دنیا میں صرف ایک غیر فعال معلومات جمع کرنے والا بننے سے اپنے دوستوں اور قارئین کے لیے ایک پرچوش وکیل بن گیا۔ میں آپ کو صرف کسی ایسی چیز کے بارے میں نہیں بتانے جا رہا تھا جو امیر لوگ کرتے ہیں۔ میں ان مواقع کو سب کے لیے کھولنا چاہتا تھا۔ لہذا میں نے ایسی کمپنیوں کی تلاش کی جنہوں نے

خصوصی طور پر انتہائی دولت مندوں پر توجہ مرکوز کی ہے اور پھر انہیں کسی بھی معاشی سطح یا کسی بھی عمر کی سطح پر سرمایہ کاروں کے لیے نئے مواقع پیدا کرنے کے لیے قائل کرنے کے لیے کام کیا۔ میں نے ان کی خدمات کو اجاگر کرنے کے لیے کام کیا ہے، اور کچھ معاملات میں، میں نے ان کے ساتھ شراکت داری کی ہے تاکہ نئی پروڈکٹس بنانے میں مدد کی جاسکے جو آپ کو پہلی بار دستیاب ہوں گی۔ لیکن جس چیز پر مجھے سب سے زیادہ فخر ہے وہ یہ ہے کہ میں نے ان میں سے بہت سے لوگوں کو اپنی خدمات ان لوگوں کے لیے کھولنے پر آمادہ کیا ہے جو امیر نہیں ہیں — مفت میں! اس کے بعد آنے والے

Stronghold Wealth صفحات میں، آپ

کے درمیان ایک High Tower اور Management

انقلابی اسٹریٹجک منصوبے کے بارے میں جانیں گے، جو کہ ریاستہائے متحدہ میں سرمایہ کاری کی پانچویں سب سے بڑی مشاورتی فرم ہے، جو

انتہائی دولت مندوں کو شفاف، تنازعات سے پاک مشورے فراہم کرتی ہے۔ اب یہ کچھ ایسی ہی غیر معمولی منصوبہ بندی کی خدمات آپ کو بلا معاوضہ فراہم کرے گا، چاہے آپ کو کتنی ہی سرمایہ کاری کرنی پڑے۔ آپ ایک اعزازی آن لائن پلیٹ فارم تک رسائی حاصل کرنے کا طریقہ سیکھیں گے جو آپ کو اپنے بروکر کو جانچنے کی اجازت دے گا اور دیکھے گا کہ کیا آپ واقعی کم کارکردگی کے لیے زیادہ ادائیگی کر رہے ہیں۔ میں امید کر رہا ہوں کہ یہ پرسنل فنانس کی دنیا میں سمندری تبدیلی کا آغاز ہو سکتا ہے، پہلی بار کھیل کے میدان کی حقیقی سطح بندی۔

دنیا میں وہ ایسا کیوں کرتے ہیں؟ سب سے پہلے، یہ کرنا صحیح چیز ہے۔ لوگوں کو یہ جاننے کی ضرورت ہے کہ وہ واقعی کس چیز کی ادائیگی کر رہے ہیں۔ دوسرا، وہ جانتے ہیں کہ بہت سارے پیسے والے لوگ ہمیشہ بہت سارے پیسوں سے شروعات نہیں کرتے تھے۔ یہ

دولت کا راز ہے، یاد ہے؟ دوسروں کے لیے اس سے زیادہ کرو جتنا کوئی اور کرتا ہے۔ اور اگر ہائی ٹاور آپ کی زندگی کے اس مرحلے پر آپ کے لیے ایسا کرتا ہے، تو وہ شرط لگا رہے ہیں کہ آپ انہیں مستقبل میں نہیں بھولیں گے۔ آپ ہمیشہ کے لیے مداح اور وفادار کلائنٹ بن جائیں گے۔

آپ کو وہ مدد ملتی ہے جس کی آپ کو آج ضرورت ہے بغیر پیسے کے اور ہائی ٹاور کو مستقبل کا کلائنٹ مل جاتا ہے۔ یہ مالیاتی ہم آہنگی ہے۔ شاندار جیت پیدا کرنے کا ایک موقع جو وال سٹریٹ کی دنیا میں شاذ و نادر ہی نظر آتا ہے۔

الفاظ میں نرمی اعتماد پیدا کرتی ہے۔ سوچ میں نرمی گہرائی پیدا کرتی ہے۔ دینے میں مہربانی محبت پیدا کرتی ہے۔

لاو-تزو۔

کھیل میں مہارت حاصل کرنے " کے عظیم تحفوں میں سے ایک نہ " صرف جیتنا ہے بلکہ دوسروں کے لیے فرق کرنے کے لیے کافی ہونا ہے۔ ہماری صورت حال کتنی ہی مشکل کیوں نہ ہو، ہمیشہ ایسے لوگ ہوتے ہیں جو زیادہ تکلیف میں ہوتے ہیں۔ جب کوئی دولت تخلیق کرتا ہے، تو یہ اس کا استحقاق ہوتا ہے، اور، مجھے یقین ہے، اس کی ذمہ داری ہے کہ وہ ان لوگوں کو واپس دے جو ابھی سفر کا آغاز کر رہے ہیں یا جنہیں ایسے سانحات کا سامنا ہوا ہے جنہوں نے انہیں راستے سے ہٹا دیا ہے۔ جیسا کہ میں بعد میں آپ کے ساتھ اشتراک کروں گا، میرا خاندان ایک سادہ سا احسان کا وصول کنندہ تھا جب ہمارے پاس لفظی طور پر کھانا نہیں تھا، اور اس نے لوگوں اور زندگی کے بارے میں میرا پورا نقطہ نظر بدل دیا۔ اس نے شکل دینے میں مدد کی جو میں آج ہوں۔

Anthony اس لیے کئی دہائیوں سے میں نے اپنی

کے ذریعے ایک سال میں 20 Robbins Foundation لاکھ سے زیادہ لوگوں کو کھانا کھلا کر واپس دینے کے لیے کام کیا ہے، اور پچھلے کچھ سالوں سے، میں اور میری اہلیہ نے ذاتی طور پر ان کے تمام تعاون کو ملایا ہے۔

آج میں یہ کہتے ہوئے فخر محسوس کر رہا ہوں کہ ایک بچہ جس نے بغیر کسی کھانے کے شروع کیا وہ ذاتی طور پر ایک سال میں 4 ملین لوگوں کی دیکھ بھال اور کھانا کھلانے میں مدد کرتا ہے۔ مجموعی طور پر، 38 سالوں میں، میں نے 42 ملین لوگوں کو کھانا کھلانے کا اعزاز حاصل کیا ہے۔ میں اس کتاب کو ایک گاڑی کے طور پر استعمال کرنا چاہتا ہوں تاکہ آپ کو کافی دولت پیدا کرنے میں مدد ملے۔ جسمانی اور جذباتی دونوں — تاکہ آپ اپنی اقتصادی شراکت کے ساتھ ساتھ اپنے وقت کے ذریعے اچھے کام کے لیے ایک قوت بن سکیں۔ میں آپ کو بتاؤں گا، اگرچہ، اگر آپ ایک ڈالر میں سے ایک پیسہ نہیں دیں

گے، تو آپ 10\$ ملین میں سے 1\$ ملین نہیں دیں گے۔ دینے کا وقت اب ہے! جب میرے پاس کچھ نہ تھا تو میں نے یہ عمل شروع کیا۔ انعام یہ ہے کہ اگر آپ دیتے ہیں، اس وقت بھی جب آپ کو لگتا ہے کہ آپ کے پاس بہت کم ہے، آپ اپنے دماغ کو سکھائیں گے کہ کافی سے زیادہ ہے۔ آپ کمی کو پیچھے چھوڑ سکتے ہیں اور کثرت کی دنیا کی طرف بڑھ سکتے ہیں۔ لہذا میں آپ کو اس راستے پر شروع کرنا چاہتا ہوں۔ جیسا کہ آپ اس کتاب کو پڑھتے ہیں، جان لیں کہ آپ نہ صرف اپنے آپ کو ایک نیا مالیاتی مستقبل بنانے میں مدد کر رہے ہیں، بلکہ آپ ان 17 ملین امریکی خاندانوں کی مدد کر رہے ہیں جنہیں ہر روز ²بھوک کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

کیسے؟ میں نے اپنی پوری زندگی کے مقابلے میں ایک سال میں زیادہ کام کرنے کا فیصلہ کیا۔ اپنے قارئین کے نام، اس اشاعت کے وقت، میں اس ملک کے ان مردوں، عورتوں اور بچوں کو 50 ملین

کھانے کا عطیہ کر رہا ہوں جو بے گھری کا شکار ہیں۔ آپ حیران ہوں گے کہ یہ کون لوگ ہیں۔ ہاں، کچھ کو جنگ میں خدمات انجام دینے کی یادوں نے داغ دیا ہے اور کچھ ذہنی یا جسمانی طور پر معذور ہیں۔ لیکن آپ اور میرے جیسے لاکھوں لوگ ایسے ہیں جن کی معمول کی زندگی تھی اور پھر ملازمت سے محرومی، صحت کا مسئلہ یا خاندانی نقصان نے انہیں اس کنارے پر دھکیل دیا جہاں وہ اپنی مالی ذمہ داریوں کو پورا نہیں کر سکے۔ زیادہ تر امریکی دیوالیہ پن سے صرف چند کھوئے ہوئے پے چیک دور ہیں۔ تو آئیے مل کر مدد کے لیے پہنچیں۔

جب میں یہ کتاب لکھ رہا تھا، کانگریس نے فوڈ اسٹامپ کے بجٹ سے 8.7 بلین ڈالر کی کمی کی۔ بھوک کے خلاف جنگ میں کام کرنے والی رضاکاروں اور غیر منافع بخش تنظیموں پر اس کے تباہ کن اثرات کا میں نے خود مشاہدہ کیا۔ اسی لیے میں نے 50 ملین کھانا جمع کیا، اور میں اپنا اثر و رسوخ استعمال کرتے ہوئے مماثل فنڈز

حاصل کر رہا ہوں تاکہ ہم بھوکوں کو کھانا کھلانے کے لیے 100 ملین
کھانا فراہم کر سکیں۔ آپ کو اس میں شامل ہونے اور مدد کرنے کا
خیر مقدم ہے، لیکن یہ جان لیں: چونکہ آپ نے کتاب خریدی ہے، جسے
پر پڑھ رہے iPad آپ اپنے ہاتھ میں پکڑے ہوئے ہیں یا اپنے
ہیں، آپ ذاتی طور پر 50 لوگوں کو کھانا کھلا رہے ہیں۔ میری امید ہے
کہ اس کتاب کے اختتام تک، آپ کو خود بھی ایک چھوٹا سا براہ راست
عطیہ کرنے کی ترغیب ملے گی۔ میرے پاس آخری باب میں معلومات
ہے کہ آپ اپنی "فضائی تبدیلی کو دنیا کو تبدیل کرنے میں مدد کے لیے
کیسے استعمال کر سکتے ہیں۔" بہت سارے سادہ اور ہیں

خوشگوار طریقے جن میں آپ ایک ایسی میراث دے سکتے ہیں

اور تخلیق کر سکتے ہیں جس پر آپ واقعی فخر محسوس کر

-- سکتے ہیں

واہ، یہ ایک مکمل باب رہا ہے! میں جانتا ہوں کہ یہ بہت کچھ ہے، لیکن امید ہے کہ یہ زیادہ دیر محسوس نہیں کرے گا! کیا میں نے آپ کو اس بات پر جھکا دیا ہے کہ اب آپ کی زندگی کے لئے واقعی کیا ممکن ہے؟ کیا آپ تصور کر سکتے ہیں کہ آپ اپنے آپ کو جہاں آج ہیں وہاں سے لے جانے میں کیسا محسوس کریں گے جہاں آپ واقعی بننا چاہتے ہیں؟ یہ کیسا ہوگا کہ آپ کا پیسے کا تجربہ اب تناؤ کا باعث نہ ہو بلکہ جوش اور فخر کا احساس ہو؟ میں آپ سے وعدہ کرتا ہوں کہ جب آپ اپنی زندگی کے اس شعبے کو فتح کر لیں گے تو آپ کو جو احساسات ہوں گے وہ نہ صرف مالی کامیابی کے ساتھ بلکہ زندگی کے دیگر شعبوں میں بھی ایک نئی رفتار پیدا کریں گے جو اس سے بھی زیادہ اہمیت رکھتے ہیں! کیا آپ تیار ہیں

ایک حتمی نوٹ، اگر آپ نے ابھی تک یہ پڑھا ہے، تو میں آپ کی تعریف کرنا چاہتا ہوں کیونکہ، بد قسمتی سے، آپ سب سے اوپر 10% لوگوں میں ہیں جو نان فلکشن کتاب خریدتے ہیں۔ یہ ٹھیک ہے: اعداد و شمار بتاتے ہیں کہ کتاب خریدنے والے 10% سے بھی کم لوگ پہلے باب سے پہلے پڑھتے ہیں۔ یہ کتنا پاگل ہے؟ میں نے یہ کتاب سادہ ہونے کے لیے لکھی ہے بلکہ آپ کو گہرائی میں جانے کا موقع فراہم کرنے کے لیے بھی لکھی ہے۔ گیم میں مہارت حاصل کرنے کے لیے، آپ کو اپنی مالیاتی دنیا میں ایک بار اور ہمیشہ کے لیے مہارت حاصل کرنے کی مہارتوں سے آراستہ کرنے کے لیے۔ اس کا مطلب "سرمایہ کاری کی چھوٹی سرخ کتاب" نہیں ہے۔ اس لیے میں ابھی آپ کو مدعو کرنا چاہتا ہوں، اور آپ کو چیلنج کرنا چاہتا ہوں کہ ان صفحات کے ذریعے میرے ساتھ مکمل سفر کرنے کا عہد کریں۔ میں آپ سے وعدہ کرتا ہوں کہ آپ جو انعامات حاصل کریں گے وہ آنے

- والی دہائیوں تک جاری رہیں گے

تو صفحہ پلٹائیں اور مجھے سب سے پہلے آپ کو اس بات کا ایک سرسری جائزہ پیش کرنے دیں کہ زندگی کے لیے آمدنی حاصل کرنے کے لیے کیا کرنا پڑے گا — ایک بے چیک جو آپ کو وہ زندگی فراہم کرتا ہے جو آپ کے پاس ہے (یا وہ طرز زندگی جو آپ کی خواہش ہے) بغیر دوبارہ کام کرنے کے۔ ایک بار جب آپ یہ حاصل کر لیتے ہیں، تو آپ صرف اس صورت میں کام کریں گے جب اور کیونکہ آپ چاہتے ہیں۔ آئیے آگے کی سڑک کا خاکہ دیکھیں اور مالی آزادی کے 7 آسان اقدامات دریافت کریں۔

چند "ایک تنگوالا" کے علاوہ، "مالی جادوگروں" کا ایک چھوٹا اور 1 خصوصی گروپ جس تک عام آبادی کی رسائی نہیں ہے، لیکن میں آپ کو آگے کے ابواب میں متعارف کرواؤں گا

1.2 باب

مالی آزادی کے لیے 7 آسان اقدامات: زندگی کے لیے ایک آمدنی پیدا
کریں

- ہزار میل کا سفر ایک قدم سے شروع ہوتا ہے
لاو- ترو-

مجھے کچھ بتائیں: کیا آپ کو کبھی ایسا تجربہ ہوا ہے، آپ جانتے ہیں۔
ایک بچے کے خلاف ویڈیو گیم کھیلنے کا مکمل طور پر ذلت آمیز تجربہ؟
کون ہمیشہ جیتتا ہے؟ بچہ، بالکل! لیکن وہ یہ کیسے کرتی ہے؟ کیا وہ
ہوشیار، تیز، مضبوط ہے؟

یہاں یہ کیسے کام کرتا ہے۔ آپ اپنی بھانجی یا بھتیجے سے ملنے جا
 "ارہے ہیں، اور وہ یا وہ کہیں گے، "پچا ٹونی، میرے ساتھ کھیلو
 آپ فوراً احتجاج کرتے ہیں، "نہیں، نہیں، میں اس کھیل کو نہیں
 جانتا۔ تم آگے بڑھو اور کھیلو۔" اور وہ کہتے ہیں، "چلو، یہ آسان ہے!
 بس مجھے آپ کو دکھانے دو۔" پھر جب وہ اسکرین پر پاپ اپ ہوتے
 ہیں تو وہ کچھ برے لوگوں کو گولی مار دیتے ہیں۔ آپ پھر بھی مزاحمت
 کرتے ہیں تو وہ التجا کرنے لگتے ہیں۔ "چلو! چلو! مہربانی،
 مہربانی!" آپ اس بچے سے پیار کرتے ہیں، اس لیے آپ قبول کرتے
 ہیں۔ پھر وہ آسان الفاظ کہتی ہیں جو آپ کو بتاتی ہیں کہ آپ کو سیٹ
 "۔ اپ کیا جا رہا ہے: "آپ پہلے جائیں

تو آپ فیصلہ کریں کہ آپ اسے انجام دینے والے ہیں! آپ اس
 بچے کو ایک یا دو چیزیں دکھانے جا رہے ہیں۔ اور پھر کیا؟ بام! بام!
 سیکنڈ میں، آپ مر چکے ہیں۔ سر کے پہلو میں گولی لگی۔ 3.4! بام

تمباکو نوشی۔ پھر بچہ بندوق لیتا ہے، اور اچانک یہ ہے بام بام بام بام
بام! برے لوگ آسمان سے گر رہے ہیں اور تیز رفتاری سے ہر کونے
میں گھوم رہے ہیں۔ بچہ ہر حرکت کا اندازہ لگا رہا ہے اور انہیں اٹھا رہا
ہے۔ — اور تقریباً 45 منٹ بعد، آپ کو دوسری باری آتی ہے
اب آپ ٹک آف کر چکے ہیں، اور اس سے بھی زیادہ پر عزم ہیں۔
اس بار آپ پورے پانچ سیکنڈ تک چلتے ہیں۔ اور وہ مزید 45 منٹ چلتی
ہے۔ آپ ڈل جانتے ہیں

تو یہ بچے ہمیشہ کیوں جیتتے ہیں؟ کیا اس کی وجہ یہ ہے کہ ان کے
اضطراب بہتر ہیں؟ کیا اس کی وجہ یہ ہے کہ وہ تیز ہیں؟ نہیں! اس
کی وجہ یہ ہے کہ وہ پہلے کھیل کھیل چکے ہیں

ان کے پاس پہلے سے ہی زندگی میں دولت اور کامیابی کا سب سے
بڑا راز ہے: وہ آگے کی سڑک کا اندازہ لگا سکتے ہیں

یہ یاد رکھیں: توقع حتمی طاقت ہے۔ ہارنے والوں کا رد عمل؛ رہنماؤں

کی توقع ہے۔ اور مندرجہ ذیل صفحات میں، آپ بہترین میں سے بہترین کا اندازہ لگانا سیکھیں گے: رے ڈیلیوس اور پال ٹیوڈر جونیسنز اور 50 دیگر غیر معمولی مالیاتی رہنماؤں کی فوج جو آگے کا راستہ جانتے ہیں۔ وہ یہاں آپ کی مالی آزادی کے راستے پر آنے والے مسائل اور چیلنجوں کا اندازہ لگانے میں مدد کرنے کے لیے موجود ہیں تاکہ آپ کو راستے میں تکلیف نہ ہو۔ جیسا کہ رے ڈالیو کہتے ہیں، یہ وہاں کا ایک جنگل ہے، ایسی چیزوں سے بھرا ہوا ہے جو آپ کو مالی طور پر ہلاک کر سکتی ہیں، اور آپ کو اس سے گزرنے میں مدد کے لیے قابل اعتماد گائیڈز کی ضرورت ہے۔ ان کی مدد سے، ہم ایک ایسا منصوبہ ترتیب دینے جا رہے ہیں جو آپ کو چیلنجوں کا اندازہ لگانے، غیر ضروری تناؤ سے بچنے اور آپ کی مثالی مالی منزل تک پہنچنے میں مدد فراہم کرے گا۔

میں اس کا ایک سرسری جائزہ دینا چاہتا ہوں کہ ہم کہاں جا رہے ہیں اور یہ کتاب کیسے ترتیب دی گئی ہے، تاکہ آپ اس کا بہترین

استعمال کر سکیں۔ لیکن اس سے پہلے کہ ہم ایسا کریں، آئیے اپنے حقیقی مقصد کے بارے میں واضح ہو جائیں۔ یہ کتاب ایک بنیادی نتیجہ کے لیے پر عزم ہے: آپ کو ترتیب دینے کے لیے تاکہ آپ کو زندگی کے لیے کبھی بھی آمدنی حاصل ہو۔

دوبارہ کام کرنا ہے؟ حقیقی مالی آزادی! اور اچھی خبر یہ ہے کہ یہ کوئی بھی حاصل کر سکتا ہے۔ یہاں تک کہ اگر آپ قرض میں ڈوبے ہوئے شروع کر رہے ہیں، گھرے سوراخ میں—کوئی مبالغہ آرائی نہیں—تھوڑا سا وقت، مستقل توجہ، اور درست حکمت عملیوں کے ساتھ، آپ چند سالوں میں مالی تحفظ یا یہاں تک کہ آزادی حاصل کر سکتے ہیں۔

اس سے پہلے کہ ہم قدموں پر چلیں، آئیے پہلے اس پر ایک نظر ڈالیں کہ مالی طور پر محفوظ ہونا اتنا آسان کیوں لگتا ہے۔ کیا بدلا ہے؟ اور ہمیں کیا کرنے کی ضرورت ہے؟ آئیے تاریخ کے ایک چھوٹے سے سبق سے آغاز کرتے ہیں۔

آپ پیسے کے بغیر جوان ہو سکتے ہیں، لیکن آپ اس کے بغیر
- بوڑھے نہیں ہو سکتے

ٹیننسی ولیمز -

آپ کی مالی زندگی کے بارے میں سب کچھ ان دنوں بہت مشکل لگتا
ہے، ہے نا؟ مجھے یقین ہے کہ آپ نے سوچا ہوگا کہ پیسہ بچانا اور آرام
سے ریٹائر ہونا اتنا مشکل کیوں ہے۔ ہم ریٹائرمنٹ کو اپنے معاشرے
میں دیے گئے سمجھے جانے کے لیے آئے ہیں۔ زندگی کا ایک مقدس
ایک نیا new مرحلہ۔ لیکن آئیے یہ نہ بھولیں کہ ریٹائرمنٹ نسبتاً
تصور ہے۔ اس خیال نے واقعی صرف ایک یا دو نسلوں کی خدمت کی
ہے — ہم میں سے اکثر، ہمارے والدین اور دادا دادی کے لیے۔ اپنے
وقت سے پہلے، لوگ عام طور پر اس وقت تک کام کرتے تھے جب
تک کہ وہ نہ کر سکے

- یہاں تک کہ وہ مر گئے

کیا آپ کو اپنی تاریخ یاد ہے؟ سوشل سیکورٹی کب ایجاد ہوئی؟ یہ عظیم
افسردگی کے دوران فرینکلن ڈیلانو روزویلٹ کے تحت بنایا گیا تھا، جب
بوڑھے اور بیمار لوگوں کے لیے کوئی سماجی تحفظ کا جال نہیں تھا۔ اور
"پرانا" اس وقت ایک مختلف تصور تھا۔ ریاستہائے متحدہ میں اوسط زندگی
کی توقع 62 سال تھی۔ بس اتنا ہی ہے! اور سوشل سیکورٹی ریٹائرمنٹ
کے فوائد 65 سال کی عمر میں شروع ہونے والے تھے
لہذا ہر ایک سے جمع کرنے کی توقع نہیں کی گئی تھی، یا کم از کم زیادہ
دیر تک نہیں۔ درحقیقت، روزویلٹ خود اپنے فوائد کو کمانے کے لیے
زیادہ دیر تک زندہ نہیں رہے (ایسا نہیں کہ اسے ان کی ضرورت
— ہوتی)۔ ان کا انتقال 63 سال کی عمر میں ہوا

سوشل سیکورٹی ایکٹ نے بحران کے وقت لاکھوں امریکیوں کے
مصائب کو کم کیا، لیکن اس کا مقصد کبھی بھی ریٹائرمنٹ کی پچتوں
کا متبادل نہیں بننا تھا — صرف انتہائی بنیادی ضروریات کو پورا کرنے

کے لیے ایک ضمیمہ۔ اور یہ نظام اس دنیا کے لیے ڈیزائن نہیں کیا گیا
:تھا جس میں ہم آج رہتے ہیں۔ یہاں نئی حقیقت ہے

اس بات کا 50% امکان ہے کہ شادی شدہ جوڑوں میں، کم از کم
ایک شریک حیات 92 سال کی عمر تک زندہ رہے اور 25% امکان
ہے کہ کوئی 97 سال تک زندہ رہے۔

زبردست! ہم 100 سال کی عمر کی متوقع زندگی کو بہت جلد ختم کر
رہے ہیں۔

اور لمبی زندگی کے ساتھ، ہم اپنی ریٹائرمنٹ کے لیے طویل — بہت
زیادہ — سالوں کی توقع کرتے ہیں۔ پچاس سال پہلے ریٹائرمنٹ کی
اوسط 12 سال تھی۔ آج 65 سال کی عمر میں ریٹائر ہونے والے
کسی کے 85 یا اس سے زیادہ عمر تک زندہ رہنے کی امید ہے۔ یہ
ریٹائرمنٹ کے 20 سے زیادہ سال ہے۔ اور یہ اوسط ہے۔ بہت سے
لوگ طویل عرصے تک زندہ رہیں گے اور ریٹائرمنٹ کے 30 سال ہوں

اگے!

سال کے کام کے ساتھ 30 سال کی ریٹائرمنٹ کو فنانس 30 کرنا حقیقت پسندانہ نہیں ہے۔ آپ اپنی آمدنی کا 10٪ ایک طرف رکھنے اور پھر ریٹائرمنٹ کی مالی اعانت کرنے کی توقع نہیں کر سکتے۔ جو اتنی ہی طویل ہے۔

جان شوون، اسٹینفورڈ یونیورسٹی کے معاشیات کے -

پروفیسر

کب تک کرتے ہیں۔ تجربے کی امید ہے؟ طبی ٹیکنالوجی میں جو بھی کامیابیاں ہم دیکھ رہے ہیں وہ آپ کی زندگی میں سالوں کا اضافہ کر سکتی ہیں — دہائیاں، حتیٰ کہ۔ سٹیم سیل ٹیکنالوجی سے لے کر پرنٹنگ تک، سیلولر تخلیق نو تک، ٹیکنالوجیز منظر پر 3-D اعضاء کی پھٹ رہی ہیں۔ آپ ان کے بارے میں باب 7.1 میں سنیں گے،

"مستقبل آپ کے خیال سے زیادہ روشن ہے۔" یہ ایک نعمت ہے،
لیکن کیا آپ تیار ہیں؟ ہم میں سے بہت سے لوگ نہیں ہیں
ماس میوچل کی طرف سے کئے گئے ایک حالیہ سروے میں بچے
بومرز سے کہا گیا کہ وہ اپنے پہلے نمبر کے خوف کا نام دیں۔ آپ
کے خیال میں یہ کیا تھا؟ موت؟ دہشت گردی؟ وبا

۔ نہیں، بیبی بومرز کا نمبر ایک خوف ان کی بچت کو ختم کر رہا تھا
(۔ موت، ویسے، ایک دور سیکنڈ میں چیک کی گئی)

بیبی بومرز کو خوفزدہ ہونے کا حق ہے، اور اسی طرح ہزاروں سالوں کو
بھی۔ ارنسٹ اورینگ کی ایک تحقیق کے مطابق، 75 فیصد امریکی اپنے
مرنے سے پہلے اپنے اثاثے غائب ہوتے دیکھ سکتے ہیں۔ اور سوشل
سیکیورٹی سیفٹی نیٹ — اگر یہ اگلی نسل تک زندہ رہتا ہے — تو خود
سے مناسب معیار زندگی فراہم نہیں کرے گا۔ موجودہ اوسط فائدہ ہر ماہ
\$1,294 ہے۔ اگر آپ نیویارک، لاس اینجلس، شکاگو، یا میامی میں

رہتے ہیں تو آپ کے خیال میں یہ کس حد تک پھیلے گا؟ یا اگر آپ لندن، سڈنی، روم، ٹوکیو، ہانگ کانگ، یا نئی دہلی میں رہتے ہیں تو آپ کے ملک میں مساوی نظام کب تک کام کرے گا؟ اس بات سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کہاں رہتے ہیں، اگر آپ کے پاس آمدنی کا کوئی اور ذریعہ نہیں ہے، تو آپ وال مارٹ میں بہترین لباس پہنے ہوئے مہمان کو ختم کر سکتے ہیں۔

یہ واضح ہے کہ ہمیں اپنی ریٹائرمنٹ کی آمدنی کو پہلے سے کہیں زیادہ بڑھانے کی ضرورت ہوگی — ایک ایسے وقت میں جب بہت سے لوگ کھوئے ہوئے زمین کو دوبارہ حاصل کرنے کے لیے جدوجہد کر رہے ہوں، ایک فلیٹ اکانومی کے بیچ میں۔ ہم نے اس بڑھتی ہوئی ہنگامی صورتحال کا کیا جواب دیا ہے؟ ہم میں سے بہت سے لوگوں کو یہ مسئلہ اتنا تکلیف دہ اور زبردست لگتا ہے کہ ہم اسے صرف روکتے ہیں اور امید کرتے ہیں کہ یہ ختم ہو جائے گا۔ ایمپلائی بینیفٹ ریسرچ انسٹی

ٹیوٹ، ای بی آر آئی کے مطابق، تمام کام کرنے والے امریکیوں میں سے 48 فیصد نے یہ بھی حساب نہیں لگایا کہ انہیں ریٹائر ہونے کے لیے کتنی رقم درکار ہوگی۔ جی ہاں، 48%! یہ ایک حیران کن تعداد ہے: ہم میں سے تقریباً نصف نے ابھی تک اپنے مالی مستقبل کی منصوبہ بندی کی طرف پہلا قدم اٹھانا ہے — اور ہمارا حساب کتاب کا وقت آنے والا ہے۔ تو اس کا حل کیا ہے؟ یہ مرحلہ 1 لینے سے شروع ہوتا ہے: اپنی زندگی کا سب سے اہم مالیاتی فیصلہ کریں۔ جب تک آپ اس کتاب کو ختم کریں گے، آپ کے پاس نہ صرف بچت اور سرمایہ کاری کا ایک خودکار منصوبہ ہوگا، بلکہ آپ یہ بھی جان لیں گے کہ کام کیے بغیر آمدنی کیسے پیدا کی جاتی ہے۔ ایک سیکنڈ انتظار کرو! یہ سچ ہونا بہت اچھا ہے، آپ سوچ رہے ہیں۔ اور کوئی بھی چیز جو سچ ہونے کے لئے بہت اچھی لگتی ہے شاید ہے، ٹھیک ہے پھر بھی مجھے یقین ہے کہ آپ جانتے ہیں کہ قاعدے میں کچھ

مستثنیات ہیں۔ آپ کیا کہیں گے اگر میں آپ کو بتاؤں کہ آج ایسے مالیاتی آلات موجود ہیں جو آپ کو پیسہ کمانے دیں گے جب بازار اوپر جائیں گے اور نیچے جانے پر ایک پیسہ بھی نہیں کھویں گے؟ بیس سال پہلے، عام سرمایہ کاروں کے لیے ایسی چیز کا تصور کرنا بھی ناممکن تھا۔ لیکن 2008 میں ان ٹولز کا استعمال کرنے والے سرمایہ کاروں نے ایک پیسہ یا ایک رات کی نیند بھی نہیں کھوئی۔ میں اپنے خاندان کے لیے اس قسم کی سلامتی اور آزادی رکھتا ہوں۔ یہ جاننا ایک حیرت انگیز احساس ہے کہ آپ کی آمدنی کبھی ختم نہیں ہوگی۔ اور میں اس بات کو یقینی بنانا چاہتا ہوں کہ یہ آپ کے پاس اور آپ کے خاندان کے لیے بھی ہو۔ اس کتاب میں، میں آپ کو دکھاؤں گا کہ زندگی بھر کی ضمانت کی آمدنی کا سلسلہ کیسے بنایا جائے۔

- دوبارہ کام کرنے کے بغیر زندگی کے لئے ایک تنخواہ کا چیک
کیا یہ اچھا نہیں ہوگا کہ مہینے کے آخر میں اپنا میل کھولیں، اور

اکاؤنٹ بیلنس کے ساتھ اسٹیٹمنٹ تلاش کرنے کے بجائے جس کی آپ امید کر رہے ہیں کہ نیچے نہیں گیا ہے، آپ کو اس کی جگہ ایک چیک مل جائے گا؟ تصور کریں کہ یہ ہر مہینے ہو رہا ہے۔ یہ زندگی کی آمدنی ہے، اور اسے حاصل کرنے کا ایک طریقہ ہے۔

سیکشن 2 میں، ہم آپ کو دکھائیں گے کہ کس طرح آپ کی سرمایہ کاری کو ایک بڑے گھونسلے کے انڈے میں بنایا جائے — جسے میں ایک کہتا ہوں اہم ماس۔ یہ آپ کو سوتے وقت بھی پیسہ کمانے کے قابل بنائے گا! چند آسان حکمت عملیوں کے ساتھ، آپ ایک گارنٹی شدہ آمدنی کا سلسلہ بنانے کے قابل ہو جائیں گے، جس سے آپ اپنی ذاتی "پنشن" کو اپنی شرائط پر بنانے، ان کا انتظام کرنے اور اس سے لطف اندوز ہو سکیں گے۔

آپ کے لیے یہ تصور کرنا شاید مشکل ہے کہ آج ایک ایسا ڈھانچہ دستیاب ہے جو آپ کے لیے فراہم کر سکتا ہے

♦ بنیادی تحفظ، یعنی آپ اپنی سرمایہ کاری سے محروم نہیں ہو 100%
- سکتے

- ♦ آپ کے اکاؤنٹ میں واپسی براہ راست اسٹاک مارکیٹ کے اوپری
لہذا - (S&P 500 ، حصے سے منسلک ہوتی ہے (مثال کے طور پر
اگر اسٹاک مارکیٹ اوپر جاتی ہے، تو آپ کو فوائد میں حصہ لینا پڑتا
! ہے۔ لیکن اگر بازار نیچے چلا جاتا ہے، تو آپ کو نقصان نہیں
آپ کے پاس اپنے اکاؤنٹ کے بیلنس کو ضمانت شدہ آمدنی میں
- تبدیل کرنے کی صلاحیت بھی ہے جو آپ کبھی نہیں کریں گے

زندہ

آپ تصور کرنا چھوڑ سکتے ہیں - یہ یہاں ہے! یہ ان مواقع میں سے
ایک ہے جو اب آپ جیسے سرمایہ کاروں کے لیے دستیاب ہے۔ (اور
(- آپ اس کے بارے میں باب 5.3 میں پائیں گے

واضح طور پر، میں یہاں یہ تجویز نہیں کر رہا ہوں کہ، زندگی بھر کی آمدنی کے باوجود، آپ روایتی ریٹائرمنٹ کی عمر کو پہنچنے پر کام کرنا چھوڑ دینا چاہیں گے۔ امکانات ہیں کہ آپ نہیں کریں گے۔ مطالعے سے پتہ چلتا ہے کہ آپ جتنا زیادہ پیسہ کماتے ہیں، اتنا ہی زیادہ امکان ہے کہ آپ کام کرتے رہیں گے۔ پہلے ایسا ہوتا تھا کہ مقصد امیر بننا اور 40 سال کی عمر تک ریٹائر ہونا تھا۔ اب مقصد امیر بننا اور 90 سال کی عمر تک کام کرنا ہے۔ تمام افراد میں سے تقریباً نصف جو سالانہ \$750,000 یا اس سے زیادہ کماتے ہیں کہتے ہیں کہ وہ کبھی نہیں کریں گے۔ ریٹائر ہو جاتے ہیں، یا اگر وہ کرتے ہیں تو سب سے جلد وہ 70 سال کی عمر پر غور کریں گے۔

71 سال کی عمر میں رولنگ اسٹونز اور مک جیگر کے بارے میں کیا خیال ہے — اب بھی دنیا کو ہلا رہی ہے؟ یا 72 کی عمر میں اسٹیوین جیسے کاروباری مغلوں

- کے بارے میں سوچیں

- وارن بفیٹ 84 پر

- روپرٹ مردوک 83 پر

- سمئر ریڈ اسٹون 91 پر

ان عمروں میں وہ سب اب بھی اپنے کاروبار چلا رہے تھے اور اسے
- کچل رہے تھے۔ (شاید اب بھی ہیں۔) شاید آپ بھی ہوں گے

لیکن اگر ہم کام نہیں کر سکتے، یا مزید کام نہیں کرنا چاہتے تو کیا
ہوگا؟ ہماری ریٹائرمنٹ کے لیے اکیلے سوشل سیکیورٹی زیادہ فائدہ مند
نہیں ہوگی۔ ہر روز 10,000 بیبی بومرز 65 سال کے ہو رہے ہیں
اور بوڑھے اور جوان کا تناسب زیادہ سے زیادہ یک طرفہ ہوتا جا رہا ہے، کم
از کم جیسا کہ ہم جانتے ہیں۔ 1950 میں سماجی تحفظ کے نظام میں
16.5 کارکنان تھے جو ایک شخص کو فوائد حاصل کرنے میں مدد فراہم
کرتے تھے۔ اب یہ 2.9 کارکن فی وصول کنندہ ہے

؟ کیا یہ تناسب آپ کے لیے پائیدار لگتا ہے

دنیا ہے " کے عنوان سے ایک مضمون میں، (k) 401 یہ ایک "

تھامس فریڈمین، نیویارک ٹائمز کالم نگار اور سب سے زیادہ فروخت ہونے

والے مصنف نے لکھا، "اگر آپ خود حوصلہ افزائی کرتے ہیں، واہ، یہ

دنیا آپ کے لیے تیار کی گئی ہے۔ تمام حدود ختم ہو چکی ہیں۔ لیکن اگر

آپ خود حوصلہ افزائی نہیں کرتے ہیں، تو یہ دنیا ایک چیلنج ہوگی کیونکہ

دیواریں، چھتیں اور فرش جو لوگوں کی حفاظت کرتے تھے وہ بھی غائب

ہو رہے ہیں۔ . . . کم حدیں ہوں گی، لیکن ضمانتیں بھی کم ہوں گی۔

آپ کی مخصوص شراکت آپ کے مخصوص فوائد کی مزید وضاحت کرے

"-گی۔ صرف ظاہر کرنے سے اس میں کمی نہیں آئے گی

جہاں تک ملازمین کی ان میٹھی پنشنوں کا تعلق ہے جو ہمارے والدین

اور دادا دادی ریٹائرمنٹ میں گنتے تھے، وہ بھی لوہاروں اور ٹیلی فون

آپریٹرز کے راستے پر چل رہے ہیں۔ امریکہ کے نجی شعبے کی افرادی قوت

کا صرف نصف حصہ ہی کسی بھی قسم کے ریٹائرمنٹ پلان کے ذریعے احاطہ کرتا ہے، اور ان میں سے زیادہ تر اب یہ خود کر رہے ہیں، تمام خطرے کے نمونے لے رہے ہیں۔

اگر آپ میونسپل، ریاست یا وفاقی ملازم ہیں، تب بھی آپ کو حکومت کی حمایت یافتہ پنشن کا مزہ مل سکتا ہے، لیکن ہر گزرتے دن کے ساتھ، ڈیٹرائٹ سے سان برنارڈینو تک مزید لوگ یہ سوچ رہے ہیں کہ کیا یہ رقم وہاں موجود ہوگی جب یہ ان کے جمع کرنے کا وقت ہے۔ A؟ تو آپ کا ریٹائرمنٹ پلان کیا ہے؟ کیا آپ کے پاس پنشن ہے 401 (k) آج تقریباً 60 ملین امریکی؟ IRA ایک؟ 401 (k) منصوبوں میں حصہ لیتے ہیں، جن کی کل رقم 3.5 ٹریلین ڈالر سے زیادہ ہے۔ لیکن یہ آپ کے لیے ایک برا، یہاں تک کہ تباہ کن سودا بھی ہو سکتا ہے اگر آپ مارکیٹ پر حاوی ہونے والے زیادہ فیس والے پلان میں ہیں، 401 (k) منصوبوں میں سے ہیں۔ اسی لیے، اگر آپ

تو آپ کو باب 2.5 پڑھنا ہوگا، "متک 5: آپ کی ریٹائرمنٹ صرف دور ہے۔" آپ کیا سیکھیں گے اور سادہ تبدیلیاں آپ (k) 401 اپنی زندگی کو تبدیل کر سکتے ہیں — آپ کو ذہنی سکون اور وہ یقین جس کی آپ کو آج ضرورت ہے — اور اس کا مطلب یہ ہے کہ جلد ریٹائر ہونے اور بالکل بھی ریٹائر نہ ہونے کے درمیان فرق موت اور ٹیکس: صرف مستقل

اتار چڑھاؤ والی منڈیوں (روشنی کی رفتار سے زیادہ تیزی سے حرکت کرنا، لفظی طور پر)، حد سے زیادہ (اور پوشیدہ) فیسوں، اور ایک فرسودہ پنشن سسٹم سے آگے نہ بڑھنے کے لیے، آئیے اپنے اچھے پرانے دوست ٹیکس مین کو نہ بھولیں۔ اوہ، ٹیکس آدمی۔ وہ 50% (یا اس سے زیادہ!) لے گا، آپ کی کمائی ہوئی ہر چیز پر آپ کا بہت بہت شکریہ۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ پوشیدہ فیس صرف دولت جمع کرنے میں گھسیٹتی ہے، تو آپ سب سے بڑے مجرم کو یاد کر چکے ہیں۔

ہم سب ٹیکسوں کی گھسیٹ کو کسی حد تک جانتے ہیں، لیکن کچھ لوگوں کو اس بات کا احساس ہے کہ مالی آزادی حاصل کرنے کی ہماری صلاحیت سے ٹیکس کتنا بڑا نقصان اٹھاتے ہیں۔ نفیس سرمایہ کاروں کو ہمیشہ یہ معلوم ہوتا ہے: یہ وہ نہیں ہے جو آپ کماتے ہیں، یہ وہی ہے جو آپ اہمیت رکھتے ہیں۔

دنیا کے سب سے بڑے سرمایہ کار ٹیکس کی کارکردگی کی اہمیت کو سمجھتے ہیں۔ جب وقت کے ساتھ ساتھ ٹیکسوں کو ملایا جائے تو وہ کتنا متباہ کن ہو سکتا ہے؟

آئیے ایک استعارہ آزمائیں: کہتے ہیں کہ آپ کے پاس ایک ڈالر ہے، اور کسی نہ کسی طرح آپ اسے 20 سال تک ہر سال دوگنا کر سکتے ہیں۔ ہم سب اس کھیل کو جانتے ہیں۔ اسے مرکب سازی کہتے ہیں،؟ ٹھیک ہے

- ایک سال کے بعد، آپ نے اپنا ڈالر دوگنا کر کے \$2 کر دیا ہے

- \$4 : سال دو

- \$8 : تین سال

- \$16 : سال چار

- \$32 : پانچ سال

اگر آپ کو اندازہ لگانا تھا، تو آپ کے خیال میں آپ کا ڈالر سال 20
ہتک بڑھ کر کیا ہو گیا ہے

- دھوکہ نہ دیں اور آگے جھانکیں۔ ایک لمحہ لگائیں اور اندازہ لگائیں
مکرب سازی کے جادو کے ذریعے، صرف دو دہائیوں میں آپ کا ڈالر
(ڈرم رول، برائے مہربانی): \$1,048,576! یہ مرکب سازی کی
!ناقابل یقین طاقت ہے

سرمایہ کاروں کے طور پر، ہم اس طاقت کو استعمال کرنا چاہتے ہیں۔
لیکن، یقیناً، کھیل اتنا آسان نہیں ہے۔ حقیقی دنیا میں، سیزر پہلے ادا

کرنا چاہتا ہے۔ ٹیکس والا اپنا ٹکڑا ڈھونڈ رہا ہے۔ تو اسی منظر نامے پر ٹیکس کا کیا اثر ہے؟ ایک بار پھر، اندازہ لگائیں۔ اگر آپ اتنے خوش قسمت ہیں کہ ہر سال صرف 33% ٹیکس ادا کرتے ہیں، تو آپ کے خیال میں 20 سالوں میں ٹیکسوں کے بعد آپ کا ڈالر اب کیا ہو گیا ہے؟

- ایک بار پھر، ایک لمحہ نکالیں اور واقعی اندازہ لگائیں

ٹھیک ہے، اگر ٹیکس فری نمبر \$1,048,576 تھا۔ .. ہم

33% ٹیکس کے ساتھ، کیا یہ تقریباً \$750,000 ہوگا؟ یا اس سے بھی \$500,000؟ دوبارہ سوچیں، کیوسا لے

اب آئیے اگلے کالم پر نظر ڈالتے ہیں اور ڈالر کو نکالنے کی ناقابل یقین طاقت دیکھتے ہیں جب ہم ہر سال اپنے ٹیکس کے لیے رقم نکالتے ہیں - اپنے اکاؤنٹ کو دوگنا کرنے سے پہلے - 33% کی سالانہ ٹیکس کی شرح کو فرض کرتے ہوئے، انہی 20 سالوں کے اختتام پر، اصل

خالص رقم جو آپ کے ساتھ ختم ہوگی وہ صرف \$28,000 سے زیادہ
! ہے

یہ ٹھیک ہے، \$28,000! \$1 ملین سے زیادہ کا فرق — اور
اس میں ریاستی ٹیکس کا حساب بھی نہیں ہے! کچھ ریاستوں میں، جیسے
کیلیفورنیا، نیویارک، اور نیو جرسی، آپ توقع کر سکتے ہیں کہ کل اب
- بھی نمایاں طور پر چھوٹا ہو گا

یقینی طور پر، یہ ڈالر کو دوگنا کرنے، ڈالر کی کمی کا منظر نامہ ان
منافعوں پر مبنی ہے جو آپ حقیقی دنیا میں کبھی نہیں دیکھ پائیں گے
— لیکن یہ اس بات کی وضاحت کرتا ہے کہ جب ہم اپنی مالیاتی
منصوبہ بندی میں ٹیکسوں کے اثرات پر غور کرنے میں کوتاہی کرتے
- ہیں تو کیا ہو سکتا ہے

واشنگٹن میں جس طرح سے معاملات چل رہے ہیں، کیا آپ کو لگتا
ہے کہ آنے والے سالوں میں ٹیکس زیادہ یا کم ہوں گے

(!آپ کو اس کا جواب دینے کی بھی ضرورت نہیں ہے)

سیکشن 5 میں، میں آپ کو وہ "ان" دینے جا رہا ہوں جو اب تک

صرف نفیس سرمایہ کاروں یا انتہائی اعلیٰ مالیت والے افراد کے لیے

دستیاب تھا۔ میں آپ کو بتانے جا رہا ہوں کہ سب سے ذہین سرمایہ

کار پہلے سے کیا کرتے ہیں۔ ٹیکس کو مساوات سے کیسے نکالا جائے،

امیر کے لیے اندرونی راز "اس کا استعمال کرتے ہوئے نیویارک ٹائمز

سے منظور شدہ طریقہ ہے جس سے آپ کی رقم IRS کہتا ہے۔ یہ ایک

ٹیکس سے پاک ہو جائے، اور اس سے فائدہ اٹھانے کے لیے آپ کو

امیر یا مشہور ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ یہ لفظی طور پر آپ کو

حاصل کرنے میں مدد کر سکتا ہے۔ آپ کا مالی آزادی 25% سے 50%

- تیز، آپ کے ٹیکس بریکٹ پر منحصر ہے

- کوئی شخص آزاد نہیں ہے جو اپنے آپ کا مالک نہ ہو

لیکن منصوبہ یا کوئی منصوبہ نہیں، مستقبل تیزی سے آرہا ہے۔ سنٹر فار ریٹائرمنٹ ریسرچ کے مطابق، 53 فیصد امریکی گھرانے اپنے معیار زندگی کو برقرار رکھنے کے لیے ریٹائرمنٹ میں اتنی رقم نہ ہونے کی وجہ سے "خطرے میں" ہیں۔ یہ آدھے سے زیادہ ہے! اور یاد رکھیں، ایک تنہائی سے زیادہ کارکنوں کے پاس ریٹائرمنٹ کے لیے \$1,000 سے کم بچت ہوتی ہے (پنشن اور ان کے گھر کی قیمت شامل نہیں) جبکہ 60% کے پاس \$25,000 سے کم ہے۔

یہ کیسے ہو سکتا ہے؟ ہم اس سب کا الزام معیشت پر نہیں ڈال سکتے۔ بچت کا بحران حالیہ حادثے سے بہت پہلے شروع ہوا تھا۔ 2005 میں ریاستہائے متحدہ میں ذاتی بچت کی شرح 1.5% تھی۔ 2013 میں یہ 2.2% تھی (پگھلاؤ کی بلندی پر 5.5% کے بعد)۔ اس تصویر میں کیا خرابی ہے؟ ہم تنہائی میں نہیں رہتے۔ ہم جانتے ہیں کہ ہمیں مزید بچت کرنے اور سرمایہ کاری کرنے کی ضرورت ہے۔ تو ہم

؟ کیوں نہیں کرتے؟ ہمیں کیا روک رہا ہے

آئیے یہ تسلیم کرتے ہوئے شروع کریں کہ انسان ہمیشہ عقلی طور پر کام نہیں کرتا ہے۔ ہم میں سے کچھ لوگ لاٹری ٹکٹوں پر پیسہ خرچ کرتے ہیں یہاں تک کہ اگر ہم جانتے ہیں کہ پاور بال جیک پاٹ جیتنے کے امکانات 175 ملین میں سے 1 ہیں، اور یہ کہ ہم پر آسمانی بجلی گرنے کا امکان 251 گنا زیادہ ہے۔ درحقیقت، یہاں ایک اعداد و شمار ہے جو آپ کے دماغ کو اڑا دے گا: اوسط امریکی گھرانہ لاٹریوں پر سالانہ میں روپے 1,000\$ UCLA خرچ کرتا ہے۔ اب، جب میں نے کی مالیات کے مشہور پروفیسر، اپنے دوست شلومو بینارٹزی سے یہ سنا تو میرا پہلا رد عمل تھا، "یہ ممکن نہیں ہے!" درحقیقت، میں حال ہی میں ایک سمینار میں تھا اور حاضرین سے پوچھا کہ کتنے لوگوں نے لاٹری کا ٹکٹ خریدا ہے۔ 5000 لوگوں کے کمرے میں، 50 سے کم لوگوں نے ہاتھ اٹھائے۔ اگر 5,000 میں سے صرف 50 لوگ یہ کر رہے

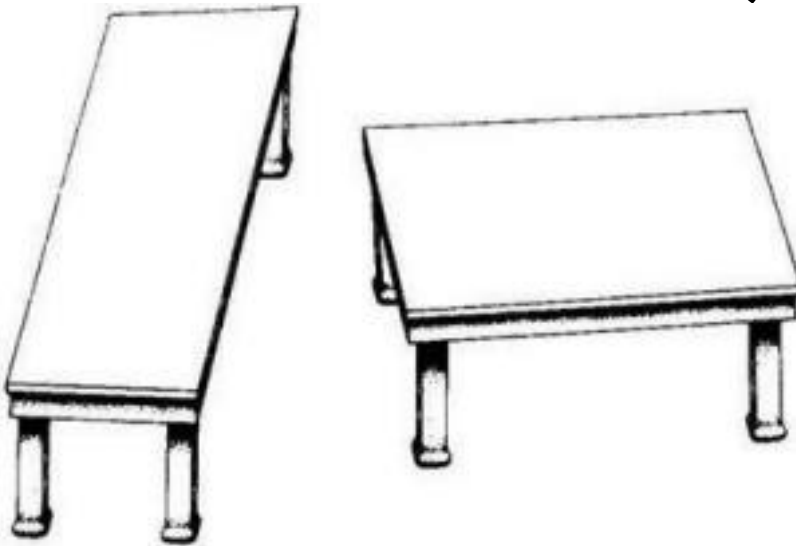
ہیں اور اوسط \$ 1,000 ہے، تو بہت سارے لوگ خرید رہے
ہینز اسٹمزید۔ ویسے، یہ ریکارڈ سنگاپور کے پاس ہے، جہاں اوسط گھرانہ
\$ 4,000 سالانہ خرچ کرتا ہے۔ کیا آپ کو کوئی اندازہ ہے کہ
\$ 1,000, \$ 2,000, \$ 3,000, \$ 4,000 ایک طرف رکھے

گئے اور وقت کے ساتھ مل کر آپ کے لیے کیا قابل ہو سکتے ہیں؟ اگلے
باب میں، آپ یہ دریافت کرنے جا رہے ہیں کہ ریٹائرمنٹ میں ڈیڑھ
ملین سے ایک ملین ڈالر یا اس سے زیادہ ہونے میں کتنی کم رقم لگتی
ہے جس کے انتظام کے لیے تقریباً کوئی وقت نہیں لگتا۔

تو آئیے روپے کی معاشیات کی طرف رجوع کریں اور دیکھیں کہ کیا
ہمیں کچھ ایسی چھوٹی تدبیریں نہیں مل رہی ہیں جو غربت اور دولت
کے درمیان فرق کر سکیں۔ روپے کے ماہر معاشیات یہ جاننے کی
کوشش کرتے ہیں کہ ہم جو مالی غلطیاں کرتے ہیں وہ ہم کیوں
کرتے ہیں اور اپنی شعوری آگاہی کے بغیر انہیں کیسے درست کیا

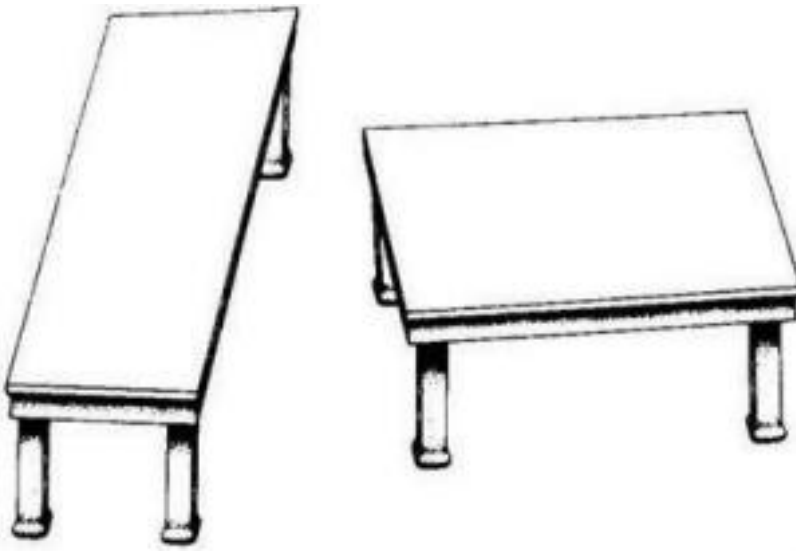
؟ جائے۔ بہت اچھا، ہہ

ڈیوک یونیورسٹی میں رویے کی معاشیات کے معروف پروفیسر ڈین ایریلی اس بات کا مطالعہ کرتے ہیں کہ ہمارے دماغ ہمیں باقاعدگی سے کیسے بے وقوف بناتے ہیں۔ انسانوں کا ارتقا ہماری بینائی پر منحصر ہے، اور ہمارے دماغ کا ایک بڑا حصہ بصارت کے لیے وقف ہے۔ لیکن ہماری آنکھیں ہمیں کتنی بار دھوکہ دیتی ہیں؟ ذیل میں دو جدولوں پر ایک نظر ڈالیں۔



اگر میں آپ سے پوچھوں کہ کون سی میز لمبی ہے، بائیں طرف کی تنگ یا دائیں طرف والی موٹی، تو زیادہ تر لوگ قدرتی طور پر بائیں طرف

والی میز کو چنیں گے۔ اور اگر آپ ان میں سے ایک تھے تو آپ غلط ہوں گے۔ دونوں میزوں کی لمبائی بالکل ایک جیسی ہے (جاری ہے، ان کی پیمائش کریں اگر آپ مجھ پر یقین نہیں کرتے ہیں)۔ ٹھیک ہے، آئیے دوبارہ کوشش کریں۔



اس بار کون سی میز لمبی ہے؟ کیا آپ شرط نہیں لگائیں گے کہ بائیں طرف والا اب بھی لمبا ہے؟ آپ کو جواب معلوم ہے، اور پھر بھی آپ کا دماغ آپ کو دھوکہ دیتا رہتا ہے۔ بائیں طرف والا اب بھی لمبا لگتا ہے۔ آپ کی آنکھوں نے آپ کے دماغ کو نہیں پکڑا ہے۔ ٹاک میں کہا، "ہماری وجدان ہمیں دوبارہ TED ایریلی نے ایک یادگار

قابل، پیشین گوئی، مستقل طریقے سے بے وقوف بنا رہی ہے۔ "اور
"۔ اس کے بارے میں ہم کچھ نہیں کر سکتے

لہذا اگر ہم یہ غلطیاں وژن کے ساتھ کرتے ہیں، جس میں نظریہ کے
لحاظ سے ہم مہذب ہیں، تو اس بات کا کیا امکان ہے کہ ہم ان
شعبوں میں مزید غلطیاں نہ کریں جو ہم مالیاتی فیصلہ سازی میں اتنے
اچھے نہیں ہیں، مثال کے طور پر؟ چاہے ہم سوچیں کہ ہم اچھے مالی
فیصلے کرتے ہیں، یا غریب، ہم فرض کرتے ہیں۔ ہم ان فیصلوں کے
کنٹرول میں ہیں جو ہم کرتے ہیں۔ سائنس تجویز کرے گی کہ ہم نہیں
ہیں۔

بالکل اسی طرح جیسے بصری فریبوں کا ہم شکار ہیں، ایریلی نے مجھے بعد
میں ایک انٹرویو میں بتایا کہ وہ فیصلہ سازی کی ہماری بہت سی
غلطیوں کو "علمی وہم" بنا دیتا ہے۔ ایک معاملہ: اگر آپ کل اپنے
مقامی محکمہ موٹر وھیکلز میں داخل ہوتے اور آپ سے یہ سوال پوچھا

جائے کہ "کیا آپ اپنے اعضاء عطیہ کرنا چاہتے ہیں؟" آپ کے خیال میں آپ کیا کہیں گے؟ ہم میں سے کچھ فوراً ہاں کہہ دیتے، اور خود کو بے لوث اور عظیم سمجھتے۔ دوسرے توقف کر سکتے ہیں یا روک سکتے ہیں یا سوال اور کمی کی بھیانک پن کی وجہ سے بند ہو سکتے ہیں۔ یا ہو سکتا ہے کہ آپ ٹولیں اور کہیں کہ آپ کو سوچنے کے لیے وقت - درکار ہے۔

یہ قطع نظر، آپ فرض کریں گے کہ آپ کا فیصلہ آزاد مرضی پر مبنی ہے۔ آپ ایک قابل اور قابل بالغ بالغ ہیں، یہ تعین کرنے کے اہل ہیں کہ آپ زندگی بچانے کے لیے اپنے اعضاء عطیہ کریں یا نہیں۔ لیکن بات یہاں ہے: اس کا بہت کچھ اس بات پر منحصر ہے کہ آپ کہاں رہتے ہیں۔ اگر آپ جرمنی میں ہیں، تو آٹھ میں سے ایک موقع ہے کہ آپ اپنے اعضاء عطیہ کریں گے۔ تقریباً 12% آبادی۔ جبکہ جرمنی کے قریبی پڑوسی آسٹریا میں 99% لوگ اپنے اعضاء عطیہ کرتے ہیں۔

سویڈن میں 89% عطیہ دیتے ہیں لیکن ڈنمارک میں یہ شرح صرف 4% ہے۔ کیا دیتا ہے؟ ایسا تفاوت کیوں

کیا یہ مذہب کے بارے میں ہو سکتا ہے، یا خوف کا عنصر؟ کیا یہ ثقافت پر مبنی ہے؟ یہ پتہ چلتا ہے کہ جواب اوپر میں سے کوئی نہیں ہے۔ عطیہ دہندگان کی شرح میں بہت زیادہ تفاوت کا آپ کے ذاتی طور پر یا آپ کے ثقافتی ورثے سے قطعاً کوئی تعلق نہیں ہے۔ اس کا - میں فارم پر الفاظ کے ساتھ سب کچھ کرنا ہے DMV

سب سے کم عطیہ دہندگان کی شرح والے ممالک میں، جیسے ڈنمارک، ایک چھوٹا سا خانہ ہے جس میں لکھا ہے، "اگر آپ اعضاء کے عطیہ دہندگان کے پروگرام میں حصہ لینا چاہتے ہیں تو یہاں چیک کریں۔" سب سے زیادہ شرح والے ممالک میں، جیسے سویڈن، فارم کہتا ہے، "یہاں چیک کریں اگر آپ مت کرو آرگن ڈونر پروگرام میں حصہ لینا چاہتے ہیں۔"

مہی راز ہے! کوئی بھی باکس کو چیک کرنا پسند نہیں کرتا ہے۔ ایسا نہیں ہے کہ ہم اپنے اعضاء عطیہ نہیں کرنا چاہتے۔ وہ تھوڑی سی اجڑت دنیا میں تمام فرق کر دیتی ہے

اگر کوئی مسئلہ بہت زیادہ ہے، تو ہم صرف جم جاتے ہیں اور کچھ نہیں کرتے ہیں۔ یا ہم وہی کرتے ہیں جو ہمارے لیے طے کیا گیا ہے۔ یہ ہمارا قصور نہیں ہے۔ یہ وہ طریقہ ہے جس سے ہم جڑے ہوئے ہیں۔ اعضاء کے عطیہ کے ساتھ مسئلہ یہ نہیں ہے کہ لوگ پرواہ نہیں کرتے، یہ ہے کہ وہ بہت زیادہ پرواہ کرتے ہیں۔ فیصلہ مشکل اور پیچیدہ ہے، اور ہم میں سے بہت سے لوگ نہیں جانتے کہ کیا کرنا ہے۔ ایریلی کا کہنا ہے کہ "اور چونکہ ہمیں کچھ پتہ نہیں ہے کہ کیا کرنا ہے، ہم صرف اس پر قائم رہتے ہیں جو ہمارے لیے منتخب ہے۔" کیا جاتا ہے

جڑت کا یہی احساس، یا جو ہمارے لیے منتخب کیا گیا ہے، اس سے

یہ وضاحت کرنے میں مدد ملتی ہے کہ کیوں صرف ایک تہائی امریکی کارکنان ہی ریٹائرمنٹ کے دستیاب منصوبوں سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ یہ بتاتا ہے کہ ہم میں سے بہت کم لوگوں نے اپنے مستقبل کے لیے مالی منصوبہ کیوں بنایا ہے۔ یہ پیچیدہ لگتا ہے۔ ہمیں یقین نہیں ہے کہ کیا کرنا ہے، اس لیے ہم زور لگاتے ہیں، یا ہم کچھ نہیں کرتے ایریلی نے مجھے بتایا کہ جب بات طبعی دنیا کی ہو تو ہم اپنی حدود کو سمجھتے ہیں اور ان کے ارد گرد تعمیر کرتے ہیں۔ ہم قدم، ریمپ، اور ایلویٹرز استعمال کرتے ہیں۔ "لیکن کسی وجہ سے، جب ہم صحت کی دیکھ بھال اور ریٹائرمنٹ اور اسٹاک مارکیٹس جیسی چیزوں کو ڈیزائن کرتے ہیں، تو ہم کسی نہ کسی طرح یہ خیال بھول جاتے ہیں کہ ہم محدود ہیں،" انہوں نے کہا۔ "میرا خیال ہے کہ اگر ہم اپنی علمی حدود کو اسی طرح سمجھتے ہیں جس طرح ہم اپنی جسمانی حدود کو سمجھتے ہیں، اگرچہ وہ ہمیں اسی طرح چہرے پر نہیں دیکھتے، تو ہم ایک بہتر دنیا کو

"-ڈیزائن کر سکتے ہیں

یاد رکھیں کہ رے ڈالیو نے جنگل میں جانے کے بارے میں کیا کہا
میں کیا نہیں،، تھا، کہ سب سے پہلے اس نے اپنے آپ سے پوچھا
جانتا؟" اگر آپ اپنی حدود کو جانتے ہیں، تو آپ اپنانے اور کامیاب ہو
سکتے ہیں۔ اگر آپ ان کو نہیں جانتے تو آپ کو تکلیف ہوگی

اس کتاب میں میرا مقصد لوگوں کو بیدار کرنا اور انہیں اپنی مالی
زندگیوں پر فوری کنٹرول حاصل کرنے کے لیے علم اور اوزار دینا ہے۔
اس لیے میں نے ایک ایسا منصوبہ بنایا ہے جو آپ کو ٹرپ نہیں
کرے گا کیونکہ یہ بہت پیچیدہ، یا بہت مشکل، یا وقت کی ضرورت
فارموں سے دیکھا DMV ہے۔ کیوں؟ کیونکہ، جیسا کہ ہم نے ان
ہے، پیچیدگی پھانسی کی دشمن ہے۔ اسی لیے میں نے اس پلان کو 7
آسان مراحل میں تقسیم کیا ہے اور ان کے ذریعے آپ کی رہنمائی کے
لیے ایک طاقتور نئی سمارٹ فون ایپ بنائی ہے، جو مکمل طور پر مفت

ہے۔ پر جا کر آپ اسے ابھی ڈاؤن لوڈ کر سکتے

ہیں۔ www.tonyrobbins.com/masterthegame

آپ جاتے جاتے اپنی پیشرفت کو چیک کر سکتے ہیں، اور راستے www.tonyrobbins.com/masterthegame میں اپنی فتوحات کا جشن منا سکتے ہیں۔ لیپ آپ کی مدد کرے گی، آپ کے سوالات کا جواب دے گی، اور یہاں تک کہ جب آپ کو ضرورت ہو تو آپ کو ٹکرائے گی۔ کیونکہ آپ پر جوش اور بہترین ارادے رکھنے والے ہیں، اور پھر چند خلفشار یا جڑت کا حملہ آپ کو ہدف سے ہٹا سکتا ہے۔ یہ خودکار نظام اس کو روکنے کے لیے بنایا گیا ہے۔ اور اندازہ کرو کہ کیا؟ ایک بار جب آپ کام کر لیتے ہیں، تو آپ ہو چکے ہیں۔ آپ کا منصوبہ مکمل ہونے کے بعد، آپ کو یہ یقینی بنانے کے لیے کہ آپ کورس پر ہیں، آپ کو سال میں ایک یا دو بار صرف ایک گھنٹہ خرچ کرنا پڑے گا۔ لہذا زندگی بھر مالی تحفظ، آزادی اور آزادی کے راستے پر گامزن نہ رہنے کا کوئی عذر نہیں ہے — اور ان چیزوں سے لطف اندوز ہونے

! کے لیے کافی وقت ہے جو آپ کے لیے واقعی اہم ہیں

امید ہے، اب تک آپ کا دماغ گھوم رہا ہے۔ میں جانتا ہوں کہ میں نے آپ کو اب تک سوچنے کے لیے بہت کچھ دیا ہے، لیکن میں آپ کی مالی زندگی میں دیرپا کامیابیاں پیدا کرنے کے لیے پرعزم ہوں، اور میں چاہتا ہوں کہ آپ آگے کی سڑک کی واضح تصویر حاصل کریں۔ تو آئیے مالی آزادی کے 7 آسان اقدامات پر ایک تیز چلتے ہیں

اگر آپ بلاگز اور ٹویٹس پر پرورش پانے والی نسل سے تعلق رکھتے ہیں، تو میرا اندازہ یہ ہے کہ آپ کہہ رہے ہیں: "آپ صرف یہ 7 مراحل کیوں نہیں ڈالتے — اور، اس معاملے کے لیے، پوری کتاب! — میرے لیے ایک پیراگراف میں، یا یہاں تک کہ ایک انفوگرافک؟" میں ایسا کر سکتا تھا۔ لیکن جاننا معلومات ایک جیسی نہیں ہے۔ ملکیت اور اس کے ذریعے کی پیروی۔ پھانسی کے بغیر معلومات غربت ہے۔ یاد رکھیں: ہم معلومات میں ڈوب رہے ہیں، لیکن ہم حکمت کے بھوکے ہیں۔

اس لیے میں آپ کے ذہن کو ہر آنے والے قدم کے لیے تیار کرنا چاہتا ہوں۔ اس طرح، آپ ضروری اقدامات کرنے کے لیے تیار ہو جائیں گے جو اس بات کی ضمانت دیں گے کہ آپ کی مالی آزادی کا راستہ پورا ہو گیا ہے۔ یہ کتاب آپ کو ایسے موضوع پر مہارت حاصل کرنے کے لیے ڈیزائن کی گئی ہے جو زیادہ تر لوگوں کو اذیت دیتا ہے کیونکہ انھوں نے ان بنیادی باتوں پر عبور حاصل کرنے کے لیے کبھی وقت نہیں نکالا جو انھیں آزاد کر دے گا۔ اور مہارت کا مطلب ہے گہرائی میں جانا۔ کوئی بھی کچھ پڑھ سکتا ہے، اسے یاد رکھ سکتا ہے، اور محسوس کر سکتا ہے کہ اس نے کچھ سیکھا ہے۔ لیکن حقیقی مہارت کے لیے تین درجے درکار ہوتے ہیں۔

پہلا علمی تفہیم ہے۔ یہ تصور کو سمجھنے کی آپ کی صلاحیت ہے۔ ہم میں سے کوئی بھی اسے حاصل کر سکتا ہے۔ اور ہم میں سے بہت سے لوگ پہلے سے ہی ایک ہیں۔ علمیزاتی مالیات اور سرمایہ کاری کی

سمجھ۔ لیکن وہ اور \$3 تقریباً آپ کو سٹار بکس میں ایک کپ کافی خریدے گا! میرا مطلب یہ ہے کہ معلومات بذات خود قیمتی نہیں ہیں۔
- یہ صرف پہلا قدم ہے

جب آپ دوسرے مرحلے پر پہنچتے ہیں تو آپ کو حقیقی قدر ملنا شروع ہوتی ہے: جذباتی مہارت۔ یہی وہ جگہ ہے جہاں آپ نے کافی تکرار کے ساتھ کچھ سنا ہے، اور اس نے آپ کے اندر کافی جذبات کو متحرک کیا ہے — خواہشات، بھوک، خوف، خدشات — کہ اب آپ باشعور ہو گئے ہیں اور جو کچھ آپ نے سیکھا ہے اسے مستقل طور پر استعمال کرنے کے قابل ہو گئے ہیں۔

لیکن حتمی مہارت جسمانی مہارت ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ کو اس کے بارے میں سوچنے کی ضرورت نہیں ہے کہ آپ کیا کرتے ہیں۔ آپ کے اعمال دوسری نوعیت کے ہیں۔ اور اسے حاصل کرنے کا واحد طریقہ مسلسل تکرار ہے۔ میرے عظیم استاد، جم روہن نے مجھے

یہ سکھایا تکرار مہارت کی ماں ہے

میں آپ کو ایک بہترین مثال دوں گا کہ میں اس علاقے میں کہاں
کم رہ گیا ہوں۔ اپنی بیسیویں دہائی کے اوائل میں، میں نے فیصلہ کیا کہ
میں مارشل آرٹس میں بلیک بیلٹ حاصل کرنا چاہتا ہوں، اور مجھے گرینڈ
ماسٹر جھون ری سے ملنے اور عزیز دوست بننے کا اعزاز حاصل ہوا۔ وہ وہ
شخص ہے جو تائی کوون ڈو کو اس ملک میں لایا اور جس نے بروس لی
اور محمد علی دونوں کو فن کی تربیت دی۔ میں نے اس سے کہا کہ میں
تاریخ کے سب سے کم وقت میں اپنی بلیک بیلٹ حاصل کرنا چاہتا
ہوں، اور میں اس ریکارڈ کو توڑنے کے لیے پریکٹس، عزم اور نظم و ضبط
کے لحاظ سے جو بھی کرنا چاہتا ہوں کرنے کو تیار ہوں۔ اس نے میری
تربیت مکمل کرنے کے لیے میرے ساتھ سڑک پر سفر کرنے کا
اتفاق کیا۔ یہ سفاکانہ تھا! میں اکثر سمینار ختم کرتا اور صبح ایک بجے اپنی
تربیت کے لیے پہنچ جاتا، اور پھر ماسٹر کے ساتھ مزید تین یا چار گھنٹے

- کام کرتا۔ مجھے زیادہ سے زیادہ چار گھنٹے سونا پڑے گا

ایک رات، کم از کم 300 بار ایک ہی عین مطابق حرکت کرنے کے خاص طور پر طویل عرصے کے بعد، میں آخر کار اپنے استاد کی طرف متوجہ ہوا اور پوچھا، "ماسٹر، کبکیا ہم اگلے اقدام پر جا سکتے ہیں؟" اس نے مجھے سختی سے دیکھا اور کہا، "اوہ، ٹڈی، مہسے اگلا اقدام حقیقت یہ ہے کہ آپ اس بار کی گئی حرکت اور اس سے پہلے کی گئی حرکت میں فرق نہیں بتا سکتے ہیں یہ ظاہر کرتا ہے کہ آپ اب بھی ایک چغل خور ہیں۔ وہ عمدہ امتیازات ایک ماسٹر اور شوقیہ کے درمیان فرق ہیں۔ اور مہارت کے لیے اس سطح کی تکرار کی ضرورت ہوتی ہے۔ ہر تکرار کے ساتھ آپ کو مزید سیکھنا چاہیے،" اس نے مسکراتے ہوئے کہا

کیا آپ میری بات دیکھتے ہیں؟ یہ کتاب آپ کے لیے ایک دوپہر میں اسکیم کرنے کے لیے نہیں بنائی گئی تھی۔ جیسا کہ آپ پڑھتے ہیں، آپ دیکھیں گے کہ یہ کتاب کسی بھی چیز کے برعکس ہے جس کا

آپ نے پہلے سامنا کیا ہے کیونکہ یہ میرے منفرد انداز تدریس کی
عکاسی کرتی ہے۔ آپ سے بہت سارے سوالات پوچھے جائیں گے، اور
آپ کو کبھی کبھی ایسے حقائق اور جملے نظر آئیں گے جو آپ پہلے پڑھ
چکے ہیں۔ بہت سارے فجائیہ نشانات ہوں گے! یہ ترمیم کی غلطی
نہیں ہے! یہ ایک تکنیک ہے جسے کلیدی خیالات کو نشان زد کرنے
- اور آپ کے علم میں اضافہ کرنے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے
دماغ، جسم اور روح تاکہ عمل خودکار ہو جائے۔ تب ہی آپ نتائج دیکھنا
اور ان انعامات کو حاصل کرنا شروع کر دیں گے جن کی آپ خواہش
اور مستحق ہیں۔ کیا آپ چیلنج کے لیے تیار ہیں؟ اور یاد رکھیں: یہ صرف
ایک کتاب نہیں ہے، یہ ایک بلیو پرنٹ ہے۔ ہر سیکشن آپ کو یہ
سمجھنے میں مدد کرنے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے کہ آپ مالی لحاظ سے
کہاں ہیں اور آپ اس وقت کہاں ہیں اور آپ واقعی کہاں بننا چاہتے
ہیں کے درمیان فرق کو ختم کرنے میں مدد کرتے ہیں۔ یہ کام صرف

آج کے لیے نہیں بلکہ آپ کی باقی زندگی کے لیے آپ کو مسلح کرنے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے۔ میں جانتا ہوں کہ آپ چیزوں کو اگلے درجے تک لے جانے کے لیے مختلف مراحل پر واپس آئیں گے۔

1: سیکشن

جنگل میں خوش آمدید: سفر اس پہلے قدم سے شروع ہوتا ہے

تمام عظیم مہم جوئیوں کی طرح، ہم سفر کے لیے اورینٹڈ ہو کر آغاز کریں گے۔ باب 1.4 میں، آپ دولت کی نفسیات کے بارے میں مزید جانیں گے، ہمیں کیا روکتا ہے، اور کچھ آسان علاج۔ آپ اس بات کا پردہ فاش کریں گے کہ آپ واقعی کس چیز کے لیے سرمایہ کاری کر رہے ہیں، اور بہترین مالیاتی پیش رفت کی حکمت عملیوں کی طاقت کو کھولیں گے۔ پھر، اگلے باب میں، ہم اڑا دیتے ہیں۔ یہاں آپ 7 آسان اقدامات میں سے پہلا قدم اٹھائیں گے اور اپنی زندگی کا سب سے اہم

مالیاتی فیصلہ کریں گے۔ یہ باب پڑھنا ضروری ہے۔ آپ سیکھیں گے کہ کس طرح، کم سے کم رقم کو بھی مرکب سازی کی معجزاتی طاقت کے ساتھ ملا کر، آپ اپنی زندگی میں کبھی بھی سالانہ آمدنی میں خوش قسمتی کے بغیر مالی طور پر خود مختار بن سکتے ہیں۔ آپ اپنی آمدنی کے ایک حصے کا فیصلہ کر کے اس نظام کو فعال کریں گے تاکہ جمع شدہ سود کی بچت اور سرمایہ کاری کی جاسکے۔ آپ معیشت میں نہ صرف ایک صارف بنیں گے بلکہ ایک مالک بھی بنیں گے۔ مستقبل میں داؤ پر لگا ہوا سرمایہ کار۔ آپ اپنی خودکار "منی مشین" بنانے کا طریقہ سیکھیں گے، ایک ایسا نظام جو آپ کے سوتے وقت زندگی بھر کے لیے آمدنی پیدا کرے گا۔

2: سیکشن

اندرونی بنیں: گیم میں آنے سے پہلے قواعد جانیں

ہوسکتا ہے کہ آپ نے یہ پرانا جملہ سنا ہو، "جب پیسے والا آدمی تجربہ والے آدمی سے ملتا ہے، تجربہ والا آدمی پیسے کے ساتھ ختم ہوتا ہے، اور پیسے والا آدمی تجربے کے ساتھ ختم ہوتا ہے۔" اب جب کہ آپ نے سرمایہ کار بننے کا فیصلہ کر لیا ہے، یہ سیکشن گیم کے اہم اصولوں کی وضاحت کرتا ہے تاکہ آپ تمام تجربے کے ساتھ ان کھلاڑیوں کا شکار نہ ہوں۔ یہ سڑک کا نقشہ سرمایہ کاری کے جنگل سے گزرنے کا راستہ دکھاتا ہے جس کے بارے میں رے ڈالیوبات کر رہے تھے، جس میں خطرناک ترین زونز کو بڑے سرخ رنگ سے نشان زد کیا گیا یہ مارکیٹنگ کی خرافات ہیں — کچھ لوگ انہیں سرمایہ s ہے۔ ایکس کاری کا جھوٹ کہتے ہیں — جو اکثر آپ کو آپ کے پیسے سے منظم طریقے سے الگ کرنے کے لیے ڈیزائن کیے جاتے ہیں۔ آپ جانیں گے کہ میوچل فنڈز کی تشہیر کی گئی واپسی وہ واپسی کیوں نہیں ہے جو آپ کو درحقیقت ملتی ہے۔ میں جانتا ہوں کہ یہ پاگل لگتا ہے، لیکن

آپ کے خیال میں جو 1% فیس آپ ادا کر رہے ہیں وہ واقعی دس سے زیادہ ممکنہ فیسوں میں سے صرف ایک ہے، اور یہ کہ آپ کا اوسط میوچل فنڈ آپ کے ممکنہ ریٹرن کا 60% کھا رہا ہے۔ وقت! یاد رکھیں، اکیلے اس مختصر سیکشن میں، آپ ان کے درمیان بچت کریں اور \$450,000 کم از کم، اپنی سرمایہ کاری کی \$250,000 گے زندگی بھر میں کوئی بہتر منافع حاصل کیے بغیر اپنی جیب میں واپس! اور آپ دیکھیں گے کہ یہ

رقم تمام دستاویزی ہے۔ مطالعہ پر مبنی، میری رائے یا مضحکہ خیز ریاضی پر مبنی نہیں۔ ہم ان فریبوں پر بھی بات کریں گے جو اس کا حصہ ہو سکتے ہیں۔ ہدف کی تاریخ کے فنڈز اور بغیر بوجھ کے فنڈز، اور آپ کو اس بات کی حقیقی سمجھ سے آراستہ کریں کہ اپنے آپ کو ان فرموں سے کیسے بچایا جائے جو اکثر ان مصنوعات اور حکمت عملیوں کو تیار کرتی ہیں۔ ان کا زیادہ سے زیادہ منافع۔ آپ کا نہیں! اس سیکشن کے

اختتام تک آپ اپنا دوسرا قدم اٹھا چکے ہوں گے، اور یہاں تک کہ اگر آپ کے پاس صرف تھوڑی سی رقم ہے، تو آپ اسے ایک اندرونی کی طرح لگا رہے ہوں گے۔

3: سیکشن

آپ کے خوابوں کی قیمت کیا ہے؟ کھیل کو جیتنے کے قابل بنائیں

ہم مل کر آپ کے مالی خوابوں کو تلاش کریں گے، اور کچھ حقیقت پسندانہ اہداف طے کریں گے جو گیم کو واقعی جیتنے کے قابل بنائیں گے۔ زیادہ تر لوگوں کو اندازہ نہیں ہے کہ انہیں مالی تحفظ، آزادی اور آزادی حاصل کرنے کے لیے کتنی رقم درکار ہوگی۔ یا ان کے سروں میں دیو ہیکل تعداد اتنی خوفناک ہے کہ وہ کبھی وہاں جانے کا منصوبہ بھی شروع نہیں کرتے۔ لیکن باب 3.1 میں، آپ کو پتہ چل جائے

گا کہ آپ کیا ہیں۔ واقعیچاہتے ہیں، اور یہ پرجوش ہونے والا ہے۔ —
خاص طور پر جب آپ کو یہ احساس ہو کہ آپ کے خواب آپ کی سوچ
سے زیادہ قریب ہو سکتے ہیں۔ آپ صرف خواب ہی نہیں دیکھیں گے
بلکہ آپ ان خوابوں کو حقیقت میں بدل دیں گے — ایک منصوبہ —
باب 3.2 میں۔ یہ سب کے لیے مختلف ہونے والا ہے، اور ہمارے
پاس اسے آپ کے لیے حسب ضرورت بنانے کے لیے سافٹ ویئر
ہے۔ آپ اسے آن لائن یا اپنی لپ پر کر سکتے ہیں، جہاں آپ اسے
رکھ سکتے ہیں اور جتنی بار چاہیں تبدیل کر سکتے ہیں جب تک کہ آپ کو
کوئی حقیقت پسندانہ اور قابل حصول منصوبہ نہ مل جائے۔ اور اگر آپ
اپنے خوابوں کو اتنی تیزی سے پورا نہیں کر رہے ہیں، تو ہم آپ کو
سیکشن 3 میں اس کی رفتار بڑھانے کے لیے پانچ طریقے بتانے جا رہے
ہیں۔ جب تک آپ مرحلہ 3 لیں گے، آپ کو نہ صرف یہ معلوم ہو گا
کہ دولت کیسے بنائی جاتی ہے۔ آپ کی مستقبل کی ریٹائرمنٹ کے

- لیے، لیکن راستے میں اس سے لطف اندوز ہونے کا طریقہ

4: سیکشن

سب سے اہم بنائیں سرمایہ کاری آپ کی زندگی کا فیصلہ

اب جب کہ آپ ایک اندرونی شخص کی طرح سوچ رہے ہیں، آپ کو کھیل کے اصول معلوم ہیں، اور آپ نے گیم کو جیتنے کے قابل بنانے کا طریقہ سیکھ لیا ہے، اب وقت آگیا ہے کہ سب سے اہم سرمایہ کاری آپ کی زندگی کا فیصلہ: آپ اپنا پیسہ کہاں اور کس تناسب میں رکھتے ہیں؟ اثاثہ تین ہلا کر نوبل انعام یافتہ، ہر ہج فنڈ مینیجر، ہر اعلیٰ ادارہ جاتی سرمایہ کار، کوئی بھی نہیں، نے مجھے بتایا کہ کامیاب سرمایہ کاری کی کلید ہے۔ ابھی تک تقریباً 99٪ امریکی اس کے بارے میں بہت کم یا کچھ نہیں جانتے ہیں۔ کیوں؟ شاید یہ بہت پیچیدہ لگتا ہے۔ لیکن باب 4.1 میں، میں اسے آسان بنانے جا رہا ہوں اور یہ بھی

بتاؤں گا کہ آپ کو آن لائن ماہر کی مدد کے لیے کہاں جانا ہے۔

مناسب اثاثہ مختص کرنے کا مطلب ہے کہ آپ جو سرمایہ کاری کر رہے ہیں اس کو بالٹیوں میں تقسیم کرنا جو محفوظ ہیں اور آپ کو ذہنی سکون فراہم کرتی ہیں، بمقابلہ ایسی بالٹیاں جو خطرناک ہیں لیکن ترقی کی زیادہ صلاحیت رکھتی ہیں۔ یہ حتمی بالٹی لسٹ ہے! اور جب آپ مرحلہ 4 مکمل کریں گے، آپ کو نہ صرف یہ معلوم ہوگا کہ کیسے کرنا

ہے۔ بنامیر، لیکن کیسے؟ رسنادولت مند

5: سیکشن

نیچے کی طرف کے بغیر اوپر کی طرف: زندگی بھر کی آمدنی کا منصوبہ

بنائیں

اگر آپ کے پاس خرچ کرنے کے لیے پیسے نہیں ہیں تو سرمایہ کاری پلان میں زیادہ رقم ڈالنے یا 401(k) کا کیا فائدہ؟ زیادہ تر لوگوں کو اپنے ریٹائرمنٹ اکاؤنٹ بنانے پر توجہ مرکوز کرنے کے لیے اس قدر

مشروط کیا گیا ہے کہ وہ بھول جاتے ہیں کہ انہیں کسی دن آمدنی کے طور پر اسے کم کرنے کی ضرورت ہوگی۔ اور چونکہ اکاؤنٹ بیلنس میں اتار چڑھاؤ آتا ہے (یاد رکھیں، وہ صرف اوپر نہیں جاتے ہیں!)، ہمیں اپنا انکم پلان بنانا اور محفوظ کرنا چاہیے۔ 2008 یاد ہے؟ آپ اپنے آپ کو لگے حادثے سے کیسے بچائیں گے؟ آپ ایک ایسا پورٹ فولیو کیسے ترتیب دیتے ہیں جو کوڑے مارنے سے بچتا ہے؟ آپ کو کیسے پتہ چلے گا کہ آپ اپنے پیسے کو ختم نہیں کر پائیں گے، جو کہ بہت سے لوگوں کا پہلا خوف ہے؟ ہو سکتا ہے کہ آپ کو لمبی زندگی نصیب ہو، لیکن اگر آپ کے پاس پیسہ ختم ہو جائے تو یہ ایک نعمت کی طرح محسوس نہیں ہو سکتا۔

اس سیکشن میں ہم مالیاتی برادری کے بہترین رازوں میں سے ایک کے بارے میں مخصوص بصیرتیں پیش کریں گے اور زندگی بھر کی آمدنی کا ایک گارنٹی والا منصوبہ تیار کرنے میں آپ کی مدد کریں گے۔ ہم تخلیقی

طریقے تلاش کریں گے جن سے آپ نقصانات کو روک سکتے ہیں یا زبردست حد تک محدود کر سکتے ہیں اور اپنے فوائد میں اضافہ کر سکتے ہیں۔ بڑے کارپوریشنز، اور دنیا کے چند امیر ترین افراد کی طرف -- ہیں سے پسند کردہ سرمایہ کاری کی گاڑیوں کا استعمال۔ وہ کیا جانتے ہیں کہ آپ نہیں جانتے؟ یہ ہے کہ منفی پہلو کے بغیر کیسے فائدہ اٹھایا جائے، اور اس بات کو یقینی بنایا جائے کہ آپ کے فوائد ٹیکسوں کے ذریعے نہ کھائے جائیں۔

6: سیکشن

کی طرح سرمایہ کاری کریں: ارب پتی پلے بک %001.

ہم سنیں گے کہ عالمی معیشت کی حالت کے بارے میں کیا اچھا ہے اور کیا چیلنجنگ ہے -- ہم یہاں کیسے پہنچے اور آگے کیا ہو سکتا ہے -- مالیاتی دنیا کے کچھ واضح اور بااثر مفکرین سے۔ اس کے بعد آپ

گیم کے ماسٹرز سے ملیں گے، مالیات کے 12 انتہائی رنگین اور شاندار
دماغوں سے، اور جانیں گے کہ ہر معاشی حالت میں ان کی رہنمائی کیا
ہے۔ ہم پوچھیں گے۔ پال ٹیوڈر جونز کس طرح اس نے 1987 میں
بلیک منڈے کے حادثے کی پیشین گوئی کر کے 60% ماہانہ واپسی
کی، جب اس کے ارد گرد مارکیٹ جل رہی تھی۔ اور کیسے، 21 سال
بعد، وہ تقریباً 30 فیصد بنانے میں کامیاب ہوا جب مارکیٹ تقریباً 50
فیصد کھو گئی اور دنیا ایک بار پھر ٹوٹتی ہوئی دکھائی دی۔ اس کے علاوہ
ہم دیکھیں گے کہ کس طرح اس نے نقصانات سے بچایا اور ہر قابل
فہم مارکیٹ میں 28 مسلسل منافع بخش سال گزارے، کبھی ایک پیسہ
بھی نہیں کھویا۔ کچھ لوگ جن سے آپ ہماری "بلیڈنیئرز پلے بک" میں
ملیں گے، جیسے چارلس شواب، کارل آئیکن، ٹی بون پکنز، رے
ڈالیو، اور جیک بوگلے، جب وہ بڑے ہو رہے تھے تو جدوجہد کی۔ وہ اپنے
منہ میں چاندی کا چمچ لے کر پیدا نہیں ہوئے تھے۔ تو انہوں نے اسے

اوپر کیسے پہنچایا؟ ہم پوچھیں گے کہ ان کے لیے پیسے کا کیا مطلب ہے، اور ہم ان کے اصل محکموں میں جھانکیں گے۔ جب آپ مرحلہ 6 مکمل کر لیں گے، آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ 001% کس طرح سرمایہ کاری کرتا ہے۔

7: سیکشن

- بس یہ کریں، اس کا لطف اٹھائیں، اور اس کا اشتراک کریں۔
یہاں ہم ایک ایکشن پلان کے ساتھ آئیں گے تاکہ آپ کو ایک بہتر،
بھرپور، زیادہ خوشگوار زندگی گزارنے میں مدد ملے۔ اور ہم بات کریں
گے کہ ہدف پر رہنے کے لیے کیا کرنا ہے۔ میں اس بات کی ضمانت
دیتا ہوں کہ ہم آپ کے دماغ کو کچھ دم توڑنے والی نئی ٹیکنالوجیز کے
ساتھ اڑا دیں گے جو اس کو اور بھی بنا دیں گی۔ قریب مستقبل آپ کے
خیال سے بہتر ہے۔ یہ اس کے برعکس ہے جو زیادہ تر لوگ مانتے

ہیں۔ این بی سی کے مطابق۔ وال سٹریٹ جرنلسروے کے مطابق، 76٪ امریکی - ایک ہمہ وقتی ریکارڈ - سوچتے ہیں کہ ان کے بچوں کی زندگی ان کی اپنی زندگی سے بھی بدتر ہوگی! لیکن آپ اس بات پر ایک اندرونی نظر ڈالیں گے کہ ہمارے وقت کے کچھ انتہائی شاندار ذہنوں ہماری Ray Kurzweil سے کیا آ رہا ہے۔ ہم اپنے دوستوں پرائز کے خالق سے، X، Diamandis، عمر کے ایڈیٹس، اور پیٹر 3-D: آن لائن آنے والی نئی ٹیکنالوجیز کے بارے میں سنیں گے پرنٹرز جو آپ کے پرسنل کمپیوٹر کو مینوفیکچرنگ پلانٹ میں تبدیل کر دیں جو فالج کے مریضوں exoskeletons، گے، خود ڈرائیونگ کاریں کو چلنے کے قابل بناتا ہے، ایک خلیے سے اگلے جانے والے مصنوعی اعضاء — ایسی اختراعات جو مستقبل قریب میں ہماری زندگیوں کو ڈرامائی طور پر بہتر بنا دیں گی۔ میں امید کر رہا ہوں کہ یہ آپ کو متاثر کرے گا، اور آپ کو یہ بھی دکھائے گا کہ یہاں تک کہ اگر آپ کسی

طرح خراب ہو گئے اور اپنے مالیاتی عمل کو اکٹھا نہیں کرتے ہیں، تب بھی آپ کا معیار زندگی بہتر ہو گا۔ اور ان لوگوں کے لیے جن کے پاس وسائل ہیں، آپ لامحدود امکانات کے مستقبل کو دیکھ رہے ہیں۔ ہم اس سادہ حقیقت کو سمیٹیں گے کہ زندگی گزارنے کا راز دینا ہے: دوسروں کے ساتھ اشتراک کرنے سے نہ صرف آپ کو زندگی کا ایک بڑا معیار ملتا ہے بلکہ آپ کو خوشی کا ایک بڑا تجربہ بھی ملتا ہے۔ اور آپ نئی ٹیکنالوجیز کے بارے میں جانیں گے جو درد سے پاک اور مزہ دینے کو بناتی ہیں۔ جیسا کہ آپ اپنے دماغ کو پالتے ہیں اور اپنی دولت خود بناتے ہیں، میری امید ہے کہ آپ دوسروں کی مدد کرنے کے لیے کافی کام کریں گے۔ اور یاد رکھیں، آپ اب دینے میں میرے ساتھی ہیں۔ اور جیسا کہ آپ پڑھ رہے ہیں، کسی ضرورت مند کو کھانا کھلایا جا رہا ہے۔

مجھے یقین نہیں ہے کہ لوگ زندگی کے معنی کو اتنا ہی تلاش کر

- رہے ہیں جتنا وہ زندہ رہنے کے تجربے کی تلاش میں ہیں
جوزف کیمبل -

میں نے مالی آزادی کے لیے ان 7 آسان اقدامات کو آپ کے لیے واضح
اور آسان بنا دیا ہے۔ اب یہ آپ پر منحصر ہے کہ آپ کارروائی کریں
اور کام کو مکمل کرنے کے لیے، ایک ایک کر کے سات مراحل میں
سے ہر ایک پر عمل کریں۔

آپ کو اسے دیکھنے کی کیا ضرورت ہے؟ آپ کے لیے کون سا بہترین
کام کرتا ہے؟ آئیے اب مل کر ایک سادہ منصوبہ بنائیں۔ آپ میں سے
کچھ لوگ ایک طویل ویک اینڈ پر بیٹھ کر پوری کتاب پڑھ سکتے ہیں —
اور اگر آپ ایسا کرتے ہیں، تو آپ اتنے ہی پاگل اور جنون میں ہیں
جیسے میں ہوں، ایک بھائی یا بہن راستے میں! اگر آپ کے پاس ویک
اینڈ نہیں ہے تو ایک دن یا ہفتے میں ایک سیکشن لینے پر غور کریں۔
اپنے آپ کو کچھ ہفتوں کے لیے ایک وقت میں تھوڑا سا غرق کریں اور

-آپ اسے مکمل کر لیں گے۔ جو کچھ بھی لیتا ہے

یہ زندگی بھر کا سفر ہے، مہارت حاصل کرنے کے قابل سفر! اگر آپ
!میرے ساتھ ہیں، تو سفر شروع کریں

1.3 باب

طاقت کو تھپتھپائیں: سب سے اہم بنائیں مالیآپ کی زندگی کا
فیصلہ

میری دولت امریکہ میں رہنے، کچھ خوش قسمت جینز اور
- مرکب سود کے امتزاج سے آئی ہے

وارن بفیٹ۔

آئیے اب اسے گئیئر میں لائیں۔ یہ وقت ہے کہ ہم اس طاقت کو

استعمال کر کے اپنے سفر کا آغاز کریں جو کسی کے لیے حقیقی دولت پیدا کر سکتی ہے۔ یہ کوئی فوری امیر بننے والی اسکیم نہیں ہے، اور ایسا نہیں ہے جو زیادہ تر لوگ سوچتے ہیں کہ وہ مالی طور پر آزاد یا دولت مند بن جائیں گے۔ زیادہ تر لوگ کچھ "بڑا سکور" بنانے کی کوشش کر رہے ہیں—ایک مالی نقصان—اور پھر وہ سوچتے ہیں کہ وہ سیٹ ہو جائیں گے۔

لیکن آئیے اس کا سامنا کریں، ہم کرنے والے نہیں ہیں۔ کمائیندوالت کا ہمارا راستہ۔ یہ لاکھوں امریکیوں کی غلطی ہے۔ ہم سوچتے ہیں کہ اگر ہم زیادہ محنت، ہوشیار، لمبے عرصے تک کام کریں گے، تو ہم اپنے مالی خوابوں کو حاصل کر لیں گے، لیکن ہماری تنخواہ کا۔ چیک۔ چاہے کتنا ہی بڑا ہو۔ اس کا جواب نہیں ہے

مجھے یہ بنیادی حقیقت معروف ماہر اقتصادیات برٹن مالکیل کے ساتھ حالیہ دورے پر یاد دلائی گئی، جو فنانس پر کلاسک کتابوں میں سے ایک

کے مصنف ہیں، وال اسٹریٹ کے نیچے ایک بے ترتیب واک۔ میں مالکیل کو پرنسٹن یونیورسٹی میں ان کے دفتر میں دیکھنے گیا تھا کیونکہ میں نے نہ صرف اس کے ٹریڈ ریکارڈ بلکہ اس کے بے ہودہ انداز کی بھی تعریف کی۔ اپنی کتابوں اور انٹرویوز میں، وہ ایک سیدھے شوٹر کے طور پر سامنے آتا ہے — اور جس دن میں اس سے ملا وہ کوئی استثنا نہیں تھا۔ میں لوگوں کو درپیش کچھ خرابیوں کے بارے میں اس کی بصیرت حاصل کرنا چاہتا تھا۔ تمامان کی سرمایہ کاری کی زندگی کے مراحل۔ آخرکار، یہ وہ لڑکا تھا جس نے انڈیکس فنڈز کے تصور کو بنانے اور تیار کرنے میں مدد کی — اوسط سرمایہ کار کے لیے بازاروں سے مماثلت یا نقل کرنے کا ایک طریقہ؛ ایک ایسا طریقہ جس سے کوئی بھی، یہاں تک کہ تھوڑی سی رقم کے ساتھ، پوری اسٹاک مارکیٹ کے ایک ٹکڑے کا مالک بن سکتا ہے اور ایک یا دو کمپنیوں میں اسٹاک کے صرف تھوڑے حصص خریدنے کی صلاحیت کے ساتھ پھنس

جانے کے بجائے حقیقی پورٹ فولیو تنوع رکھتا ہے۔ آج سرمایہ کاری کا ٹریلین ڈالراٹھاؤں میں! ان تمام لوگوں میں سے جن - 7 یہ زمرہ زیادہ ہے کامیں نے اس کتاب کے لیے انٹرویو کرنے کا ارادہ کیا تھا، وہ وال سٹریٹ کی بے ترتیبی اور ڈبل اسپیک کو ختم کرنے اور ہمارے موجودہ سرمایہ کاری کے منظر نامے کا جائزہ لینے میں میری مدد کرنے کے لیے بہترین اہل تھے۔

ہم میں سے اکثر شروع سے ہی سب سے بڑی غلطی کیا کرتے ہیں؟ جب میں نے اس سے پوچھا تو مالکیل نے بھی نہیں جھجکا۔ انہوں نے کہا کہ سرمایہ کاروں کی اکثریت مرکب سازی کی ناقابل یقین طاقت یعنی نمو کے اوقات میں اضافے کی ضرب کی طاقت کا پورا فائدہ اٹھانے میں ناکام رہتی ہے۔

مرکب دلچسپی ایک ایسا طاقتور ٹول ہے جسے البرٹ آئن سٹائن نے ایک بار اسے پوری انسانی تاریخ کی سب سے اہم ایجاد قرار دیا تھا۔ لیکن اگر یہ

بہت ہی زبردست ہے تو میں نے سوچا کہ ہم میں سے بہت کم لوگ اس کا پورا فائدہ کیوں اٹھاتے ہیں؟ مرکب سازی کی واضح طاقت کو واضح کرنے کے لیے، مالکیل نے میرے ساتھ جڑواں بھائیوں ولیم اور جیمز کی کہانی شیئر کی، سرمایہ کاری کی حکمت عملیوں کے ساتھ جو اس سے زیادہ مختلف نہیں ہو سکتی تھیں۔ وہ اپنی ایک کتاب میں یہ مثال دیتا ہے، تو میں اس سے واقف تھا، لیکن اسے سننے کے لیے زندگیہ ایک ناقابل یقین تجربہ تھا۔ کچھ ایسا ہی جیسے ایک 81 سالہ کا صوتی "Born to Run" بروس اسپرنگسٹن کو اپنے کمرے میں ورژن چلاتے ہوئے سنا۔ کہانی قیاس کرتی ہے کہ ولیم اور جیمز ابھی 65 سال کے ہو گئے ہیں - روایتی ریٹائرمنٹ کی عمر۔ ولیم نے 20 سال کی عمر میں ریٹائرمنٹ اکاؤنٹ کھولنے اور اگلے 20 سالوں کے لیے سالانہ \$4,000 کی سرمایہ کاری کرتے ہوئے اپنے بھائی پر ایک چھلانگ لگا دی۔ 40 میں، وہ

اکاؤنٹ کو فنڈ دینا بند کر دیا لیکن ہر سال 10% کی شرح سے ٹیکس
- فری ماحول میں بڑھنے کے لیے رقم چھوڑ دی

جیمز نے 40 سال کی عمر تک ریٹائرمنٹ کے لیے بچت شروع نہیں
کی تھی، بالکل اسی طرح جیسے اس کے بھائی ولیم نے اپنا حصہ ڈالنا بند
کر دیا تھا۔ اپنے بھائی کی طرح، جیمز نے سالانہ \$4,000 کی سرمایہ
کاری کی، 10% ریٹرن کے ساتھ، ٹیکس سے پاک، لیکن اس نے اسے
- اس وقت تک برقرار رکھا جب تک کہ وہ 25-65 سال کا نہیں ہوا
مجموعی طور پر، ابتدائی آغاز کرنے والے ولیم نے مجموعی طور پر

\$80,000 (\$4,000 فی سال \times 20 سال 10%) کی سرمایہ
کاری کی، جبکہ جیمز، مرحوم بلومر، نے \$100,000 (\$4,000 فی
سال \times 25 سال 10%) کی سرمایہ کاری کی۔ تو ریٹائرمنٹ کی عمر
؟ میں کس بھائی کے اکاؤنٹ میں زیادہ رقم تھی

میں جانتا تھا کہ مالکی اس کے ساتھ کہاں جا رہا ہے، لیکن اس نے

کہانی کو اتنی خوشی اور جذبے کے ساتھ سنایا کہ ایسا لگتا ہے کہ وہ اسے پہلی بار شیئر کر رہا ہے۔ جواب، یقیناً، تھا وہ بھائی جس نے جلد شروع کیا اور کم سے کم رقم لگائی۔ اس کے کھاتے میں اور کتنا تھا؟ یہ حاصل زیادہ 600% کریں!

اب، ایک لمحے کے لیے پیچھے ہٹیں اور ان نمبروں کو سیاق و سباق یا یہاں تک، Gen Xer میں رکھیں۔ اگر آپ ایک ہزار سالہ، ایک کہ ایک بچے بومر ہیں، تو اس پیغام پر پوری توجہ دیں — اور جان لیں کہ یہ مشورہ آپ پر لاگو ہوتا ہے، چاہے آپ اپنی ذاتی ٹائم لائن پر کہیں بھی ہوں۔ اگر آپ کی عمر 35 سال ہے اور آپ اچانک مرکب سازی کی طاقت کو پکڑ لیتے ہیں، تو آپ کی خواہش ہوگی کہ آپ 25 سال کی عمر میں اس پر کام شروع کریں۔ 70 کی دہائی میں، آپ اس رقم کے ڈھیر کے بارے میں سوچیں گے جو آپ تعمیر اور بچا سکتے تھے اگر آپ صرف اس وقت اس عمارت اور بچت کو شروع کر دیتے جب آپ

50 اور 60 کی دہائی میں تھے۔ اور پر اور پر

مالکیل کی مثال میں، یہ تھا ولیم، وہ بھائی جس نے ابتدائی شروعات کی تھی اور اپنے بھائی کے شروع ہونے سے پہلے ہی بچت کرنا چھوڑ دی تھی، جس کا اختتام تقریباً 2.5 ملین ڈالر تھا۔ اور یہ تھا جیمز، جس نے 65 سال کی عمر تک تمام راستے بچائے تھے، جن کے پاس \$400,000 سے کم تھے۔ یہ \$2 ملین سے زیادہ کا فرق ہے! یہ سب اس لیے کہ ولیم اضافی 20 سالوں کے لیے مرکب سازی کی زبردست طاقت کو حاصل کرنے کے قابل تھا، اسے ناقابل تسخیر برتری فراہم کرتا تھا — اور اسے ساری زندگی خاندانی عشاءِیہ کے چیک کے ساتھ سیڈل کرتا تھا۔

۔ پہاڑ کی چوٹی پر موجود آدمی وہاں نہیں گرا

ونس لومبارڈی -

اس بات پر یقین نہیں ہے کہ مرکب دلچسپی، وقت کے ساتھ، آپ کی ترقی کا واحد یقینی طریقہ ہے۔ پیسے کا انجمنی مالی تحفظ کی بڑی فصلا آپ کو اپنی مستقبل کی ضروریات کو پورا کرنے کی ضرورت ہوگی؟ مالک کیل نے اپنی بات گھر لانے کے لیے ایک اور پسندیدہ کہانی شیئر کی — اور یہ ہماری تاریخ کی کتابوں سے ہے۔ جب 1790 میں بینجمن فرینکلن کا ہر ایک بوسٹن اور فلاڈیلفیا - \$1,000 انتقال ہوا تو وہ وہاں سے چلا گیا کے شہروں میں۔ اس کی وصیتیں کچھ تاروں کے ساتھ آئی تھیں: خاص طور پر، رقم کی سرمایہ کاری کی جانی تھی اور اسے 100 سال تک چھوا نہیں جاسکتا تھا۔ اس وقت، ہر شہر نامزد عوامی کام کے منصوبوں کے لیے \$500,000 تک نکال سکتا ہے۔ اکاؤنٹ میں باقی رہ جانے والی رقم کو مزید 100 سال تک چھوا نہیں جاسکتا۔ آخر کار، فرینکلن کی موت کے 200 سال بعد، اس وقت کی مدت جس نے اسٹاک کو 8٪ کی اوسط کمپاؤنڈ شرح سے بڑھتے دیکھا تھا، ہر شہر کو

کی رقم تقریباً 6.5 ملین ڈالر 1990 بیلنس ملے گا۔ جس میں
تھی۔ تصور کریں کہ \$1,000 بڑھ کر \$6.5 ملین تک پہنچ جاتا ہے،

۔ ان تمام سالوں میں کوئی رقم شامل کیے بغیر

! یہ کیسے بڑھی؟ کمپاؤنڈنگ کی طاقت کے ذریعے

ہاں، 200 سال ایک لمبا، لمبا وقت ہے — لیکنواپسی کی

3,000% شرح انتظار کے قابل ہو سکتا ہے۔ مالک کی مثالیں ہمیں

دکھاتی ہیں جو ہم پہلے ہی اپنے دلوں میں سچ ہونے کے لیے جانتے

ہیں: کہ ہم میں سے اکثر کے لیے، ہماری کمائی ہوئی آمدنی کبھی بھی

اس فرق کو ختم نہیں کرے گی جہاں ہم ہیں اور جہاں ہم واقعی بننا

چاہتے ہیں۔ کیونکہ کمائی ہوئی آمدنی کا موازنہ کبھی بھی کمپاؤنڈنگ کی

! طاقت سے نہیں ہو سکتا

۔ پیسہ غربت سے بہتر ہے، اگر صرف مالی وجوہات کی بناء پر

ووڈی ایلن۔

اب بھی لگتا ہے کہ آپ مالی آزادی حاصل کر سکتے ہیں؟ آئیے اس پر ایک سرسری نظر ڈالتے ہیں کہ دنیا میں سب سے زیادہ معاوضہ لینے والے لوگوں میں سے کچھ کے لیے یہ کیسے کام کرتا ہے:

لیجنڈری بیس بال کے گھڑے کرٹ شلنگ نے ناقابل یقین کیئر میں \$100 ملین سے زیادہ کمائے جس میں بوسٹن ریڈ سوکس کے لیے ایک نہیں بلکہ دو ورلڈ سیریز چیمپیئن شپ شامل ہیں۔ لیکن پھر اس نے اپنی بچت ایک ویڈیو گیم اسٹارٹ اپ میں ڈال دی جو دیوالیہ ہو گیا — اور اس کے ساتھ شلنگ کو نیچے لے آیا۔ شلنگ نے ای ایس پی این کو بتایا کہ "مجھے کبھی یقین نہیں آیا کہ آپ مجھے ہرا سکتے ہیں۔" "میں نے کھو دیا"

۔ اب وہ 50 ملین ڈالر کا مقروض ہے

کم بےسنجر اپنی نسل کی سب سے زیادہ مطلوب اداکاراؤں میں سے ایک تھیں، جنہوں نے فلموں میں انٹ کرداروں سے بڑے پردے کو جلوہ

ہفتے، بیٹ مین، اور ایل اے خفیہ، جس نے انہیں بہترین $9^{1/2}$ گر کیا
لسٹ کی A- معاون اداکارہ کے طور پر اکیڈمی ایوارڈ حاصل کیا۔ اپنی
مقبولیت کے عروج پر، اس نے فی تصویر \$10 ملین سے زیادہ کمائی
جو جارچیا میں ایک پورا قصبہ خریدنے کے لیے \$20 ملین خرچ کرنے
کے لیے کافی ہے۔ بیسنجر دیوالیہ ہو گیا

مارون گی، ولی نیلسن، ایم سی ہتھوڑا، گوشت کا لوف — انہوں نے
لاکھوں الیمز فروخت کیے اور اسٹیڈیم کو مداحوں سے بھر دیا۔ فرانسس فورڈ
کوپولا؟ انہوں نے بطور ڈائریکٹر تھیٹروں کو پیک کیا۔ گاڈ فادر، سب سے
بڑی امریکی فلموں میں سے ایک، جس نے - کم از کم تھوڑی دیر کے
لیے - \$129 ملین کی مجموعی ٹکٹوں کی فروخت کے ساتھ باکس آفس
پر ہر وقت کا ریکارڈ قائم کیا

! سبھی کے پاس دیوالیہ پن کے قریب برش تھے — کوپولا، تین بار
یہاں تک کہ مائیکل جیکسن، "کنگ آف پاپ"، جس نے مسینہ طور پر

تقریباً 1 بلین ڈالر کے ریکارڈنگ کنٹریکٹ پر دستخط کیے اور 750 ملین سے زیادہ ریکارڈ فروخت کیے، 2007 میں دیوالیہ ہونے کے دہانے پر پہنچ گئے، جب وہ 25 ملین ڈالر کا قرض واپس کرنے میں ناکام رہے۔ اس کی نیور لینڈ ریٹج پر۔ جیکسن نے پیسہ اس طرح خرچ کیا جیسے وہ کبھی ختم نہیں ہوگا۔ جب تک کہ اس نے آخر کار ایسا نہیں کیا۔ دو سال بعد اس کی موت پر، مبینہ طور پر اس پر 300 ملین ڈالر سے زیادہ کا مقروض تھا۔

کیا آپ کو لگتا ہے کہ ان الٹرا میگا اسٹارز میں سے کسی نے ایک ایسے دن کا تصور بھی کیا تھا جب پیسہ بہنا بند ہو جائے گا؟ کیا آپ کو پتہ ہے کہ وہ بھیس سمجھا جاتا ہے ایسے دن کی تیاری کیا آپ نے کبھی غور کیا ہے کہ آپ چاہے کتنا ہی کمالیں، آپ اسے خرچ کرنے کا کوئی طریقہ ڈھونڈتے ہیں؟ ان مثالوں سے، یہ واضح ہے کہ آپ اور میں اکیلے نہیں ہیں۔ ایسا لگتا ہے کہ ہم سب کے

پاس اپنے وسائل کے مطابق زندگی گزارنے کا طریقہ ہے — اور ہم
میں سے کچھ، میں ڈرتا ہوں، زندگی گزارنے کا کوئی طریقہ تلاش کر لیتے
ہیں۔ دسترس سے باہر ہمارے ذرائع ہم یہ سب سے زیادہ ان ستاروں
میں دیکھتے ہیں جو سب سے زیادہ گرتے ہیں — جیسے امیر سے پرے
اپنے خوابوں کے پرائز فائٹرز جو کینوس پر زور سے ٹکراتے ہیں۔ کے اوپر
اور نیچے اور باہر کیئر کو دیکھو سابق ہیوی ویٹ چیمپیئن مائیک ٹائسن،
جنہوں نے اپنے وقت میں تاریخ کے کسی بھی دوسرے باکسر سے زیادہ
— پیسہ کمایا — تقریباً ڈیڑھ بلین ڈالر — اور دیوالیہ ہو گئے

لیکن پانچ ڈویژن کے عالمی چیمپیئن فلائیڈ "منی" مے ویدر جونیئر آئرن
مائیک کے کمائی کے ریکارڈ کو شکست دینے والے ہیں۔ ٹائسن کی
طرح، مے ویدر نے مشکل سے شروع ہونے والی شروعات سے ہی لڑا۔

Saúl "Canelo" Álvarez ستمبر 2013 میں اس نے
کے خلاف اپنے مقابلے کے لیے \$41.5 ملین کا گارنٹی شدہ پرس

اسکور کیا — یہ ایک ریکارڈ رقم ہے جو کہ فی ویو کل تنخواہ کی بنیاد پر \$80 ملین سے زیادہ ہو گئی۔ اور یہ صرف ایک لڑائی کے لیے تھا!

اس بڑی تنخواہ سے پہلے، وہ پہلے ہی سرفرست تھا۔ اسپورٹس

خوش قسمت 50" کی فرست ریاستہائے متحدہ کے امیر ترین "الیسٹریڈ کھلاڑیوں کی درجہ بندی کرتی ہے۔ میں ذاتی طور پر مے ویدر سے محبت کرتا ہوں۔ وہ ایک غیر معمولی ہونہار اسٹیلیٹ ہے — کام کی اخلاقیات کے ساتھ جیسے چند زندہ۔ وہ اپنے دوستوں کے ساتھ بھی ناقابل یقین حد تک سخی ہے۔ اس آدمی میں تعریف کرنے کے لئے بہت کچھ ہے! لیکن مے ویدر اس سے پہلے اس فرست میں سرفرست رہنے کے لیے اپنا راستہ لڑ چکے تھے، صرف جنگلی اخراجات اور خراب سرمایہ کاری کی وجہ سے اپنی قسمت کھو بیٹھے۔ بتایا جاتا ہے کہ اس نے اتنی لاپرواہی سے خرچ کیا ہے، وہ 1 ملین ڈالر کی نقدی سے بھرا ہوا ایک بیگ لے جانے کے لیے جانا جاتا ہے۔

- اگر اسے لوٹس ووٹن کو ہنگامی عطیہ کرنے کی ضرورت ہے
بہت سارے کامیابی حاصل کرنے والوں کی طرح، چیمپ ایک
کوڑے کے طور پر ہوشیار ہے، اور میری امید ہے کہ وہ آج سرمایہ
کاری کے بہتر طریقوں پر عمل پیرا ہے، لیکن مے ویدر کے سابق
کاروباری پارٹنر، 50 سینٹ سے کم رقم پر کسی اتھارٹی کے مطابق،
چیمپئن کی باہر کوئی آمدنی نہیں ہے۔ لڑائی کی۔ ریپر نے باکسر کی
مالیاتی حکمت عملی کو سادہ الفاظ میں بیان کیا: "یہ لڑائی ہے، پیسہ
- کماؤ، پیسہ خرچ کرو، لڑو۔ لڑو، پیسہ حاصل کرو، پیسہ خرچ کرو، لڑو
ایک مضحکہ خیز حکمت عملی کی طرح آواز؟ بد قسمتی سے، ہم سب
کسی نہ کسی سطح پر تعلق رکھ سکتے ہیں۔ کام کرو، پیسہ حاصل کرو، پیسہ
! خرچ کرو، کام کرو یہ امریکی طریقہ ہے

بولنے سے پہلے سن لو۔ لکھنے سے پہلے سوچ لو۔ خرچ کرنے سے
پہلے کمائیں۔ سرمایہ کاری کرنے سے پہلے، تحقیق کریں۔ تنقید

کرنے سے پہلے انتظار کریں۔ دعا کرنے سے پہلے معاف کر دیں۔

چھوڑنے سے پہلے کوشش کریں۔ ریٹائر ہونے سے پہلے، بچت

کریں۔ مرنے سے پہلے دے دو

ولیم اے وارڈ

یہاں 41.5 ملین ڈالر کا سوال ہے: اگر یہ افراد اپنی صلاحیتوں اور

برکتوں پر تعمیر نہیں کر سکتے اور مالی آزادی کے لیے اپنا راستہ

کمائیں، کیسے تمآپ کے راستے کمانے کی امید ہے؟ آپ نہیں کر سکتے

لیکن آپ کیا کر سکتے ہیں کرنا یہ ہے کہ حکمت عملی میں ایک سادہ

تبدیلی لائیں اور ایک بالکل نئے ذہن کو اپنا لیں۔ آپ کو کمپاؤنڈنگ کی

کفایتی طاقت کو کنٹرول اور استعمال کرنا ہوگا۔ یہ آپ کی زندگی بدل

دے گا! آپ کو صرف پیسے کے لیے کام کرنے سے ایک ایسی دنیا میں

جانا ہوگا جہاں پیسہ آپ کے لیے کام کرتا ہے

اب وقت آگیا ہے کہ ہم کنارہ کش ہو جائیں اور کھیل میں شامل ہو جائیں — کیونکہ، بالآخر، اگر ہم مالی طور پر آزاد رہنا چاہتے ہیں تو ہم سب کو سرمایہ کار بننا چاہیے۔

آپ پہلے سے ہی ایک مالیاتی تاجر ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ اس کے بارے میں اس طرح سے نہ سوچیں، لیکن اگر آپ روزی کے لیے کام کرتے ہیں، تو آپ پیسے کے لیے اپنا وقت تجارت کر رہے ہیں۔ سچ کہوں تو، یہ صرف کے بارے میں ہے بدترین تجارت جو آپ کر سکتے ہیں۔ کیوں؟ آپ ہمیشہ زیادہ پیسے حاصل کر سکتے ہیں، لیکن آپ کو زیادہ وقت نہیں مل سکتا۔

میں ان ٹیئر جرکر ماسٹر کارڈ اشتہارات میں سے کسی کی طرح آواز نہیں اٹھانا چاہتا، لیکن ہم سب جانتے ہیں کہ زندگی انمول لمحات سے بنی ہے۔ وہ لمحات جو آپ کو یاد ہوں گے اگر آپ پیسے کے لیے اپنا وقت خرید رہے ہیں۔ یقینی طور پر، وقتاً فوقتاً، ہم سب کو ڈانس کی تلاوت یا

ڈیٹ نائٹ کو یاد کرنے کی ضرورت ہوتی ہے جب ڈیوٹی کی کال آتی ہے، لیکن ہماری قیمتی یادیں ہمیشہ لینے کے لیے موجود نہیں ہوتیں۔ ان میں سے بہت ساری یاد آتی ہیں، اور آپ سوچنا شروع کر سکتے ہیں کہ آپ کیا ہیں۔ واقعی کے لئے کام کرنا، سب کے بعد

حتیٰ اے ٹی ایم

تو آپ کہاں جائیں گے اگر آپ کو پیسوں کی ضرورت ہو اور آپ بڑے بلوں کے بیگ کے ساتھ ورلڈ چیمپئن فائٹر نہیں ہیں؟ آپ کو کس؟ مکمل کرنے کی ضرورت ہے۔ کہلین دین ATM قسم کا

ابھی، میں شرط لگا رہا ہوں، آپ کی زندگی میں بنیادی "منی مشین" ہے۔ تم۔ آپ کے پاس کچھ سرمایہ کاری ہو سکتی ہے، لیکن مان لیں کہ آپ نے انہیں آمدنی کو ذہن میں رکھ کر ترتیب نہیں دیا ہے۔ اگر آپ کام کرنا چھوڑ دیتے ہیں، مشین رک جاتی ہے، نقدی کا بہاؤ رک

جاتا ہے، آپ کی آمدنی رک جاتی ہے — بنیادی طور پر، آپ کی مالیاتی دنیا رک جاتی ہے۔ یہ ایک صفر رقم کا کھیل ہے، مطلب یہ ہے کہ آپ وہی واپس پاتے ہیں جو آپ نے اس میں ڈالا ہے۔ اسے اس طرح دیکھیں: آپ کسی اور قسم کے اے ٹی ایم ہیں — صرف آپ کے معاملے میں، مخفف آپ کو اس گھٹیا "وقت کے بدلے" تجارت کی یاد دلا سکتا ہے۔ آپ ایک بن گئے ہیں۔ اینٹی ٹائم مشین۔ یہ سائنس فکشن کی چیزوں کی طرح لگ سکتا ہے، لیکن آپ میں سے بہت سے لوگوں کے لیے یہ حقیقت ہے۔ آپ نے چیزیں ترتیب دی ہیں تاکہ آپ جو کچھ آپ کو دیں اسے دیں۔ قدر زیادہ تر (وقت) آپ کے بدلے میں ضرورت زیادہ تر (آمدنی) — اور اگر آپ پہچانتے ہیں۔

خود اس تفصیل میں، مجھ پر بھروسہ کریں، آپ معاہدے کا مختصر اختتام حاصل کر رہے ہیں۔

کیا ہم اس پر واضح ہیں؟ اگر آپ کام کرنا چھوڑ دیتے ہیں تو آپ پیسہ
کمانا چھوڑ دیتے ہیں۔ تو آئیے لیتے ہیں۔ تمساوات سے باہر اور ایک
متبادل نقطہ نظر تلاش کریں۔ چلو اپنی جگہ لینے کے لیے ایک منی مشین
بنائیں اور، آئیے اسے اس طرح ترتیب دیں کہ آپ کے سوتے وقت یہ
پیسہ کماتا ہے۔ اسے ایک دوسرے کاروبار کی طرح سوچیں، جس میں
کوئی ملازم نہیں، کوئی تنخواہ نہیں، کوئی اوور ہیڈ نہیں۔ اس کی صرف
"انویسٹری" وہ رقم ہے جو آپ نے اس میں ڈالی ہے۔ اس کی صرف
مصنوعات؟ زندگی بھر کی آمدنی کا سلسلہ جو کبھی خشک نہیں
ہوگا۔ چاہے آپ 100 سال کی عمر تک زندہ رہیں۔ اس کا مشن؟
اپنے اور آپ کے خاندان یا مستقبل کے خاندان کے لیے مالی آزادی کی
زندگی فراہم کرنے کے لیے، اگر آپ کے پاس ابھی تک کوئی نہیں
ہے۔

بہت اچھا لگتا ہے، ہے نا؟ اگر آپ اسے ترتیب دیتے ہیں۔ استعاراتی

مشیناور اسے صحیح طریقے سے برقرار رکھنے سے، یہ ایک ہزار جنیٹرز کی طاقت رکھے گا۔ یہ چوبیس گھنٹے چلائے گا، سال میں 365 دن، لیپ سالوں میں ایک اضافی دن کے ساتھ — اور جولائی کے چوتھے دن بھی۔

ساتھ والے گرافک پر ایک نظر ڈالیں، اور آپ کو بہتر اندازہ ہو جائے گا کہ یہ کیسے کام کرتا ہے۔ جیسا کہ آپ دیکھ سکتے ہیں، "مشین" اس وقت تک کام کرنا شروع نہیں کر سکتی جب تک آپ اسے نہیں بناتے آپ کی زندگی کا سب سے اہم مالیاتی فیصلہ۔ فیصلہ؟ آپ کو اپنے بچے کا کون سا حصہ رکھنا ہے۔ آپ خود کو کتنا ادا کریں گے۔ اوپر سے، اس سے پہلے کہ آپ اپنے روزمرہ کے اخراجات پر ایک ڈالر خرچ کریں؟ آپ اپنی تنخواہ کا کتنا حصہ چھوڑ سکتے ہیں (یا، زیادہ اہم بات، کیا آپ) چھوڑ سکتے ہیں۔ اچھوتا، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کی زندگی میں اور کیا ہو رہا ہے؟ میں واقعی میں چاہتا ہوں کہ

آپ اس نمبر کے بارے میں سوچیں، کیونکہ آپ کی باقی زندگی کا تعین آپ کے آج کی آمدنی کا ایک فیصد رکھنے کے فیصلے سے ہو گا تاکہ آپ کے مستقبل میں ہمیشہ آپ کے لیے پیسہ ہو۔ یہاں کا مقصد آپ کو نو سے پانچ کنویئر بیلٹ سے باہر نکلنے اور مالی آزادی کے راستے پر چلنے کے قابل بنانا ہے۔ اس راستے پر شروع کرنے کا طریقہ یہ ہے کہ یہ آسان فیصلہ کریں اور مرکب سازی کی بے مثال طاقت کو استعمال کرنا شروع کریں۔ اور اس فیصلے کی سب سے بڑی بات یہ ہے۔ تم اسے اور کوئی نہیں! بنانے کے لئے حاصل کریں۔ تم

میں پیسہ کمانے میں اپنا وقت ضائع کرنے کا متحمل نہیں ہو سکتا۔

جین لوئس اگاسز۔

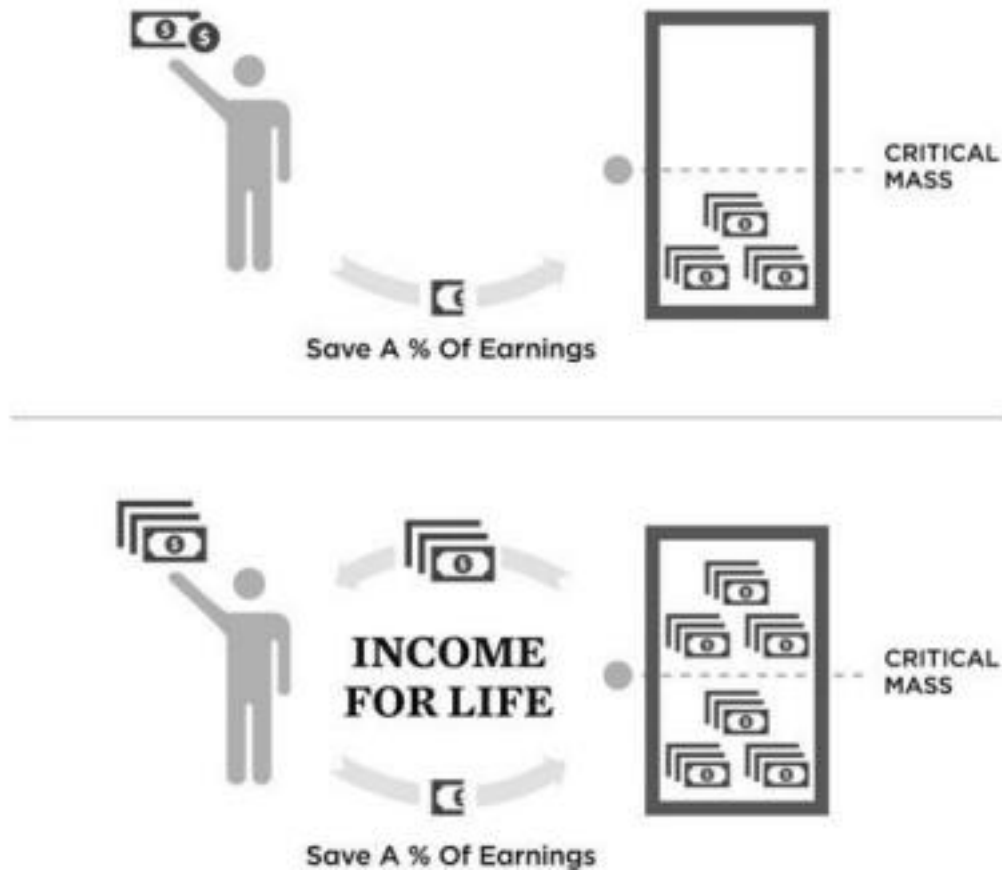
آئیے اس خیال پر کچھ وقت گزاریں، کیونکہ جو رقم آپ نے بچت کے

لیے رکھی ہے وہ آپ کے پورے مالیاتی منصوبے کا مرکز بن جائے گی۔
اسے بچت کے طور پر بھی مت سوچیں! میں اسے تمہارا کہتا
ہوں۔ آزادی فنڈ، کیونکہ آزادی وہی ہے جو آپ کو خریدے گی، ابھی اور
مستقبل میں۔ سمجھیں، یہ رقم آپ کی کمائی کے صرف ایک حصے کی
نمائندگی کرتی ہے۔ یہ آپ اور آپ کے خاندان کے لیے ہے۔ ہر تنخواہ
کی مدت میں ایک مقررہ فیصد بچائیں، اور پھر اسے ذہانت سے سرمایہ
کاری کریں، اور وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ آپ ایک ایسی زندگی گزارنا
شروع کر دیں گے جہاں آپ کا پیسہ آپ کے لیے کام کرنے کے
بجائے آپ کے لیے کام کرتا ہے۔ اور آپ کو اس عمل کا جادو شروع
کرنے کا انتظار کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔

آپ کہہ سکتے ہیں، "لیکن ٹونی، میں بچانے کے لیے پیسے کہاں سے
لاؤں؟ میں پہلے ہی اپنے پاس موجود تمام پیسے خرچ کر رہا ہوں۔" ہم
پیسہ بچانے کے لیے ایک سادہ لیکن غیر معمولی تکنیک کے بارے میں

بات کریں گے۔ لیکن اس دوران، میں آپ کو اپنی دوست انجیلا کی یاد دلاتا ہوں، جس نے محسوس کیا کہ وہ اپنی پرانی کار پر خرچ کرنے والے آدھے پیسوں میں نئی کار چلا سکتی ہے۔ ٹھیک ہے، اندازہ لگائیں کہ اس نے 50 فیصد رقم کے ساتھ کیا کیا جو وہ ادا کر رہی تھی؟ اس نے اسے اپنے فریڈم فنڈ میں ڈال دیا — زندگی کے لیے اس کی سرمایہ کاری۔ جب ہم نے شروع کیا تو اس نے سوچا کہ وہ کچھ نہیں بچا سکتی۔ اگلی چیز جس کے بارے میں آپ جانتے ہیں کہ وہ 10% کی بچت کر رہی تھی۔ پھر اس نے قلیل مدتی اہداف کے لیے گاڑی کی قیمت پر اپنی بچت سے اضافی 8% بھی شامل کر دیا! لیکن وہ اپنی آمدنی کے 10% کو کبھی نہیں چھوٹی جو اس کے مستقبل کے لیے بند ہے

MONEY MACHINE



آخر میں، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کتنی رقم کماتے ہیں۔ جیسا کہ ہم نے دیکھا ہے، اگر آپ اس میں سے کچھ کو الگ نہیں کرتے ہیں، تو آپ یہ سب کھو سکتے ہیں۔ لیکن یہاں آپ اسے اپنے گدے کے نیچے بھرے ہوئے ایک طرف نہیں رکھیں گے۔ آپ اسے ایسے ماحول میں جمع کریں گے جس کے بارے میں آپ کو یقین ہے کہ محفوظ ہے لیکن پھر بھی اسے بڑھنے کا موقع فراہم کرتا ہے۔ آپ اس میں سرمایہ کاری کریں گے — اور، اگر آپ ان صفحات میں

درج منی پاور اصولوں پر عمل کرتے ہیں، تو آپ اسے ایک قسم کے
ٹپنگ پوائنٹ تک بڑھتے ہوئے دیکھیں گے، جہاں یہ آپ کو مطلوبہ
آمدنی فراہم کرنے کے لیے کافی دلچسپی پیدا کرنا شروع کر سکتا ہے۔
آپ کی باقی زندگی



آپ نے کچھ مالیاتی مشیروں کو پیسے کے اس ڈھیر کو کہتے سنا
ہوگا۔ گھونسلہ انڈے۔ یہ گھونسلہ کا انڈا ہے، لیکن میں اسے آپ کی منی
مشین کہتا ہوں کیونکہ اگر آپ اسے کھلاتے رہیں اور احتیاط سے اس کا
انتظام کریں، تو یہ ایک اہم بڑے پیمانے پر بڑھ جائے گا: ایک محفوظ،

محفوظ اثاثوں کا ڈھیر جو خطرے سے محفوظ، ٹیکس سے موثر میں لگایا گیا ہے۔ ایسا ماحول جو آپ کے روزمرہ کے اخراجات، آپ کی برسات کے دن کی ہنگامی ضروریات، اور آپ کے ریٹائرمنٹ کے اخراجات کے - غروب آفتاب کے دنوں کو پورا کرنے کے لیے کافی رقم کماتا ہے پیچیدہ آواز؟ یہ اصل میں بہت آسان ہے۔ اس کی تصویر کشی کرنے کا ایک آسان طریقہ یہ ہے: ایک باکس کا تصور کریں جسے آپ اپنی سرمایہ کاری کی بچت سے بھریں گے۔ آپ ہر تنخواہ کی مدت میں اس میں رقم ڈالیں گے۔ ایک مقررہ فیصد جو متمتعین کرنے کے لئے حاصل کریں۔ وہ نمبر جو بھی ہے، آپ کو اس پر قائم رہنا ہوگا۔ اچھے اور برے وقت میں۔ کوئی بات نہیں۔ کیوں؟ کیونکہ مرکب سازی کے قوانین ایک چھوٹ جانے والی شراکت کو بھی سزا دیتے ہیں۔ اس کے بارے میں اس کے بارے میں مت سوچیں کہ آپ کس چیز کو الگ کرنے کے متحمل ہو سکتے ہیں۔ یہ اپنے آپ کو مختصر فروخت کرنے کا ایک

یقینی طریقہ ہے۔ اور اپنے آپ کو ایسی پوزیشن میں مت ڈالیں جہاں
آپ اپنی بچت کو معطل کر سکیں (یا اس پر حملہ بھی کر سکیں) اگر
آپ کی آمدنی کچھ مہینوں میں کم ہو جاتی ہے اور پیسہ تنگ ہے
آپ کے لیے کیا فیصد کام کرتا ہے؟ کیا یہ 10% ہے؟ یا 15%؟
شاید 20%؟ یہاں کوئی صحیح جواب نہیں ہے۔ صرف آپ کا جواب آپ
کی آنت آپ کو کیا بتاتی ہے؟ آپ کے دل کا کیا ہوگا؟ اگر آپ اس
بارے میں رہنمائی تلاش کر رہے ہیں، تو ماہرین کا کہنا ہے کہ آپ کو
اپنی آمدنی کا کم از کم 10% بچانے کا منصوبہ بنانا چاہیے، حالانکہ آج کی
معیشت میں بہت سے لوگ اس بات پر متفق ہیں کہ 15% بہت
بہتر تعداد ہے، خاص طور پر اگر آپ کی عمر اس سے زیادہ ہے۔ 40
(!کا۔) آپ کو سیکشن 3 میں پتہ چل جائے گا کہ کیوں

کیا کوئی یاد کر سکتا ہے جب وقت مشکل نہیں تھا

رالف والدو ایرسن -؟ اور پیسے کی کمی نہیں تھی

اب تک آپ کہہ رہے ہوں گے، "یہ سب نظریہ میں بہت اچھا لگتا ہے، ٹوٹی، لیکن میں اتنا پتلا ہوں جیسا کہ یہ ہے! ایک ایک پائی کا حساب ہے۔ اور آپ اکیلے نہیں ہوں گے۔ زیادہ تر لوگ یہ نہیں سوچتے کہ وہ بچت کر سکتے ہیں۔ لیکن سچ کہوں تو ہم بچت نہ کرنے کے متحمل نہیں ہو سکتے۔ مجھ پر یقین کریں، ہم سب کو وہ اضافی رقم مل سکتی ہے اگر ہمواعیایک حقیقی ہنگامی صورتحال کے لیے اسے ابھی حاصل کرنا ہوگا! مسئلہ ہمارے لیے رقم لانے میں ہے۔ مستقبل خود، کیونکہ ہمارا مستقبل خود حقیقی نہیں لگتا۔ یہی وجہ ہے کہ یہ اب بھی بہت مشکل ہے۔

اس وقت بھی بچت کریں جب ہم جانتے ہیں کہ بچت کرنا ہمارے اپنے گھروں میں آرام سے ریٹائر ہونے یا حکومت کی طرف سے تھوڑی سی مالی مدد سے مرنے کے درمیان فرق کر سکتا ہے۔ ہم پہلے ہی جان

چکے ہیں کہ کس طرح رویے کے ماہر معاشیات نے پیسے کے بارے میں خود کو بیوقوف بنانے کے طریقے کا مطالعہ کیا ہے، اور بعد میں اس باب میں میں کچھ ایسے طریقوں کا اشتراک کروں گا جن سے ہم خود بخود صحیح کام کرنے کے لیے خود کو دھوکہ دے سکتے ہیں! لیکن یہاں کامیابی کی کلید ہے: آپ کو اپنی بچت کو خودکار بنانا ہوگا۔ جیسا کہ برٹن مالکیل نے ہمارے دورے کے دوران مجھے بتایا تھا، "بچائی کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ جب آپ کو رقم پہلی جگہ نظر نہ آئے۔" یہ سچ ہے۔ ایک بار جب آپ اس رقم کو آتے ہوئے بھی نہیں دیکھتے ہیں، تو آپ حیران رہ جائیں گے کہ آپ اپنے اخراجات کو ایڈجسٹ کرنے کے کتنے طریقے تلاش کرتے ہیں۔

چند لمحوں میں میں آپ کو اپنی بچتوں کو خودکار کرنے کے کچھ زبردست، آسان طریقے دکھاؤں گا تاکہ رقم آپ کے بوٹے یا آپ کے چیکنگ اکاؤنٹ تک پہنچنے سے پہلے ہی ری ڈائریکٹ ہو جائے۔ لیکن

سب سے پہلے، آئیے بے چیک سے لے کر بے چیک تک رہنے والے لوگوں کی کچھ حقیقی مثالوں کو دیکھتے ہیں جو مشکلات کے باوجود حقیقی دولت بچانے اور بنانے میں کامیاب رہے۔

لاکھوں کی ڈیلیورنگ

تھیوڈور جانسن، جن کی پہلی ملازمت 1924 میں نو تشکیل شدہ یونائیٹڈ پارسل سروس کے ساتھ تھی، نے سخت محنت کی اور کمپنی میں اپنا راستہ بڑھایا۔ اس نے کبھی بھی ایک سال میں \$14,000 سے زیادہ نہیں کمایا، لیکن یہاں جادوئی فارمولہ ہے: اس نے ہر تنخواہ کا 20% الگ کر دیا اور ہر کرسمس بونس، اور اسے کمپنی کے اسٹاک میں ڈالیں۔ اس کے سر میں ایک نمبر تھا، آمدنی کا ایک فیصد جس کا اسے یقین تھا کہ اسے اپنے خاندان کے لیے بچانے کی ضرورت ہے — جیسا کہ آپ اس باب کے اختتام تک کریں گے — اور اس نے اس

- کا عہد کیا

اسٹاک کی تقسیم اور اچھے پرانے زمانے کے صبر کے ذریعے، تھیوڈور اسٹاک کی قیمت 90 سال UPS جانسن نے بالآخر دیکھا کہ اس کے عمر تک 70 ملین ڈالر سے زیادہ ہو گئی۔ بہت ناقابل یقین، کیا آپ نہیں سوچتے؟ اور سب سے ناقابل یقین حصہ یہ ہے کہ وہ مائیک ٹائسن جیسا ہونہار بیتھلیٹ یا فرانسس فورڈ کوپولا جیسا شاندار ڈائریکٹر یا یہاں تک کہ ایک اعلیٰ کارپوریٹ ایگزیکٹو نہیں تھا۔ اس نے پرسنل ڈیپارٹمنٹ کو چلایا۔ لیکن وہ اتنی کم عمری میں ہی مرکب سازی کی طاقت کو سمجھ گیا تھا کہ اس نے ان کی زندگی پر گہرا اثر ڈالا — اور جیسا کہ یہ نکلا، بے شمار دوسروں کی زندگیوں میں۔ اس کے پاس کفالت کے لیے ایک خاندان تھا، اور ملنے کے لیے ماہانہ اخراجات، لیکن تھیوڈور جانسن کے لیے، اس کے میل باکس میں کوئی بھی بل اس کے مستقبل کے وعدے سے زیادہ اہم نہیں تھا۔ اس نے ہمیشہ اپنے

- فریڈم فنڈ کو پہلے ادا کیا

اپنی زندگی کے اختتام پر، جانسن اس ساری رقم سے کچھ خوبصورت،
بامعنی چیزیں کرنے کے قابل تھا۔ اس نے مختلف تعلیمی مقاصد کے
لیے 36 ملین ڈالر سے زیادہ کا عطیہ دیا، جس میں بہروں کے لیے دو
اسکولوں کو 3.6 ملین ڈالر کی گرانٹ بھی شامل ہے، کیونکہ وہ
1940 کی دہائی سے سننے میں مشکل محسوس کر رہے تھے۔ انہوں
نے ملازمین کے بچوں کے لیے یو پی ایس میں کالج اسکالرشپ فنڈ بھی
قائم کیا۔

-

سے تعلق رکھنے Hattiesburg، Mississippi کیا آپ نے
کی کہانی سنی ہے — ایک محنتی Oseola McCarty والی
عورت جس نے صرف چھٹی جماعت کی تعلیم حاصل کی جس نے 75

سال تک کپڑے دھونے اور استری کرنے میں محنت کی۔ وہ سادہ زندگی گزارتی تھی اور اپنی کمائی کا ایک حصہ الگ کرنے میں ہمیشہ محتاط رہتی تھی۔ "میں نے اسے بچت میں ڈال دیا،" اس نے اپنے سرمایہ کاری کے فلسفے کی وضاحت کی۔ "میں اس میں سے کبھی بھی نہیں نکالوں گا۔ میں نے اسے ابھی ڈالا ہے۔ یہ ابھی جمع ہوا ہے سال کی عمر؟ 87 اوہ، لڑکے، کیا اس عورت کے پیسے جمع ہوئے ہیں، میک کارٹی نے قومی خبریں بنائیں

جب اس نے اسکا لرشپ فنڈ شروع کرنے کے لیے یونیورسٹی آف سدرن مسیسیپی کو \$150,000 کا عطیہ دیا۔ اس عورت کے پاس کم بیسنجر کی زبردست اسکرین موجودگی یا ولی نیلسن کی مخصوص موسیقی کی صلاحیت نہیں تھی، لیکن اس نے سخت محنت کی اور یہ جانتی تھی کہ اس کے پیسے نے بھی محنت کی

اس نے کہا، "میں کسی کے بچے کو کالج جانے میں مدد کرنا چاہتی

ہوں، ” اور وہ اپنی اچھی محنت کی وجہ سے ایسا کرنے میں کامیاب رہی۔ یہاں تک کہ ایک چھوٹی لکڑی چیز کے لیے تھوڑا سا بچا تھا: اس نے اپنے گھر کے لیے ایک ایئر کنڈیشنر خریدا۔

تمام راستے سپیکٹرم کے دوسرے سرے پر، ہم سر جان ٹیمپلسن کی حوصلہ افزا مثال دیکھتے ہیں، جو میرے ذاتی رول ماڈل میں سے ایک اور اب تک کے سب سے بڑے سرمایہ کاروں میں سے ایک ہیں۔ مجھے کئی سالوں میں جان سے ملنے اور ان کا انٹرویو کرنے کا اعزاز حاصل ہوا، اور میں اپنا آخری انٹرویو ہماری ”بلینئرز پلے بک“ میں شامل کر رہا ہوں۔ یہاں ایک چھوٹا سا پس منظر ہے۔ اس نے ”سر جان“ کے طور پر شروعات نہیں کی۔ وہ ٹینیسی میں شائستہ آغاز سے آیا تھا۔ جان کو کالج چھوڑنا پڑا کیونکہ وہ ٹیوشن کا متحمل نہیں تھا، لیکن ایک نوجوان کے طور پر بھی، اس نے کمپاؤنڈ بچت کی بڑھتی ہوئی طاقت کو تسلیم کیا۔ اس نے اپنی کمائی کا 50٪ الگ کرنے کا عہد کیا، اور پھر اس

نے اپنی بچت لی اور اسے بڑے پیمانے پر کام میں لگا دیا۔ اس نے ٹوٹی، آپ کو زیادہ سے زیادہ "تاریخ کا مطالعہ کیا اور ایک واضح نمونہ دیکھا مایوسی کے مقام پر سودے ملتے ہیں،" اس نے مجھے بتایا۔ "کچھ نہیں ہے۔ کچھ نہیں اس سے شیئر کی قیمت گر جائے گی سوائے فروخت کے دباؤ کے۔ اس کے بارے میں سوچیں۔ جب معیشت میں چیزیں ٹھیک چل رہی ہوں، تو ہو سکتا ہے کہ آپ کو اپنے گھر پر متعدد پیشکشیں ملیں اور آپ سب سے زیادہ قیمت وصول کریں گے۔ بیل مارکیٹوں میں، سرمایہ کاروں کے لیے اچھا سودا حاصل کرنا مشکل ہے۔ کیوں؟ جب چیزیں ٹھیک چل رہی ہوں، تو یہ سوچنا انسانی فطرت ہے کہ وہ ہمیشہ کے لیے ٹھیک چلتے رہیں گے! لیکن جب خرابی ہوتی ہے تو لوگ پہاڑوں کی طرف بھاگتے ہیں۔ وہ اپنے گھر، اپنے اسٹاک، اپنے کاروبار کو کسی بھی چیز کے بغیر دے دیں گے۔ اناج کے خلاف جا کر، جان، ایک آدمی جس نے عملی طور پر کچھ بھی نہیں شروع کیا، ایک ارب

- پتی بن گیا

اس نے یہ کیسے کیا؟ جب جرمنی 1939 میں پولینڈ پر حملہ کر رہا تھا، یورپ کو دوسری جنگ عظیم میں دھکیل رہا تھا اور دنیا کو خوف اور مایوسی سے دوچار کر رہا تھا، اس نے نیویارک اسٹاک مارکیٹ میں سرمایہ کاری کے لیے 10,000 ڈالر اکٹھے کر لیے۔ اس نے ہر کمپنی کے 100 حصص خریدے جن میں \$1 سے کم تجارت ہوتی تھی، جن میں تقریباً دیوالیہ سمجھے جانے والے حصص بھی شامل تھے۔ لیکن وہ جانتا تھا کہ بہت سے لوگ کیا بھول جاتے ہیں: وہ رات ہمیشہ کے لیے نہیں رہتی۔ مالی موسم سرما ایک موسم ہے، اور اس کے بعد بہار آتی ہے۔ ختم ہونے کے بعد، امریکی معیشت میں WWII میں 1945 اضافہ ہوا، اور ٹیمپلٹن کے حصص ایک ارب ڈالر کے پورٹ فولیو میں پھٹ گئے! ہم نے اسی قسم کی ترقی کو دیکھا جس طرح اسٹاک مارکیٹ مارچ 2009 کی کم ترین سطح سے بڑھ کر 2013 کے آخر تک 142

فیصد سے زیادہ ہو گئی۔ لیکن زیادہ تر لوگ اس سے محروم رہے۔

کیوں؟ جب چیزیں نیچے جا رہی ہیں، تو ہم سوچتے ہیں کہ وہ ہمیشہ کے لیے نیچے جانے والی ہیں — مایوسی پر قبضہ ہو جاتا ہے۔ میں آپ کو باب 4.4 میں دکھاؤں گا، "ٹائمنگ سب کچھ ہے؟"، ایک ایسا نظام جو آپ کو اپنے سر کو برقرار رکھنے اور جب ہر کوئی خوفزدہ ہو تو سرمایہ کاری جاری رکھنے میں مدد کر سکتا ہے۔ یہ ان مختصر، غیر مستحکم ادوار میں ہے کہ فلکیاتی واپسی واقعی دستیاب ہو جاتی ہے۔

میں ان بصیرت کو اپنے پلاٹینم پارٹنرز کے پاس لے گیا، جو ایک خصوصی ماسٹر مائنڈ گروپ ہے جس سے میں نے اپنی فاؤنڈیشن کو سپورٹ کرنا شروع کیا تھا، اور ان کے سامنے کچھ ممکنہ مواقع ان کے ساتھ شیئر کیے تھے۔ نیویارک اسٹاک ایکسچینج میں درج لاس ویگاس سینڈز کارپوریشن کو ہی لے لیں۔ 9 مارچ 2009 کو، اس کے اسٹاک کی قیمت \$2.28 فی حصص تک گر گئی تھی۔ اور آج یہ \$67.41

! ہے — آپ کے پیسے پر 3,000٪ واپسی

- جب ہر کوئی خوفزدہ ہو تو سرمایہ کاری کرنا سیکھنے کی یہی طاقت ہے۔
تو ہم سر جان ٹیمپلٹن سے کیا سیکھ سکتے ہیں؟ یہ حیرت انگیز ہے کہ
تحقیق، ایمان اور عمل کیا کر سکتے ہیں اگر آپ ہر ایک کے خوف کو
آپ کو مفلوج نہ ہونے دیں۔ یاد رکھنے کے لیے یہ ایک اچھا سبق ہے،
اگر آپ ان صفحات کو پڑھ رہے ہیں، تو ہم مزید مشکل مالیاتی دور سے
گزر رہے ہیں۔ تاریخ ثابت کرتی ہے کہ وہ "نیچے اور خوفناک وقت"
- سرمایہ کاری اور جیتنے کے بہترین مواقع کے اوقات ہوتے ہیں
وہ جانتا تھا کہ اگر وہ اپنی معمولی کمائی کا نصف ایک طرف رکھ سکتا ہے،
- تو وہ خود کو وہاں داؤ پر لگا دے گا جہاں وہ کر سکتا تھا

کسی بھی سرمایہ کاری کے مواقع سے بھرپور فائدہ اٹھائیں۔ لیکن اس
سے بھی اہم بات یہ ہے کہ وہ دنیا کے سرکردہ مخیر حضرات میں سے
ایک بن گئے اور برطانوی شہری بننے کے بعد ملکہ انگلینڈ نے انہیں ان

کی کوششوں کے لیے نائٹ سے نوازا۔ یہاں تک کہ موت میں بھی،
دینے کی اس کی وراثت جاری ہے: ہر سال، جان ٹیمپلٹن فاؤنڈیشن
ایک دہائی میں نوبل پرائز کمیشن کے ایوارڈز سے زیادہ رقم گرانٹس میں
دیتی ہے "بہترین دریافتوں کے ذریعے انسانی ترقی کو آگے بڑھانے کے
لیے"۔ تقریباً 70 ملین ڈالر

اور تھیوڈور جانسن کی کہانی کا زبردست ٹیک وے کیا ہے؟ مالی طور
- پر آزاد ہونے کے لیے آپ کو مالیاتی باصلاحیت ہونا ضروری نہیں ہے
کی زندگی کا سبق؟ یہاں تک کہ ایک Oseola McCarty
دیہاڑی دار مزدور بھی معنی خیز فرق کرنے کے لیے کافی پیسے چٹکی بجا
- سکتا ہے

ان تینوں عقلمند سرمایہ کاروں کا سبق؟ بچت کے ایک سادہ لیکن
مستحکم ضابطہ پر عمل کرتے ہوئے، ہر تنخواہ کی مدت میں اپنی آمدنی کو
کم کر کے اور پہلے اپنے آپ کو ادا کرنا، کمپاؤنڈ بچت کی طاقت کو استعمال

کرنے اور اسے آپ کو ناقابل تصور بلندیوں تک لے جانے کا ایک طریقہ
- ہے

سب سے مشکل کام فیصلہ کرنا ہے، باقی صرف استقامت
- ہے

امیلیا ایر ہارٹ

تو آپ کتنا الگ کرنے کا عہد کریں گے؟ تھیوڈور جانسن کے لیے،
- یہ تعداد 20 فیصد تھی۔ جان ٹیمپلٹن کے لیے، یہ 50٪ تھا
کے لئے، یہ صرف ایک کیس تھا اپنی Oseola McCarty
- ان پیسوں کو سود والے اکاؤنٹ میں ڈالنا اور انہیں بڑھنے دینا: حکمت
آپ کے بارے میں کیا خیال ہے؟ ذہن میں ایک نمبر ہے؟
زبردست! یہ فیصلہ کرنے کا وقت ہے، یہ عزم کرنے کا وقت
ہے۔ اب وقت آگیا ہے کہ آپ اپنی مالی آزادی کے لیے 7 آسان

اقدامات میں سے پہلا قدم اٹھائیں! آپ کی زندگی کا سب سے اہم مالی فیصلہ ابھی کرنے کی ضرورت ہے! اب وقت آگیا ہے کہ آپ صرف صارف ہی نہیں بلکہ سرمایہ کار بننے کا فیصلہ کریں۔ ایسا کرنے کے لیے، آپ کو صرف یہ فیصلہ کرنا ہوگا کہ آپ کا کتنا فیصد ہے۔ آمدنی آپ اپنے اور اپنے خاندان کے لیے مختص کریں گے اور کسی اور کے لیے نہیں۔

ایک بار پھر، یہ رقم آپ کے لیے ہے۔ اپنے خاندان کے لیے۔ اپنے مستقبل کے لیے۔ یہ گیپ یا کیٹ اسپید پر نہیں جاتا ہے۔ یہ مہنگے ریسٹوراں یا کسی نئی کار میں نہیں جاتی ہے جس کو بدلنے کے لیے اوڈومیٹر پر جانے کے لیے ابھی 50,000 میل کا فاصلہ باقی ہے۔ کوشش کریں کہ اس کو ان خریداریوں کے لحاظ سے نہ سوچیں جو آپ آج نہیں کر رہے ہیں۔ اس کے بجائے ان منافعوں پر توجہ مرکوز کریں جو آپ کل حاصل کریں گے۔ دوستوں کے ساتھ رات کے

کھانے کے لیے باہر جانے کے بجائے — 50 ڈالر کی قیمت پر —
کیوں نہ ایک دو پیزا اور بیئر آرڈر کریں اور قیمت کو اپنے گروپ میں
تقسیم کریں؟ ایک اچھا وقت دوسرے کے لیے تجارت کریں، ہر بار باہر
جانے پر اپنے آپ کو تقریباً \$40 کی بچت کریں، اور آپ گیم سے
بہت آگے ہوں گے۔

یہ کیا ہے، آپ کہتے ہیں؟ چالیس ڈالر زیادہ نہیں لگتے؟ ٹھیک ہے،
آپ اس کے بارے میں ٹھیک کہہ رہے ہیں، لیکن یہ ہفتے میں ایک
بار کریں، اور ان بچتوں کو کام پر لگائیں، اور آپ اپنی ریٹائرمنٹ کے
وقت کے افق سے کئی سال نکال سکتے ہیں۔ ریاضی کریں: آپ صرف
ایک ہفتے میں \$40 کی بچت نہیں کر رہے ہیں، لیکن آپ کے
اخراجات میں یہ ایک چھوٹی سی تبدیلی آپ کو ہر سال تقریباً \$2,000
بچا سکتی ہے۔ اور اس کے ساتھ جو آپ اب جانتے ہیں، کہ \$2,000
کمپاؤنڈنگ کی طاقت کو بروئے کار لانے میں مدد کر سکتے ہیں اور وقت

کے ساتھ ساتھ بڑے، بڑے فوائد حاصل کرنے میں آپ کی مدد کر سکتے ہیں۔ کتنا بڑا؟ کتنا بڑا ہے \$500,000؟ یہ ٹھیک ہے: ڈیڑھ ملین ڈالر! کیسے؟ اگر آپ کے پاس بنجمن فرینکلن کے مشیر ہوتے، تو وہ آپ کو کہیں گے کہ آپ اپنا پیسہ مارکیٹ میں ڈالیں، اور اگر آپ بھی 40 سالوں میں 8% کمپاؤنڈ ریٹرن پیدا کرتے ہیں، تو یہ \$40 ہفتہ وار بچت (\$2,080 فی سال) آپ کو \$581,944 حاصل کرے گی! ایک اضافی پیزا آرڈر کرنے کے لیے کافی سے زیادہ — اس پر موجود ہر چیز کے ساتھ!

کیا آپ یہ دیکھنا شروع کر رہے ہیں کہ کمپاؤنڈنگ کی طاقت آپ کے لیے کیسے کام کر سکتی ہے، یہاں تک کہ صرف چند چھوٹی، مسلسل کارروائیوں کے ساتھ؟ اور کیا ہوگا اگر آپ کو ہفتے میں \$40 سے کچھ زیادہ جارحانہ بچتیں ملیں؟ یہاں تک کہ \$100 کا مطلب اس وقت \$1 ملین کا فرق ہو سکتا ہے جس وقت آپ کو اس کی سب سے زیادہ

!ضرورت ہوگی

یاد رکھیں، آپ اس وقت تک کمپاؤنڈنگ کی زبردست طاقت سے فائدہ اٹھانا شروع نہیں کر سکتے جب تک کہ آپ بچت کے اس اہم حصے کا عہد نہیں کرتے۔ بہر حال، آپ اس وقت تک سرمایہ کار نہیں بن سکتے جب تک آپ کے پاس کچھ نہ ہو۔

سرمایہ کاری کریں! یہ بنیادی ہے: دولت پیدا کرنے کی بنیاد، اجرت کمانے والے اور سرمایہ کار ہونے کے درمیان فرق، اور یہ آپ کی آمدنی کا ایک حصہ الگ کرنے سے شروع ہوتا ہے جسے آپ خود بخود بند کر دیتے ہیں اور اپنے اور اپنے خاندان کے لیے رکھتے ہیں۔

؟ 10% ؟ 12% ؟ 15% ؟ 20% ؟ تو کیا ہوگا

- اپنی دہلیز تلاش کریں اور اس پر دائرہ لگائیں

- اسے نمایاں کریں

- اس پر کلک کریں

عزاس كو

-اسے ہونے دیں

!اور اسے خودكار بنائیں

آپ اسے خودكار كیسے كرتے ہیں؟ آپ ہمارى مفت لىپ كو ڈاؤن لوڈ
كر كے شروع كر سكتے

ہیں - www.tonyrobbins.com/masterthegame

اپنے وعدوں كو حاصل كرنے اور اپنے نئے منصوبے كو لاگو [me](http://www.tonyrobbins.com/masterthegame)

كرنے كو يقينى بنانے كے ليے خودكار ياد دہانیاں ترتيب دے كر اپنا سفر
شروع كرنے كا يہ ايك بہترين طريقہ ہے! اگر آپ نے ابھى تك يہ
نہیں كيا ہے، تو ابھى كريں! يہ درج ذيل آسان اقدامات كے ذريعے
-آپ كى رہنمائى ميں مدد كرے گا

• اگر آپ كو باقاعده پے چيك ملتا ہے، تو آپ زيادہ تر ممكنہ طور پر

محکمہ ہیومن ریسورس کو کال کے ساتھ ایک خودکار پلان ترتیب دینے کے قابل ہو جائیں گے، جس میں اسے اپنے پے چیک کا ایک مخصوص فیصد بھیجنے کی ہدایت کی جائے گی۔ جسے آپ اور آپ اکیلے منتخب کرتے ہیں۔ آپ کا ریٹائرمنٹ اکاؤنٹ

♦ (k) 401 اگر آپ کے پاس پہلے سے ہی خودکار کٹوتیاں آپ کے میں جا رہی ہیں، تو آپ اس رقم کو اپنے منتخب کردہ فیصد تک بڑھا سکتے ہیں۔ (اور اس کتاب کے مندرجہ ذیل حصوں میں، میں آپ کو دکھاؤں گا کہ یہ کیسے یقینی بنایا جائے کہ آپ کا ریٹائرمنٹ پلان اس طرح ترتیب دیا گیا ہے کہ آپ اس گیم کو حقیقت میں "جیت" سکتے ہیں، یہ یقینی بنانے کے لیے کہ آپ پوشیدہ فیس ادا نہیں کر رہے ہیں اور کہ آپ کا پیسہ ایک پیچیدہ ماحول میں بڑھنے کے لیے آزاد ہے — مثالی طور پر، زیادہ سے زیادہ ترقی کے لیے ٹیکس موخر یا ٹیکس سے پاک

اکیا اس کا خیال رکھا گیا؟ شاندار

لیکن اس کے بارے میں کیا ہوگا اگر آپ خود ملازم ہیں، یا اگر آپ اپنے کاروبار کے مالک ہیں یا کمیشن پر کام کرتے ہیں؟ کوئی مسئلہ نہیں۔ بس اپنے چیکنگ اکاؤنٹ سے خود کار ٹرانسفر سیٹ اپ کریں

اگر آپ کے پاس ریٹائرمنٹ اکاؤنٹ نہیں ہے تو کیا ہوگا۔ اپنی وقف کردہ بچت رکھنے کی جگہ؟ آسان: ابھی رکھیں، آن لائن جائیں، اور بینک یا مالیاتی ادارے کے ساتھ بچت یا ریٹائرمنٹ اکاؤنٹ کھولیں۔ آپ اس لنک کو بہت سارے انتخاب کے ساتھ چیک کر سکتے ہیں تاکہ آپ کو ایک ایسی چیز تلاش کرنے میں مدد ملے جو آپ کے لیے موزوں ہو

www.tdameritrade.com

یا آپ ہماری لیپ پر تلاش، www.schwab.com یا کر سکتے ہیں۔ یا، اگر آپ کم ٹیک محسوس کر رہے ہیں اور اپنی آستینیں لپیٹنا چاہتے ہیں اور ہاتھ سے شروع کرنا چاہتے ہیں، تو بس سڑک پر

- چلیں اور اپنے بینکر سے ملیں

اس پر شروع کرنے کا اچھا وقت کب ہے؟ کرے گا۔ ابھی ایک اچھا
وقت ہو

... آگے بڑھو، میں انتظار کروں گا

اگر آپ کام نہیں کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو اتنا پیسہ کمانے کے
لیے کام کرنا ہوگا تاکہ آپ کو کام نہ کرنا پڑے

اوگڈن نیش

بہت اچھا، آپ واپس آ گئے ہیں۔ آپ نے یہ کام کرایا۔ مبارک ہو!
— آپ نے ابھی بنایا ہے۔ آپ کی زندگی کا سب سے اہم مالیاتی فیصلہ
مالی آزادی کے لیے 7 آسان اقدامات میں سے پہلا۔ اب آپ اپنے
خواہوں کو حقیقت میں بدلنے کے راستے پر ہیں

لگے صفحات میں، میں آپ کے ساتھ ٹیکس سے فائدہ مند طریقے سے

آپ کے پیسے کو بڑھانے کے لیے کچھ محفوظ ترین، خاص حکمت عملیوں
کا اشتراک کروں گا! لیکن ابھی کے لیے آئیے صرف اس بنیادی بچت
کے ٹکڑے کو بند کر دیں، کیونکہ

آپ کا مالی مستقبل منظم طریقے سے بچت کرنے کی آپ کی صلاحیت
سے بہہ جائے گا۔ آپ میں سے اکثر یہ جانتے ہیں، کسی نہ کسی سطح
پر۔ لیکن اگر آپ اسے جانتے ہیں، اور آپ ہیناب بھياس کے بارے
میں کچھ نہیں کر رہے ہیں - ٹھیک ہے، پھر آپ اسے نہیں
جانتے۔ مقبول حکمت کے برعکس، علم طاقت نہیں ہے - یہ
ہے۔ ممکنہ، استعداد طاقت علم مہارت نہیں ہے۔ عملدرآمد مہارت ہے۔
- پھانسی ہفتے کے ہر دن علم میں اضافہ کرے گی

میں جیتنا چاہتا ہوں اس سے زیادہ ہارنے سے نفرت
- کرتا ہوں

بطور اوکلینڈ اے کے جنرل منیجر بلی BRAD PITT بیننی بال

کیا ہوگا اگر، جو کچھ آپ نے ابھی سیکھا ہے، اس کے بعد بھی، آپ
نے کمپاؤنڈ سود کی بچت کے لیے اپنی کمائی کا ایک فیصد الگ کرنے
کے لیے پہلا قدم نہیں اٹھایا ہے؟ کیا کوئی چیز ہے جو آپ کو روک
رہی ہے؟ واقعی کیا ہو رہا ہے؟ کیا یہ ہو سکتا ہے کہ آپ منظم طریقے
سے پیسہ نہیں بچا رہے ہیں کیونکہ یہ آج اور مستقبل میں اپنے آپ کو
تحفہ دینے کے بجائے ایک قربانی — ایک نقصان — کی طرح محسوس
اینڈرسن سکول UCLA ہوتا ہے؟ جوابات کی تلاش میں، میں نے
آف مینجمنٹ کے شلومو بینارٹزی سے ملاقات کی۔ اس نے کہا، "ٹونی،
مسئلہ یہ ہے کہ لوگ محسوس کرتے ہیں کہ مستقبل حقیقی نہیں
ہے۔ اس لیے مستقبل کے لیے بچانا مشکل ہے۔" بینارٹزی اور اس
کے ساتھی، شکاگو یونیورسٹی کے نوبل انعام یافتہ رچرڈ تھیلر نے ایک سادہ

Save More Tomorrow لیکن طاقتور بنیاد کے ساتھ

نامی ایک حیرت انگیز حل نکالا: اگر ابھی مزید رقم بچانے (SMarT) میں بہت زیادہ تکلیف ہوتی ہے۔ بس انتظار کریں۔ آپ کی اگلی تنخواہ میں اضافہ۔

وہ اس کے ساتھ کیسے آئے؟ سب سے پہلے، شلومو نے مجھے بتایا، انہیں فوری تسکین کے چیلنج سے نمٹنا تھا، یا جسے سائنسدان کہتے موجودہ تعصب۔ "اس نے مجھے ایک مثال دی: جب اس نے"۔ ہیں طالب علموں کے ایک گروپ سے پوچھا کہ جب وہ دو ہفتوں میں دوبارہ ملے تو کیا وہ کیلا چاہتے ہیں یا کچھ چاکلیٹ، جب وہ دو ہفتوں میں دوبارہ ملے، تو 75 فیصد نے کہا کہ وہ کیلا چاہتے ہیں۔ لیکن دو ہفتوں بعد، ان کے سامنے انتخاب کے ساتھ، 80% نے چاکلیٹ کو مستقبل میں خود پر قابو رکھنا کوئی مسئلہ نہیں ہے، "شلومو نے" اٹھایا کہا۔ یہ بچت کے ساتھ بھی ایسا ہی ہے، اس نے مجھے بتایا۔ "ہم جانتے

- ہیں کہ ہمیں بچت کرنی چاہیے۔ ہم جانتے ہیں کہ ہم کریں گے
"- اگلے سال۔ لیکن آج ہم جا کر خرچ کرتے ہیں

ایک نوع کے طور پر، ہم نہ صرف کل پر آج کا انتخاب کرنے کے
لیے تیار ہیں، بلکہ ہمیں یہ محسوس کرنے سے بھی نفرت ہے کہ ہم
کسی چیز سے محروم ہو رہے ہیں۔ اس نکتے کی وضاحت کرنے کے
لیے، شلومو نے مجھے ایک مطالعہ کے بارے میں بتایا جس میں بندروں
کو — ہمارے اتنے دور کے کزنز — کو ایک سیب دیا گیا تھا جب کہ
سائنسدانوں نے ان کے جسمانی رد عمل کی پیمائش کی۔ بہت بڑا جوش!
پھر بندروں کے ایک اور گروہ کو دو سیب دیے گئے۔ انہوں نے بھی
زبردست جوش و خروش کا مظاہرہ کیا۔ اور پھر ایک تبدیلی کی گئی: جن
بندروں کو دو سیب دیئے گئے تھے ان سے ایک چھین لیا گیا تھا۔ ان
کے پاس اب بھی ایک سیب تھا، لیکن آپ کے خیال میں کیا ہوا؟
آپ نے اندازہ لگالیا۔ وہ جہنم کی طرح ناراض تھے! (سائنسی طور پر بات

کرتے ہوئے) سوچیں ایسا لوگوں کے ساتھ بھی ہوتا ہے؟ حقیقت میں، اوسط شخص کے ساتھ یہ کتنی بار ہوتا ہے؟ ہم بھول جاتے ہیں جو ہمارے پاس پہلے سے ہے، کیا ہم نہیں؟ اس مطالعہ کو یاد رکھیں جب میں آپ کو لگے باب میں ایڈولف مرکل نامی ارب پتی کی کہانی سناؤں گا۔ آپ کے پاس بصیرت کی چمک ہوگی۔

سب سے اہم بات یہ ہے کہ، اگر ہمیں لگتا ہے کہ ہم کچھ کھو رہے ہیں، تو ہم اس سے گریز کرتے ہیں۔ ہم یہ نہیں کریں گے۔ یہی وجہ ہے کہ بہت سارے لوگ بچت اور سرمایہ کاری نہیں کرتے ہیں۔ آوازیں محفوظ کرنا ایسا لگتا ہے جیسے آپ کچھ ترک کر رہے ہیں، آپ آج کچھ کھو رہے ہیں۔ لیکن آپ نہیں ہیں۔ یہ آج خود کو ذہنی سکون، یقین کا، آپ کے مستقبل میں بڑی خوش قسمتی کا تحفہ دے رہا ہے۔

تو بینارٹزی اور تھیلر نے ان چیلنجوں کا مقابلہ کیسے کیا؟ وہ ایک سادہ

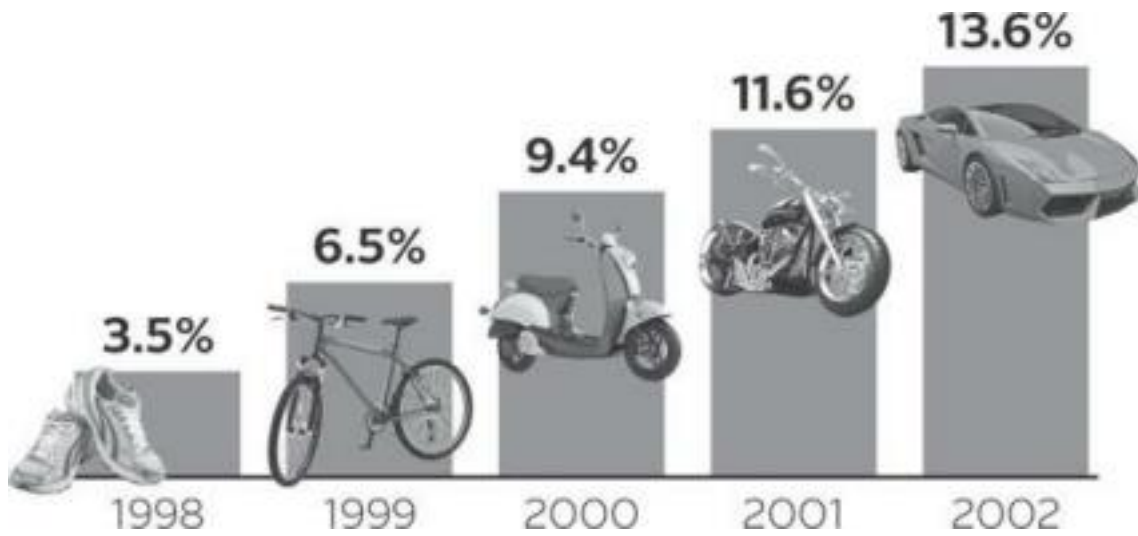
نظام کے ساتھ آئے ہیں تاکہ بچت کو درد سے پاک محسوس کیا جاسکے۔
TED یہ ہماری فطرت کے مطابق ہے۔ جیسا کہ شلومو نے ایک
ملازمین کو "Save More Tomorrow" ، ٹاک میں کہا
دعوت دیتا ہے کہ وہ اگلے سال مزید بچت کریں — مستقبل میں کسی
وقت جب ہم خود کو کیلے کھانے، کمیونٹی میں رضاکارانہ طور پر کام
کرنے، زیادہ ورزش کرنے، اور تمام صحیح کام کرنے کا تصور کر سکتے
ہیں۔" سیارہ

یہاں یہ ہے کہ یہ کیسے کام کرتا ہے: آپ اپنی تنخواہ کی ایک چھوٹی سی
رقم کو خود بخود محفوظ کرنے پر اتفاق کرتے ہیں — 5%، 10%، یا
یہاں تک کہ کم سے کم 3%۔ (یہ اتنی چھوٹی تعداد ہے کہ آپ کو فرق
نظر بھی نہیں آئے گا!) پھر آپ مستقبل میں مزید بچت کرنے کا
عہد کرتے ہیں — لیکن صرف تب جب آپ کو تنخواہ میں اضافہ ہوتا
ہے۔ ہر تنخواہ میں اضافے کے ساتھ، محفوظ شدہ فیصد خود بخود تھوڑا بڑا

ہو جائے گا، لیکن آپ اسے نقصان کے طور پر محسوس نہیں کریں
! گے، کیونکہ آپ کے پاس پہلے کبھی نہیں تھا

بینارٹزی اور تھیلر نے پہلی بار سیو مور ٹومورو پلان کا تجربہ تقریباً 20
سال قبل مڈویسٹ کی ایک کمپنی میں کیا تھا جہاں بلیو کالر ورکرز نے
کہا تھا کہ وہ اپنی تنخواہوں سے ایک اور پیسہ بھی نچوڑنے کے متحمل
نہیں ہیں۔ لیکن محققین نے انہیں راضی کیا کہ وہ اپنے آجر کو خود
نچوڑ اپنی تنخواہوں کا 3٪ ریٹائرمنٹ اکاؤنٹ میں موڑ دیں، اور پھر جب
بھی تنخواہ میں اضافہ ہوا تو 3٪ مزید شامل کریں۔ نتائج حیرت انگیز تھے!
صرف پانچ سال اور تین تنخواہوں میں اضافے کے بعد، وہ ملازمین جنہوں
نے سوچا تھا کہ وہ بچت کرنے کے متحمل نہیں ہیں، اپنی تنخواہوں
کے صرف 14 فیصد سے کم رقم الگ کر رہے ہیں! اور ان میں سے
-65٪ دراصل اپنی تنخواہوں کا اوسطاً 19٪ بچا رہے تھے
جب آپ 19٪ تک پہنچ جاتے ہیں، تو آپ اس قسم کے نمبروں تک

آدمی کو ناقابل یقین UPS، پہنچ رہے ہیں جنہوں نے تھیوڈور جانسن حد تک امیر بنا دیا۔ یہ بے درد ہے، اور یہ کام کرتا ہے۔ یہ بار بار ثابت اس Shlomo ہوا ہے۔ آئیے میں آپ کو وہ چارٹ دکھاتا ہوں جو اثر کو واضح کرنے کے لیے استعمال کرتا ہے جو بچت میں ہر اضافے سے ملازم کے طرز زندگی پر پڑے گا۔



پر، جوتے کے ایک جوڑے کی تصویر ہے — کیونکہ اگر آپ 3% صرف 3% بچاتے ہیں تو آپ اتنا ہی برداشت کر سکیں گے! 4% پر، ایک سائیکل ہے۔ یہ 14% تک جاتا ہے، جہاں ایک لکڑی کا کار ہے! اور یہ واضح پیغام ہے کہ زندگی بہت اچھی ہے! یہ ایک بڑا فرق ہے

جیسے Save More Tomorrow اب 60% بڑی کمپنیاں

منصوبے پیش کر رہی ہیں۔ معلوم کریں کہ آیا آپ کی ہے، اور اگر

کو دکھائیں اور دیکھیں کہ کیا آپ کو ایک HR نہیں، تو یہ کتاب محکمہ

جگہ مل سکتی ہے۔ یقیناً، آپ کو اب بھی باہر جانے کی ضرورت ہوگی

اور درحقیقت اپنا اضافہ "کمانا" ہوگا — آپ کے پاس کی جانب سے

اسے آپ کے حوالے کرنے کا امکان نہیں ہے کیونکہ آپ نے اچھی

طرح سے پوچھا ہے۔ لیکن ایک بار جب آپ ایسا کر لیتے ہیں، تو آپ

اپنے حالات کے لحاظ سے اضافے کی پوری رقم، یا صرف ایک حصہ

مختص کرنے کے لیے آزاد ہیں۔ بعض صورتوں میں، اگر آپ ایک

مماثل کمپنی کے لیے کام کرتے ہیں، تو آپ کا آجر آپ کے تعاون کو

مؤثر طریقے سے دوگنا کرنے میں مدد کرے گا — اور آپ جلد ہی اپنے

Save راستے پر ٹھیک ہو جائیں گے۔ درحقیقت، ذیل میں آن لائن

کیلکولیٹر کا لنک ہے جو آپ کو اپنے More Tomorrow

مالی مستقبل پر اثرات دیکھنے کی اجازت دے

گا۔ www.nytimes.com/interactive/2010/03/24/your-money/one-pct-more-calculator.html۔ اگر آپ کا آجر منصوبہ پیش نہیں کرتا

اور بہت سے دوسرے، 401k ہے، تو آپ امریکہ کے بہترین
سسٹمز کے ساتھ ایک سیٹ اپ کر سکتے ہیں۔ آپ 5% (401k)
کے ساتھ شروعات کر سکتے ہیں (حالانکہ میں آپ کو 10% سے کم
سے شروع کرنے کی ترغیب دوں گا، اگر ممکن ہو تو) خود بخود آپ کے
فریڈم فنڈ میں جائیں، اور پھر جب بھی آپ کو کوئی اضافہ ملے گا تو 3%
زیادہ کرنے کا عہد کریں۔ آن لائن جائیں یا ایک فون کال کریں، اور
- یہ آپ کے لیے ہو گا

آپ یہ آج ہی کر سکتے ہیں اور اپنے مستقبل کو انتہائی تکلیف دہ
طریقے سے لاک کر سکتے ہیں۔ آپ کے لیے ایسا نہ کرنے کا کوئی عذر

نہیں ہے! یہاں تک کہ آپ ہماری لیپ پر بھی جا سکتے ہیں، جہاں HR ہم نے ایک ای میل پہلے سے لکھی ہے جسے آپ اپنے باس یا کے سربراہ کو بھیج سکتے ہیں تاکہ آپ اس عمل کو فوری طور پر اپنے لیے کام کر سکیں۔ یہ کیسے آسان ہے؟ کرو صحیحاً بھی

کیا ہوگا اگر آپ اپنے کاروبار؟۔ لیکن کیا ہوگا اگر آپ خود ملازم ہیں کے مالک ہیں، اور آپ کو لگتا ہے کہ آپ کو اس میں ہر ایک فیصد ڈالنے کی ضرورت ہے؟ مجھ پر یقین کرو، آپ کو ایک راستہ مل جائے گا۔ کیا ہوگا اگر کوئی نیا ٹیکس سامنے آیا، اور آپ کو حکومت کو 10% یا اس سے بھی زیادہ 15% ادا کرنا پڑے؟ آپ اس سے نفرت کریں گے! آپ خونی قتل کی چیخیں ماریں گے! لیکن آپ اسے ادا کرنے کا ایک طریقہ تلاش کریں گے۔ لہذا اس فیصد کو ایک ٹیکس کے طور پر سوچیں جو آپ کو "ادا کرنا پڑتا ہے" — کیونکہ پیسہ انکل سام کو نہیں جاتا ہے بلکہ آپ کے خاندان اور مستقبل کے خود کو جاتا ہے! یا اپنے

آپ کو ایک وینڈر کے طور پر سوچیں جس کو پہلے ادائیگی کرنی ہوگی۔ اگر یہ کرنا ہے تو آپ کریں گے۔ لیکن اس معاملے میں، یہ وہ چیز ہے جسے آپ ایک طرف رکھ رہے ہیں جو آپ کے اور آپ کے خاندان کے لیے ہے، ٹھیک ہے؟ اور یاد رکھیں، آپ اسے خودکار بنانا چاہتے ہیں۔ یہ سارا راز ہے: زیادہ کمائیں، کم خرچ کریں، اور اسے خودکار بنائیں۔

آسمان کے اس پار آگ کے خطوط کی طرح

ایک نوجوان کے طور پر، میں نے جارج سیموئل کلاسن کی 1926 کی کلاسک کتاب دیکھی۔ بابل کا امیر ترین آدمی، جس نے قدیم تمثیلوں کے ذریعے بیان کردہ کامن سینس مالیاتی مشورہ پیش کیا۔ میں سب کو اس کی سفارش کرتا ہوں۔ برسوں سے، ایک حوالہ میرے ساتھ میں جو کچھ کماتا ہوں اس کا ایک حصہ میرے پاس رکھنا "رہا ہے۔" صبح جب آپ پہلی بار اٹھیں تو کہیں۔ دوپہر کے وقت کہو۔

رات کو کہو۔ اسے ہر دن کے ہر گھنٹے کہیں۔ اپنے آپ سے کہو جب تک کہ الفاظ آسمان پر آگ کے خطوط کی طرح کھڑے نہ ہوں۔ اپنے آپ کو خیال سے متاثر کریں۔ اپنے آپ کو سوچ سے بھریں۔ پھر جو حصہ سمجھدار لگے لے لو۔ اسے دسواں حصہ سے کم نہ ہونے دو اور اس کی طرف رکھو۔ اگر ضروری ہو تو ایسا کرنے کے لیے اپنے دوسرے "- اخراجات کا بندوبست کریں۔ لیکن پہلے اس حصے کو رکھو

کوئی بھی اچھے سامریٹن کو یاد نہ کرتا اگر اس کے صرف اچھے ارادے ہوتے۔ اس کے پاس پیسے بھی تھے

مارگریٹ تمپچر۔

اس! پہلے اس حصے کو رکھو میرے دوست۔ اور پھر اس پر عمل کریں سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ نمبر کیا ہے، بس شروع کریں۔ مثالی طور پر، یہ 10% سے کم نہیں ہونا چاہئے۔ لیکن جیسے جیسے وقت گزرتا ہے،

- نمبر کو کچھ مطلب بنائیں

اگلا قدم

اب جب کہ آپ نے خود کار سرمایہ کاری کا منصوبہ ترتیب دیا ہے —
آپ کا فریڈم فنڈ، آپ کی نئی منی مشین — آپ کے ذہن میں دو
سوالات جل رہے ہوں گے: پہلا، میں یہ رقم کہاں رکھوں؟ اور دوسرا،
مالی تحفظ یا آزادی حاصل کرنے کے لیے مجھے کتنی ضرورت ہوگی؟ ہم
ان دونوں سوالوں کا واضح جواب دینے جا رہے ہیں۔ اور جوابات دنیا
کے بہترین مالیاتی کامیابیوں سے آنے والے ہیں
لیکن پہلے ہمیں یہ سمجھنے کی ضرورت ہے کہ آپ واقعی کس چیز کے
لیے سرمایہ کاری کر رہے ہیں۔ مالی آزادی کے لیے آپ کی ذاتی
خواہش کے پیچھے کیا ہے؟ اور دولت کا اصل مطلب کیا ہے؟ آپ
کو آپ واقعی کس چیز کے پیچھے ہیں؟ تو آئیے ایک تیز لمحہ نکالیں —

صرف چند صفحات — یہ دیکھنے کے لیے کہ کیسے تمپیسے میں مہارت حاصل کرنے جا رہے ہیں

1.4 باب

پیسے کی مہارت: اس کے ذریعے توڑنے کا وقت ہے

- شکرگزاری نیک روحوں کی نشانی ہے

- AESOP

پیسہ ان طریقوں میں سے ایک ہے جو ہم اپنے خوابوں کو حقیقت میں بدل سکتے ہیں جو ہم رہتے ہیں۔ کافی رقم کے بغیر، یا اس کی حقیقی کمی، زندگی کو دکھی محسوس کر سکتا ہے۔ لیکن جب آپ کی جیب میں پیسے ہوں تو کیا سب کچھ خود بخود بہتر ہو جاتا ہے؟ مجھے لگتا ہے کہ ہم سب کو جواب معلوم ہے

پیسہ نہیں بدل سکتا کہ ہم کون ہیں۔ یہ صرف ہماری حقیقی فطرت کو بڑھانا ہے۔ اگر آپ مطلبی اور خود غرض ہیں، تو آپ کے ساتھ مطلبی اور خود غرض ہونے کے لیے مزید کچھ ہے۔ اگر آپ شکر گزار اور محبت کرنے والے ہیں، تو آپ کے پاس تعریف کرنے اور دینے کے لیے بہت کچھ ہے۔

ایک لمحہ نکالیں اور 2008 کے مالیاتی بحران کے بارے میں سوچیں۔ کھربوں ڈالر کا اسٹاک اور گھریلو قیمتیں پتلی ہوا میں اڑ گئیں۔ چند مہینوں میں لاکھوں نوکریاں ختم ہو گئیں۔ آپ نے کیا تجربہ کیا؟ یہ آپ کو کیسے مارا؟ اس کا آپ کے خاندان پر کیا اثر ہوا؟ آپ کے دوستوں کے بارے میں کیا خیال ہے؟ ہم میں سے کچھ نے خوف کے ساتھ رد عمل کا اظہار کیا، کچھ نے غصے کے ساتھ، کچھ نے استعفیٰ کے ساتھ، کچھ نے عزم کے ساتھ۔ یہ سب جوابات پیسے کے بارے میں نہیں تھے بلکہ اس کے بارے میں تھے۔ ہمان واقعات نے

اس بات پر روشنی ڈالی کہ پیسہ ہمارے لیے کیا معنی رکھتا ہے۔ ہم اسے کیا طاقت دیتے ہیں۔ چاہے ہم پیسے کو اپنا کنٹرول کرنے دیں، یا ہم اس پر قابو پالیں۔

آپ کا پیسہ یا آپ کی زندگی

اس وقت سے میں جانتا ہوں کہ سب سے زیادہ طاقتور مثالوں میں سے ایک ایڈولف مرکل نامی ایک شریف آدمی ہے۔ 2007 میں وہ 12 بلین ڈالر کی مجموعی مالیت کے ساتھ دنیا کے 94 ویں امیر ترین آدمی اور جرمنی کے امیر ترین آدمی تھے۔ وہ یورپ کی سب سے بڑی دوا ساز کمپنی کا مالک تھا، اور پھر اس نے اپنی سلطنت کو مینوفیکچرنگ اور کنسٹرکشن میں پھیلا دیا۔ اسے اس پر فخر تھا جو اس نے انجام دیا تھا۔ وہ بھی ایک قیاس آرائی کی چیز تھی۔

میں اس نے اسٹاک مارکیٹ میں شرط لگانے کا فیصلہ کیا۔ 2008

اسے اتنا یقین تھا کہ ووکس ویگن نیچے جا رہی ہے، اس نے کمپنی کو مختصر کرنے کا فیصلہ کیا۔ صرف ایک مسئلہ: پورش نے ووکس ویگن کو خریدنے کا اقدام کیا، اور اسٹاک کی قیمت نیچے نہیں بلکہ اوپر گئی۔ تقریباً راتوں رات، مرکل اس ایک جوئے میں تقریباً ایک ارب ڈالر کا تین چوتھائی کھو بیٹھا۔

معاملات کو مزید خراب کرنے کے لیے، اسے ایک بہت بڑا قرض ادا کرنے کے لیے کچھ نقد رقم کی اشد ضرورت تھی۔ لیکن 2008 میں، بینک کسی کو قرض نہیں دے رہے تھے: آپ نہیں، میں نہیں، ارب پتی نہیں۔ یہاں تک کہ دوسرے بینک بھی نہیں۔ تو مرکل نے کیا کیا؟ نئی فنانشنگ تلاش کریں؟ اس کے اخراجات میں کمی؟ کچھ کمپنیوں کو نقصان میں بیچیں؟ نہیں، جب اسے احساس ہوا کہ وہ کل 3 بلین ڈالر کھو چکا ہے اور اب وہ جرمنی کا سب سے امیر آدمی نہیں رہا، کہ اس نے اپنے خاندان کو ناکام کر دیا ہے، تو اس نے ایک

- خودکشی نوٹ لکھا اور تیز رفتار ٹرین کے آگے چل دیا

- یہ ٹھیک ہے۔ اس نے خود کو مار لیا

ایک المناک ستم ظریفی میں، اس کے خاندان کو چند دنوں بعد ہی پتہ چلا کہ اس نے جو قرض مانگے تھے وہ آچکے تھے، اور اس کی کمپنیاں بچ گئی تھیں۔

کیا ایڈولف مرکل کی موت پیسوں کی وجہ سے ہوئی؟ یا وہ کس پیسے کی وجہ سے مر گیا؟ مطلباس کو؟ مرکل کے لیے پیسہ ایک شناخت تھا۔ یہ اہمیت کا ایک ذریعہ تھا۔ جرمنی کے امیر ترین آدمی کے طور پر اس کی حیثیت کا نقصان برداشت کرنے کے لیے بہت زیادہ تھا، اور اس نے ناکامی کی طرح محسوس کیا — حالانکہ اس کی جیب میں اب بھی \$99 بلین باقی تھے!

آپ سوچ رہے ہوں گے، "کیا ہی فضول چیز ہے۔ لیکن ہمارے لیے اس آدمی کا فیصلہ کرنا تھوڑا بہت آسان ہو سکتا ہے۔ ہم نے کتنی بار

اپنی شناخت یا اپنے مستقبل کے امکانات کو کسی نہ کسی سطح پر پیسے سے منسلک کیا ہے؟ شاید اس سے زیادہ جو ہم سب تسلیم کرنا چاہیں گے۔

- وہ ارب پتی جو ٹوٹ کر مرنا چاہتا ہے

دوسری طرف، چک فینی، الزبتھ، نیو جرسی سے ایک آرٹس نژاد امریکی، اور خود ساختہ ارب پتی جیسے لوگ ہیں۔ کیا آپ نے کبھی بھی دنیا میں کہیں بھی ہوائی اڈے سے گزرنے کی کوشش کی ہے، اور اپنے آپ کو شراب اور پرفیوم کی چمکدار بوتلوں اور دیگر ٹیکس فری لکڑی اشیاء سے یہ چک - (DFS) بھرے کمرے میں پھنسا یا ہے؟ ڈیوٹی فری شاپنگ فینی کا خیال ہے۔ اس نے 1960 میں کچھ بھی نہیں شروع کیا اور 7.5 بلین ڈالر کی سیلز ایپائر کے ساتھ ختم ہوا

ایک نقطہ پر، فوربسمرکل کی طرح اسے دنیا کے امیر ترین آدمیوں میں

سے ایک کے طور پر درج کیا تھا۔ لیکن فینی اتنا عاجز تھا، آپ کو یہ کبھی معلوم نہیں ہوگا۔ اپنی زندگی کا بیشتر حصہ، اس کے پاس کار یا گھر نہیں تھا۔ اس نے کوچ اڑائی اور پلاسٹک کی گھڑی پہنی۔ مرکل کی طرح، اس کا بینک اکاؤنٹ کم ہو رہا تھا — ابھی وہ 80 کی دہائی میں ہے، اور فینی کے نام پر صرف 1 ملین ڈالر باقی ہیں۔ لیکن اس کے اور مرکل کے درمیان بڑا فرق یہ ہے کہ ہر آخری پائی کو پکڑنے کی کوشش کرنے کے بجائے چک فینڈیا اس کے تمام پیسے دور

یہ وہ لڑکا ہے جس نے پچھلے 30 سالوں سے پیسہ نامی گاڑی لینا اور اسے ہر جگہ زندگی بدلنے کے لیے استعمال کرنا اپنا مشن بنا رکھا ہے۔ شمالی آئرلینڈ میں امن قائم کرنے، جنوبی افریقہ میں ایڈز سے لڑنے، شکاگو میں بچوں کو تعلیم دینے تک، اس کی انسان دوستی پوری دنیا تک پہنچتی ہے۔

فینی کے بارے میں سب سے حیرت انگیز بات یہ ہے کہ اس نے

یہ سب گمنام طور پر کیا۔ فینی کوئی کریڈٹ نہیں چاہتا تھا۔ درحقیقت ، حال ہی میں یہ بات سامنے آئی ہے کہ وہ ان تمام ناقابل یقین منصوبوں کے پیچھے آدمی ہے۔ اور وہ اب بھی جا رہا ہے! چک فینی کا کہنا ہے کہ اس کا مقصد آخری چیک کو باؤنس کرنا ہے جسے وہ لکھتے ہیں۔

ظاہر ہے کہ ایڈولف مرکل اور چک فینی کے لیے پیسے کا مطلب بہت مختلف تھا۔ پیسہ کیا کرتا ہے واقعی آپ کا مطلب ہے؟ کیا آپ پیسہ استعمال کرتے ہیں، یا پیسہ آپ کو استعمال کرتا ہے؟ جیسا کہ میں نے شروع سے کہا ہے: اگر آپ پیسے میں مہارت حاصل نہیں کرتے ہیں، کسی سطح پر، یہ آپ پر عبور حاصل کرنے والا ہے۔

حتمی مقصد: واپس دینا

میرے لیے بچپن میں پیسہ ہمیشہ پہنچ سے باہر تھا۔ یہ ہمیشہ تناؤ کا

ایک ذریعہ تھا کیونکہ اس میں کبھی کافی نہیں تھا۔ مجھے یاد ہے کہ اپنے بھائی اور بہن اور میرے لیے کھانا مانگنے کے لیے پڑوسی کا دروازہ کھٹکھٹانا پڑا۔

پھر، تھینکس گیونگ ڈے پر جب میں 11 سال کا تھا، کچھ ایسا ہوا جس نے میری زندگی ہمیشہ کے لیے بدل دی۔ ہمیشہ کی طرح گھر میں کھانا نہیں تھا اور میرے والدین آپس میں لڑ رہے تھے۔ پھر میں نے سامنے والے دروازے پر کسی کی دستک کی آواز سنی۔ میں نے اسے ایک شگاف کھولا تو ایک آدمی کو سیڑھیوں پر کھڑا دیکھا

ایک بڑے تھینکس گیونگ ڈنر کے لیے کافی کھانے سے بھرے گروسری بیگ۔ میں مشکل سے اس پر یقین کر سکتا تھا۔ میرے والد نے ہمیشہ کہا کہ کسی نے کسی کے بارے میں برا نہیں کہا۔ لیکن اچانک کوئی ایسا شخص جسے میں نہیں جانتا تھا، جو بدلے میں کچھ نہیں مانگ رہا تھا، ہماری تلاش میں تھا۔ اس نے مجھے یہ سوچنے پر مجبور کیا،

"کیا اس کا مطلب یہ ہے کہ اجنبیوں کی پرواہ ہے؟" اور میں نے فیصلہ کیا کہ اگر اجنبی میری اور میرے خاندان کی پرواہ کرتے ہیں تو میں ان کی پرواہ کرتا ہوں! "میں کیا کرنے جا رہا ہوں؟" میں نے اس دن اپنے آپ سے وعدہ کیا تھا، میں ایک راستہ تلاش کرنے جا رہا ہوں، کسی نہ کسی طرح، کسی دن، واپس دینے اور اسے آگے ادا کرنے کے لیے۔ لہذا، جب میں 17 سال کا تھا، میں نے ایک چوکیدار کے طور پر کام کرنے والی راتوں سے اپنے پیسے بچائے اور تھینکس گیونگ پر نکلا اور دو خاندانوں کو کھانا کھلایا۔ یہ میری زندگی کے سب سے متحرک تجربات میں سے ایک تھا۔ چہروں کو مایوسی سے خوشی میں بدلتے دیکھ کر میری روح بلند ہوئی۔ واقعی، یہ میرے لیے اتنا ہی تحفہ تھا جتنا کہ یہ ان کے لیے تھا۔ میں نے کسی کو نہیں بتایا کہ میں کیا کر رہا ہوں، لیکن اگلے سال، میں نے چار خاندانوں کو کھلایا۔ پھر آٹھ۔ میں براونی پوائنٹس کے لیے نہیں کر رہا تھا، لیکن آٹھ کے بعد، میں نے سوچا،

"یار، میں کچھ مدد کر سکتا ہوں۔" چنانچہ میں نے کچھ دوستوں کو بھرتی کیا، اور وہ بھی اس میں شامل ہو گئے۔ یہ بڑھتا گیا اور بڑھتا گیا۔ اب میری فاؤنڈیشن ہمارے بین الاقوامی باسکٹ بال ٹیمز کے ذریعے 36 ممالک میں ہر سال 2 ملین لوگوں کو کھانا کھلاتی ہے۔ کیا مجھے دینے کی خوشی معلوم ہوتی اگر یہ اس خوفناک تھینکس گیونگ کے لیے نہ ہوتی جب میں 11 سال کا تھا؟ کسے پتا؟ کچھ لوگ اسے قسمت یا قسمت یا سادہ پرانی خوش قسمتی کہیں گے۔ مجھے اس میں خدا کا ہاتھ نظر آتا ہے۔ میں اسے فضل کہتا ہوں۔

میں جو جانتا ہوں وہ یہ ہے: میں نے دینے کی خوشی سیکھی، اور اس کا پیسے سے کوئی تعلق نہیں تھا۔ پیسہ صرف ہماری ضروریات کو پورا کرنے کی کوشش کرنے کا ایک ذریعہ ہے، اور نہ صرف ہماری مالی ضروریات۔ ہماری زندگی کا زیادہ تر حصہ ان عقائد کے ذریعے چلتا ہے جو ہم وقت کے ساتھ ساتھ تیار کرتے ہیں۔ وہ کہانی جو ہم اس بارے

میں تخلیق کرتے ہیں کہ زندگی کیا ہے، ہمیں کیسا ہونا چاہیے، ہمیں کیا کرنا ہے یا دینا ہے۔ آخر کار، کیا چیز ہمیں خوش یا پوری کرنے والی ہے۔ ہر ایک کی "خوشی" مختلف ہوتی ہے۔ کچھ لوگ دوسروں کو خوش کرنے میں خوشی پاتے ہیں، جبکہ دوسروں کو طاقت اور تسلط میں خوشی ملتی ہے۔ دوسرے اپنی خوشی کو ایک ارب ڈالر سے تعبیر کرتے ہیں۔ کچھ سوچتے ہیں کہ خوشی اور بامقصد زندگی کا راستہ خدا کا قرب حاصل کرنا اور ہر چیز کو ترک کرنا ہے۔ اب بھی دوسروں کے خیال میں خوشی کا حتمی خیال آزادی ہے۔

آپ جس بھی جذبات کے پیچھے ہیں، آپ جس بھی گاڑی کا تعاقب کرتے ہیں — کاروبار بنانا، شادی کرنا، خاندان کی پرورش کرنا، دنیا کا سفر کرنا — آپ جو بھی سوچتے ہیں کہ آپ کا نروان ہے، میں نے محسوس کیا ہے کہ یہ آپ کے دماغ کی کوشش ہے کہ آپ ایک یا زیادہ سے ملیں چھ انسانی ضروریات

یہ چھ بنیادی ضروریات ہمیں ٹک کرتی ہیں۔ وہ تمام انسانی رویوں کو چلاتے ہیں اور آفاقی ہیں۔ وہ پاگل چیزوں کے پیچھے قوت ہیں (دوسرے) لوگ کرتے ہیں اور جو عظیم کام ہم کرتے ہیں۔ ہم سب کی ایک جیسی چھ ضروریات ہیں، لیکن ہم ان ضروریات کی قدر کیسے کرتے ہیں، اور کس ترتیب سے ہماری زندگی کی سمت کا تعین کرتا ہے۔

چھ انسانی ضروریات کو سمجھنا اتنا اہم کیوں ہے؟ ٹھیک ہے، اگر آپ دولت بنانے جا رہے ہیں، تو آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ آپ واقعی کس چیز کے پیچھے ہیں — آپ اسے کس لیے بنا رہے ہیں۔ کیا آپ یقینی اور محفوظ محسوس کرنے کے لیے دولت کی تلاش میں ہیں؟ کیا آپ خاص اور منفرد محسوس کرنے کے لیے دولت کا پیچھا کر رہے ہیں؟ یا کیا آپ شراکت کا احساس چاہتے ہیں — آپ دوسروں کے لیے ایسے کام کرنا چاہتے ہیں جو آپ پہلے کبھی نہیں کر سکے؟ یا شاید

؟مندرجہ بالا سب

اگر آپ یقین کو اپنی زندگی کی سب سے اہم ضرورت کے طور پر اہمیت دیتے ہیں، تو آپ بہت مختلف سمت میں آگے بڑھنے جا رہے ہیں، تعلقات، کاروبار اور مالیات میں مختلف طریقے سے کام کریں گے، اس کے مقابلے میں کہ محبت آپ کی اولین ضرورت ہے۔ اگر ہم اس کے نیچے آجائیں جس کے آپ واقعی پیچھے ہیں، تو یہ بالکل بھی پیسہ نہیں ہے۔ آپ جس چیز کے پیچھے ہیں وہ وہی ہے جو آپ کے خیال میں پیسہ آپ کو دے گا۔ آخر کار، یہ احساسات کا ایک مجموعہ ہے۔ اور ان احساسات کے نیچے ضروریات ہیں۔

1: ضرورت

یقین / آرام

انسان کی پہلی ضرورت یقین کی ضرورت ہے۔ ہمیں کنٹرول میں

محسوس کرنے اور یہ جاننے کی ضرورت ہے کہ آگے کیا ہو رہا ہے تاکہ ہم محفوظ محسوس کر سکیں۔ یہ بنیادی سکون کی ضرورت ہے، درد اور تناؤ سے بچنے کی ضرورت ہے، اور خوشی پیدا کرنے کی بھی۔ کیا اس کی کوئی منطق ہے؟ یقین کی ہماری ضرورت بقا کا طریقہ کار ہے۔ یہ اس بات پر اثر انداز ہوتا ہے کہ ہم زندگی میں کتنا خطرہ مول لینے کو تیار ہیں — اپنی ملازمتوں میں، اپنی سرمایہ کاری میں، اور اپنے تعلقات میں۔ یقین کی ضرورت جتنی زیادہ ہوگی، آپ اتنا ہی کم خطرہ مول لینے یا جذباتی طور پر برداشت کرنے کو تیار ہوں گے۔ ویسے، یہ وہ جگہ ہے جہاں سے آپ کی حقیقی "خطرہ برداشت" آتی ہے۔

لیکن کیا ہوگا اگر آپ ہر وقت مکمل طور پر یقین رکھتے ہیں؟ اگر آپ کو معلوم ہوتا کہ کیا ہونے والا ہے، کب ہونے والا ہے، کیسے ہونے والا ہے۔ آپ کو معلوم تھا کہ لوگ یہ کہنے سے پہلے ہی کیا کہیں گے۔ تمہیں کیسا لگے گا؟ پہلے تو آپ غیر معمولی محسوس کریں گے، لیکن آخر

اكار آٲ كفا هوں كے ؟ آٲ كے دماغ سے باهر بور

2: ضرورت

غفر فقفنف / مآآلف

آو، آدانے؁ اٲنف لامآود آلمآ مف؁ همفف دوسرف انسانف ضرورت دف؁
آو كہ هے۔ بے فقفنفهمفف مآآلف قسم كف ضرورت هے۔ همفف سرٲرائز
كف ضرورت هے۔

؟ مفف آٲ سے افك سوال ٲوآآآا هوں: كفا آٲ كو آفرت ٲسند هے
اكر آٲ نے "هاں" كا آواب دفا آو آٲ سے مذاق كر رهے
هفں! آٲ كو وه سرٲرائز ٲسند هفں آو آٲ آاهآے هفں۔ آن كو آٲ نفهفں
آاهآے كه آٲ مسائل كو كال كرفں! لفكن آٲ كو اٲنف زنگف مفں كآآ
ٲهآوں كو ڈالنے كے لئف ان كف ضرورت هے۔ آٲ ٲهآوں فا كرداد كو
نفهفں برآا سكتے آب آك كه آٲ كے ٲاس ٲفآآے هآنے كے لفے كآآ نف

3: ضرورت

اہمیت

تیسرا ہے۔ اہمیت، وہ بنیادی انسانی ضرورت جس نے ایڈولف مرکل کو آگے بڑھایا۔ ہم سب کو اہم، خاص، منفرد، یا ضرورت محسوس کرنے کی ضرورت ہے۔ تو ہم میں سے کچھ اہمیت کیسے حاصل کرتے ہیں؟

آپ اسے اربوں ڈالر کما کر یا تعلیمی ڈگریاں جمع کر کے حاصل کر سکتے ہیں۔ اپنے آپ کو ماسٹرز یا پی ایچ ڈی سے ممتاز کر کے۔ آپ ایک بڑا ٹویٹر فالوونگ بنا سکتے ہیں۔ یا آپ آگے بڑھ سکتے ہیں۔ کنوارے سیالکے میں سے ایک بن جاؤ اور نج کاؤنٹی کی حقیقی گھریلو خواتین۔ کچھ اپنے اوپر اور ایسی جگہوں پر ٹیٹوز اور چھید لگا کر کرتے ہیں جن کے بارے میں ہم نہیں جاننا چاہتے۔ آپ کسی اور سے زیادہ یا بڑے مسائل کا سامنا

کر کے اہمیت حاصل کر سکتے ہیں۔ "تم سوچو آپ کا کیا شوہر گندگی کا یقیناً، آپ اسے زیادہ روحانی!" تھیلا ہے؟ ایک دن کے لیے میرا لے لو ہو کر بھی حاصل کر سکتے ہیں (یا ہونے کا بہانہ کر کے)۔ بد قسمتی سے، اہمیت حاصل کرنے کے تیز ترین طریقوں میں سے ایک۔ جس میں کوئی پیسہ خرچ نہیں ہوتا اور نہ ہی تعلیم کی ضرورت ہوتی ہے۔ تشدد کے ذریعے ہے۔ اگر کوئی آپ کے سر پر بندوق رکھتا ہے، تو اس لمحے میں وہ آپ کی زندگی کی سب سے اہم چیز بن جاتا ہے، ٹھیک ہے؟

بہت زیادہ پیسہ خرچ کرنا آپ کو اہم محسوس کر سکتا ہے، اور اسی طرح بہت کم خرچ کر سکتا ہے۔ ہم سب ایسے لوگوں کو جانتے ہیں جو مسلسل اپنی ڈینگیں مارتے ہیں، یا جو خاص محسوس کرتے ہیں کیونکہ وہ اپنے گھروں کو گائے کی کھاد اور سورج کی روشنی سے گرم کرتے ہیں۔ کچھ بہت امیر لوگ اپنی دولت چھپا کر اہمیت حاصل کرتے

ہیں۔ آنجہانی سیم والٹن کی طرح، وال مارٹ کے بانی اور ایک وقت کے
، لیے امریکہ کے امیر ترین آدمی

جس نے اپنے پرانے پک اپ میں ارکنساس کے بینٹون ویل کے ارد گرد
- گاڑی چلاتے ہوئے یہ ظاہر کیا کہ اسے بینٹلی کی ضرورت نہیں ہے
- لیکن، یقیناً، اس کے پاس جیٹ طیاروں کا اپنا ذاتی بیڑا کھڑا تھا

اہمیت ایک پیسہ بنانے والا بھی ہے — یہیں سے میرے پیارے
دوست اسٹیو وین نے اپنی خوش قسمتی بنائی ہے۔ وہ شخص جس نے
لاس ویگاس کو بنایا جو آج ہے وہ جانتا ہے کہ لوگ ہر اس چیز کی
قیمت ادا کریں گے جس کے بارے میں وہ یقین رکھتے ہیں کہ وہ
"بہترین" ہے۔ کوئی بھی چیز جو انہیں خاص، منفرد یا اہم محسوس کرتی
ہے۔ کوئی بھی چیز جو انہیں بھیڑ سے الگ کر دیتی ہے۔ وہ اپنے
کیسینو اور ہوٹلوں میں تصور کیے جانے والے انتہائی خصوصی، پر تعیش
تجربات فراہم کرتا ہے۔ وہ واقعی شاندار اور دنیا میں بے مثال ہیں۔ اس

کہتے ہیں (اور کیا؟) جو لاس XS کے پاس ایک نائٹ کلب ہے جسے
ویگاس کا سب سے گرم مقام ہے۔ یہاں تک کہ ایک ہفتہ کی رات
بھی، اس کے دروازے کے باہر ایک لکیر ہوتی ہے۔ آپ کے اندر آنے
کے بعد، آپ کو \$700 میں شیمپین کی ایک عام بوتل خریدنے کا
اعزاز حاصل ہے، یا اگر آپ قدم بڑھا کر ہر کسی کو یہ دکھانا چاہتے ہیں
کہ آپ ایک کھلاڑی ہیں، تو آپ نایاب ونیج کی خصوصی "اونو کاک
اور تازہ cognac - ٹیل" کے لیے \$10,000 خرچ کر سکتے ہیں
سنتری کارس جو سفید سونے کے ہار کے ساتھ آتا ہے۔ ارے، یہ ایک
چمک کے ساتھ آپ کی میز پر آتا ہے، بس ہر کوئی جانتا ہے کہ آپ
- (اہم ہیں) اور آپ کے دماغ سے باہر

4: ضرورت

محبت اور ربط

چوتھی بنیادی ضرورت ہے۔ محبت اور تعلق۔ محبت زندگی کی آکسیجن ہے۔
یہ وہی ہے جو ہم سب چاہتے ہیں اور سب سے زیادہ ضرورت ہے۔ جب
ہم پوری طرح پیار کرتے ہیں تو ہم زندہ محسوس کرتے ہیں، لیکن جب
ہم محبت کھو دیتے ہیں، تو درد اتنا بڑا ہوتا ہے کہ زیادہ تر لوگ تعلق،
محبت کے ٹکڑوں پر بس جاتے ہیں۔ آپ تعلق یا محبت کا یہ احساس
قربت، یا دوستی، یا دعا، یا فطرت میں چلنے کے ذریعے حاصل کر سکتے
ہیں۔ اگر کچھ اور کام نہیں کرتا ہے، تو آپ ایک کتا لے سکتے ہیں
یہ پہلی چار ضروریات ہیں جنہیں میں شخصیت کی ضروریات کہتا ہوں۔
ہم سب ان کو پورا کرنے کے طریقے تلاش کرتے ہیں: چاہے زیادہ
محنت کر کے، کوئی بڑا مسئلہ سامنے لا کر، یا ان کو معقول بنانے کے
لیے کہانیاں تخلیق کر کے۔ آخری دو روح کی ضرورتیں ہیں۔ یہ زیادہ
نایاب ہیں — ہر کوئی ان پر پورا نہیں اترتا۔ جب یہ ضروریات پوری
ہوتی ہیں، تو ہم واقعی پورا محسوس کرتے ہیں

5: ضرورت

ترقی

نمبر پانچ ہے۔ نمو۔ اگر آپ نہیں بڑھ رہے ہیں، تو آپ کیا ہیں؟ آپ مر رہے ہیں۔ اگر کوئی رشتہ نہیں بڑھ رہا ہے، اگر کوئی کاروبار نہیں بڑھ رہا ہے، اگر تم ہو بڑھ نہیں رہا ہے، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کے پاس بینک میں کتنا پیسہ ہے، آپ کے کتنے دوست ہیں، کتنے لوگ آپ سے محبت کرتے ہیں۔ آپ کو حقیقی تکمیل کا تجربہ نہیں ہوگا۔ اور جس وجہ سے ہم بڑھتے ہیں، مجھے یقین ہے، یہی ہے کہ ہمارے پاس دینے کے لیے کوئی قیمتی چیز ہے۔

6: ضرورت

شراکت

اس لیے کہ چھٹی ضرورت ہے۔ شراکت جیسا کہ یہ آواز دے سکتا ہے، زندہ

اس کے رہنے کا راز دینا ہے۔ زندگی کے بارے میں نہیں ہے میں
بارے میں مینماس کے بارے میں سوچیں: جب آپ کو اچھی یاد لچسپ خبر
ملتی ہے تو آپ سب سے پہلے کیا کرتے ہیں؟ آپ کسی ایسے شخص
کو کال کریں جس سے آپ محبت کرتے ہیں اور اس کا اشتراک
کریں۔ اشتراک آپ کی ہر چیز کو بہتر بناتا ہے

زندگی واقعی معنی پیدا کرنے کے بارے میں ہے۔ اور معنی اس سے
نہیں آتا جو آپ کو ملتا ہے، یہ اس سے آتا ہے جو آپ دیتے ہیں۔
بالآخر، جو آپ کو ملتا ہے وہ آپ کو طویل مدتی خوش نہیں کرے گا۔
لیکن آپ کون بننے ہیں اور آپ کیا تعاون کرتے ہیں

اب چونکہ یہ آپ کے پیسے کے بارے میں ایک کتاب ہے، اس لیے
سوچیں کہ پیسہ انسان کی چھ ضروریات کو کیسے پورا کر سکتا ہے۔ کیا
پیسہ ہمیں یقین دے سکتا ہے؟ آپ شرط لگاتے ہیں۔ مختلف قسم؟
چیک کریں۔ ظاہر ہے کہ یہ ہمیں اہم یا اہم محسوس کر سکتا ہے۔

لیکن تعلق اور محبت کا کیا ہوگا؟ بیٹلس کے لافانی الفاظ میں، پیسہ آپ سے محبت نہیں خرید سکتا۔ لیکن یہ آپ کو وہ کتا خرید سکتا ہے! اور یہ، بد قسمتی سے، آپ کو کنکشن کا غلط احساس دے سکتا ہے کیونکہ یہ رشتوں کو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے، حالانکہ ہمیشہ سب سے زیادہ پورا کرنے والی قسم نہیں۔ ترقی کے بارے میں کیا خیال ہے؟ پیسہ کاروبار اور سیکھنے میں ترقی کو ہوا دے سکتا ہے۔ اور آپ کے پاس جتنی زیادہ رقم ہے، اتنا ہی زیادہ آپ مالی تعاون کر سکتے ہیں۔

لیکن یہ وہی ہے جو میں واقعی میں یقین کرتا ہوں: اگر آپ اہمیت کو سب سے بڑھ کر اہمیت دیتے ہیں، تو پیسہ ہمیشہ آپ کو خالی چھوڑ دے گا جب تک کہ یہ آپ کے تعاون سے نہ آئے۔ اور اگر آپ پیسے سے اہمیت تلاش کر رہے ہیں، تو یہ ادا کرنے کے لیے بہت زیادہ قیمت ہے۔ آپ بڑی تعداد کی تلاش میں ہیں، لیکن اس کا امکان نہیں ہے کہ آپ کو بڑی تکمیل ملے۔

زندگی میں حتمی اہمیت کسی بیرونی چیز سے نہیں بلکہ اندرونی چیز سے حاصل ہوتی ہے۔ یہ اپنے لیے عزت کے احساس سے آتا ہے، جو کہ ہم کسی اور سے حاصل نہیں کر سکتے۔ لوگ آپ کو بتا سکتے ہیں کہ آپ خوبصورت ہیں، ہوشیار ہیں، ذہین ہیں، بہترین ہیں، یا وہ آپ کو بتا سکتے ہیں کہ آپ زمین پر سب سے زیادہ خوفناک انسان ہیں۔ لیکن کیا فرق پڑتا ہے تم اپنے بارے میں سوچو۔ چاہے آپ کو یقین ہو کہ آپ کے اندر کی گہرائیوں میں مسلسل اضافہ ہو رہا ہے اور خود کو دھکیلنا ہے، اس سے زیادہ کرنا اور دینا جو آپ کو آرام دہ تھا یا آپ نے سوچا بھی تھا۔

بڑھنے اور دینے سے زیادہ اہم کوئی چیز نہیں ہے۔ لہذا جب کہ پیسہ ہماری چھ ضروریات میں سے بہت سی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے ایک غیر معمولی گاڑی ہے، لیکن یہ واحد نہیں ہے۔ جب آپ پیسے کی تلاش میں ہیں، تو یہ نہ بھولیں کہ آپ اس کا پیچھا کیوں کر رہے

ہیں۔ آپ کچھ جذباتی اور نفسیاتی خواہشات کو پورا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ ان جذبات کے نیچے وہ ضروریات ہیں جو آپ کی زندگی کو غیر معمولی بنانے کے لیے پورا کرنا ضروری ہے۔

جب خلا باز چاند پر چہل قدمی کرنے گئے تو تصور کریں کہ وہ کس سفر پر گئے تھے۔ ایک چھوٹے سے بچے کی حیثیت سے جو کسی دن بیرونی خلا میں پرواز کرنے کا خواب دیکھ رہے تھے، اس دن تک جب بز ایڈرین اور نیل آرمسٹرانگ چاند پر کھڑے تھے، سیارہ زمین کے اس غیر معمولی منظر کو پیچھے دیکھتے ہوئے جو ہم سب نے صرف تصویروں میں دیکھا ہے۔ وہ پہلے انسان تھے جنہوں نے انواع کی پوری تاریخ میں ایسا کیا۔ کتنا ناقابل یقین حد تک اہم ہے

آگے کیا ہوا؟ ٹکر ٹیپ پریڈ۔ صدر کا ہاتھ ملانا۔ وہ ہیرو تھے۔ اور پھر کیا؟ چاند پر چلنے کے بعد آپ کیا کرتے ہیں، اور آپ کی عمر صرف 39 سال ہے؟ اگر آپ نے خلا بازوں کی تاریخ کا مطالعہ کیا ہے، یا

ان کی سوانح عمری کا مطالعہ کیا ہے، تو آپ کو معلوم ہوگا کہ ان میں سے بہت سے انتہائی افسردہ ہو گئے تھے۔ کیوں؟ کیونکہ ان کے پاس مہم جوئی کا واحد راستہ خلا میں یا چاند تک کا سفر تھا۔ وہ بھول گئے کہ سادہ سی مسکراہٹ میں ایڈونچر کیسے تلاش کیا جائے۔

میں آپ کو مزید تبلیغ نہیں کرنے جا رہا ہوں، لیکن میں یہ بتانے کے لیے یہ مختصر وقت نکالنا چاہتا تھا کہ جب یہ آپ کے پیسے پر عبور حاصل کرنے کا وقت ہے، اپنے آپ کو مہارت حاصل کرنے کا انتظار نہ کریں۔ رابطے کو محسوس کرنے کا تیز ترین طریقہ، اس بات کا احساس کہ آپ کی زندگی کتنی اہم ہے، یقین اور تنوع کا گہرا احساس، اور اپنے آپ کو ایسی حالت میں ڈالنا جہاں آپ دوسروں کو دے سکتے ہیں، ہر روز زیادہ تعریف کرنے اور کم کی توقع کرنے کا راستہ تلاش کرنا ہے۔ زمین پر سب سے زیادہ دولت مند وہ ہے جو تعریف کرے۔ میں نے پہلی بار سر جان ٹیمپلٹن کا انٹرویو اس وقت کیا جب میں

33 سال کا تھا۔ یاد رکھیں، وہ ارب پتی تھا جس نے کچھ بھی نہیں

، شروع کیا اور جب باقی سب ڈر رہے تھے تو اپنا سارا پیسہ کمایا

جنگ کے بعد جاپان، اور WWII، تاریخ کے بدترین دور کے دوران

1980 کی دہائی کے آخر اور 1990 کی دہائی کے اوائل میں جب

بڑے پیمانے پر افراط زر نے جنوبی امریکہ کے کچھ حصوں کو متاثر کیا۔

جب دوسرے خوفزدہ تھے، وہ باہر گیا اور سرمایہ کاری کی۔ میں نے

دولت کا راز کیا ہے؟" اور اس نے کہا، "ٹوٹی، تم"، اس سے پوچھا

اسے جانتے ہو، اور تم اسے اچھی طرح جانتے ہو۔ آپ اسے سب کو

سکھائیں۔ یہ شکر گزاری ہے۔" جب آپ شکر گزار ہوتے ہیں تو کوئی

خوف نہیں ہوتا۔ جب آپ شکر گزار ہوتے ہیں تو کوئی غصہ نہیں ہوتا۔

سر جان ان سب سے زیادہ خوش اور مطمئن انسانوں میں سے ایک تھے

جنہیں میں جانتا ہوں۔ اگرچہ وہ 2008 میں انتقال کر گئے، ان تمام

سالوں کے بعد بھی ان کی زندگی دوسروں کو متاثر کرتی رہی

اگر آپ امیر بننا چاہتے ہیں تو امیر بننا شروع کریں۔ آج آپ کس چیز کے لیے شکر گزار ہو سکتے ہیں؟ آج آپ کس کے شکر گزار ہو سکتے ہیں؟ کیا آپ اپنی زندگی میں کچھ پریشانیوں اور تکلیفوں کے لیے بھی شکر گزار ہو سکتے ہیں؟ کیا ہوگا اگر آپ نے نیا عقیدہ اختیار کیا کہ زندگی میں سب کچھ ایک وجہ اور مقصد کے لیے ہوتا ہے، اور یہ آپ کی خدمت کرتا ہے؟ کیا ہوگا اگر آپ اپنے دل میں یقین رکھتے ہیں کہ زندگی آپ کے ساتھ نہیں ہوتی، یہ آپ کے لیے ہوتی ہے؟ کہ راستے میں ہر قدم آپ کو مضبوط کرنے میں مدد کر رہا ہے تاکہ آپ مزید بن سکیں، مزید لطف اندوز ہو سکیں اور مزید کچھ دے سکیں۔ اگر آپ اس جگہ سے شروع کریں گے تو پیسہ آپ کی خوشی یا درد کا ذریعہ نہیں ہوگا۔ پیسہ کمانا صرف مہارت کا ایک تفریحی سفر ہوگا، اور زندگی میں سب سے اہم چیز حاصل کرنے کے لیے دولت ایک بہترین گاڑی ہوگی۔ لیکن جب تک پیسہ ہماری زندگی کا ایسا حصہ ہے، آئیے پیسے کے

راستے پر واپس آتے ہیں۔ جتنا دل سے یہ باب رہا ہے، وہ تمام لوگ نہیں ہیں جن سے آپ مالی راستے پر ملیں گے ترقی اور شراکت کے خیراتی مقام سے کام کر رہے ہوں گے! آپ ایک ایسی دنیا میں داخل ہونے جا رہے ہیں جو ایسے لوگوں اور تنظیموں سے بھری ہوئی ہے جو اکثر آپ کے تجربے اور فہم کی کمی کا فائدہ اٹھانے کے خواہاں ہوں گے۔ اس لیے میں آپ کو آگے کے لیے تیار کرنا چاہتا ہوں۔ اس سے پہلے کہ ہم اس بات پر بحث کریں کہ آپ کا پیسہ کہاں رکھنا ہے اور کیا تلاش کرنا ہے، مجھے آپ کو دکھانا ہے کہ کیا دیکھنا ہے۔ باہر کے لیے ایک وجہ ہے کہ زیادہ تر سرمایہ کار وقت کے ساتھ پیسہ نہیں کماتے ہیں۔ میں آپ کو اس علم سے آراستہ کرنا چاہتا ہوں جو آپ کی حفاظت کرے گا اور آپ کو اپنی سرمایہ کاری کو زیادہ سے زیادہ بڑھانے کی اجازت دے گا۔ تاکہ آپ حقیقی مالی آزادی کو اپنے تصور سے زیادہ تیزی سے حاصل کر سکیں۔ ذہنی سکون جس کے آپ مستحق ہیں جلد ہی آپ

... کو مل جائے گا۔ ورق الٹائیں

2 سیکشن

اندرونی بنیں: گیم میں آنے سے پہلے قواعد جانیں

2.0 باب

بریک فری: 9 مالی خرافات کو توڑنا

سنہری اصول یاد رکھیں: جس کے پاس سونا ہے وہی اصول
- بناتا ہے

نامعلوم -

آپ کو کھیل کے اصول سیکھنے ہوں گے، اور پھر آپ کو کسی
البرٹ آئن سٹائن۔۔ اور سے بہتر کھیلنا ہوگا

میں جانتا ہوں کہ آپ اس میں کودنا چاہتے ہیں اور جاننا چاہتے ہیں کہ مالی آزادی حاصل کرنے کے لیے اپنا پیسہ کہاں لگانا ہے۔ اور میں غوطہ لگا کر آپ کو دکھانا چاہتا ہوں! میں بالکل روشن ہو جاتا ہوں جب میں کسی کو واقعی "حاصل" کرتا ہوں اور سمجھتا ہوں اور اس کو قبول کرتا ہوں کہ کھیل واقعی جیتنے کے قابل ہے۔ لیکن یہ کافی نہیں ہے کہ آپ صرف اپنے پیسے بچالیں، زبردست واپسی حاصل کریں، اور اپنے خطرے کو کم کریں۔ آپ کو یہ جاننا ہوگا کہ بہت سارے لوگ آپ کی دولت کا ایک ٹکڑا لینے کے خواہاں ہیں۔ نظام خامیوں سے بھرا ہوا ہے — جسے میں بارودی سرنگیں کہوں گا — جو آپ کے مالی مستقبل کو اڑا سکتا ہے۔ تو اس سیکشن میں، ہم 9 خرافات سے گزرنے جا رہے ہیں۔ آپ انہیں جھوٹ کہہ سکتے ہیں۔ جو آپ کو سالوں میں فروخت کی گئی ہیں۔ اور اگر آپ ان کے بارے میں نہیں جانتے — اگر آپ انہیں آتے ہوئے نہیں دیکھتے ہیں — تو وہ منظم طریقے سے آپ کے

- مالی مستقبل کو تباہ کر دیں گے

یہ اگلا حصہ ہے جہاں اس کتاب کی ادائیگی شروع ہوتی ہے!

درحقیقت، اگر آپ کی اوسط امریکی تنخواہ \$50,000 فی سال ہے، اور فی الحال اپنی آمدنی کا 10% بچاتے ہیں اور وقت کے ساتھ اس رقم کو لگاتے ہیں، تو آپ اس سیکشن میں جو کچھ سیکھیں گے اس کے صرف ایک حصے سے آپ اپنی سرمایہ کاری کی زندگی بھر میں \$250,000 بچائیں گے۔ یہ آپ کے موجودہ طرز زندگی کے پانچ سال ہیں، آپ کی موجودہ آمدنی پر، بغیر ایک دن کام کیے! اور یہ اعداد و شمار سے ثابت ہے، کوئی نمبر نہیں جسے میں ٹوپی سے نکال رہا ہوں۔ اگر آپ ہر سال صرف \$30,000 کماتے ہیں اور ہر سال اپنی آمدنی کا صرف 5% بچاتے ہیں، تب بھی آپ اپنی سرمایہ کاری کی زندگی بھر میں \$150,000 بچائیں گے۔ یہ آپ کی موجودہ آمدنی کا نصف دہائی کے قابل ہے اس کے لیے کام کیے بغیر۔ اگر آپ \$100,000 سے

زیادہ کے زمرے میں ہیں، تو یہ سیکشن آپ کی زندگی بھر میں
\$500,000 سے \$1 ملین واپس آپ کی جیب میں ڈال سکتا
ہے۔ ایک بڑے وعدے کی طرح لگتا ہے، ہہ!؟ میں نمبروں کو آگے
- کے صفحات میں بات کرنے دوں گا

یہ ایک مختصر سیکشن ہے، اس لیے توجہ دیں کیونکہ آپ فوری
کارروائی کرنا چاہیں گے۔ ان خرافات کو توڑ کر، آپ ان علاقوں میں
فوری طور پر "خون بہنا بند" کر سکیں گے جہاں آپ نے کبھی سوچا
بھی نہیں تھا کہ آپ کو اس کی ضرورت ہے۔ ان 9 خرافات کو جاننا
آپ کی حفاظت کرے گا اور یہ یقینی بنائے گا کہ آپ مالی آزادی کی
اس سطح پر پہنچ جائیں گے جس کے لیے آپ واقعی پر عزم ہیں۔ چلو
! شروع کریں

جنگل میں خوش آمدید

چاہے آپ ایک تجربہ کار سرمایہ کار ہیں یا ابھی اپنے آپ کو ایک سرمایہ کار کے طور پر دیکھنا شروع کر رہے ہیں، رے ڈالیو نے جس جنگل کو واضح طور پر بیان کیا ہے وہ ہم سب کے لیے ایک جیسے خطرات کا حامل ہے۔ لیکن زیادہ تر خطرہ اس حقیقت میں ہے کہ آپ کیا نہیں جانتے کر سکتے ہیں آپ کو چوٹ پیشکش

میں چاہتا ہوں کہ آپ تصور کریں کہ کوئی شخص آپ کے پاس سرمایہ کاری کے درج ذیل مواقع لے کر آتا ہے: وہ چاہتا ہے کہ آپ 100٪ سرمایہ لگائیں اور 100٪ خطرہ مول لیں، اور اگر اس سے پیسہ کمایا جاتا ہے، تو وہ 60٪ یا اس سے زیادہ الٹا چاہتا ہے۔ فیس میں اس کے پاس آنا اوہ، اور ویسے، اگر یہ پیسہ کھو دیتا ہے، تو آپ کھو دیتے ہیں، اور اسے پھر بھی ادائیگی ہو جاتی ہے

؟کیا آپ اندر ہیں

مجھے یقین ہے کہ آپ کو اس کے ذریعے سوچنے کے لئے کسی وقت کی ضرورت نہیں ہے۔ یہ کوئی عقلمند نہیں ہے۔ آپ کے آنتوں کا جواب ہونا چاہئے، "میں ایسا کرنے کا کوئی طریقہ نہیں ہے۔ کتنی بیہودہ بات ہے!" مسئلہ صرف یہ ہے کہ اگر آپ 90٪ امریکی سرمایہ کاروں کی طرح ہیں، تو آپ نے ایک عام میوچل فنڈ میں سرمایہ کاری کی ہے، اور یقین کریں یا نہ کریں، یہ وہ شرائط ہیں جن سے آپ پہلے ہی اتفاق کر چکے ہیں۔

یہ ٹھیک ہے، فعال طور پر منظم میوچل فنڈز میں 13 ٹریلین ڈالر

- دنیا بھر میں 265 ملین اکاؤنٹ ہولڈرز کے ساتھ۔³ ہیں

دنیا میں آپ 92 ملین امریکیوں کو ایک ایسی حکمت عملی میں حصہ

لینے کے لیے کس طرح قائل کرتے ہیں جہاں وہ اپنی 60٪ یا اس

سے زیادہ ممکنہ زندگی بھر کی سرمایہ کاری کو بغیر کسی ضمانت کی واپسی

کے اپنی مرضی سے ترک کر دیتے ہیں؟ اس معمے کو حل کرنے کے لیے، میں 85 سالہ سرمایہ کاری گرو جیک بوگلے کے ساتھ بیٹھا، جو وینگارڈ کے بانی ہیں، جن کے وال اسٹریٹ پر 64 برسوں نے انھیں اس پر روشنی ڈالنے کے لیے منفرد طور پر اہل بنا دیا ہے۔

؟ مالیاتی رجحان۔ اس کا جواب

! مارکیٹنگ "

ٹوٹی، یہ آسان ہے۔ زیادہ تر لوگ ریاضی نہیں کرتے، اور فیس چھپی "

ہوئی ہے۔ اسے آزمائیں: اگر آپ نے بیس سال کی عمر میں

\$10,000 کی ایک وقتی سرمایہ کاری کی ہے، اور وقت کے ساتھ

ساتھ 7٪ سالانہ ترقی کو فرض کرتے ہوئے، آپ

اس وقت تک جب آپ میری عمر [اسی] کے قریب \$574,464 کو

ہیں۔ لیکن، اگر آپ نے کل انتظامی فیسوں اور دیگر اخراجات میں

2.5٪ ادا کیا ہے، تو آپ کا ختم ہونے والا اکاؤنٹ بیلنس صرف

"-\$140,274 ہوگا۔ اسی مدت میں

آئے دیکھتے ہیں کہ کیا ہمیں یہ سیدھا مل گیا ہے: آپ نے سارا " سرمایہ فراہم کیا، آپ نے سارا خطرہ مول لیا، آپ کو 140,274 ڈالر رکھنا پڑے، لیکن آپ نے ایک فعال مینیجر کو 439,190 ڈالر چھوڑ "؟ دیے!؟ وہ آپ کے ممکنہ ریٹرن کا 77 فیصد لیتے ہیں؟ کس لیے

"۔ بالکل"

منی پاور کا اصول 1۔ گیم میں شامل نہ ہوں جب تک کہ آپ کو قواعد کا علم نہ ہو! دنیا بھر میں لاکھوں سرمایہ کاروں کو منظم طریقے سے خرافات کے ایک سیٹ کی مارکیٹنگ کی جاتی ہے — سرمایہ کاری کے جھوٹ — جو ان کے فیصلہ سازی کی رہنمائی کرتے ہیں۔ یہ "روایتی حکمت" اکثر آپ کو اندھیرے میں رکھنے کے لیے بنائی گئی ہے۔ جب آپ کے پیسے کی بات آتی ہے، تو آپ کیا نہیں جانتے کر سکتے ہیں اور ممکنہ طور پر آپ کو تکلیف پہنچے گی۔ جہالت نعمت نہیں ہے۔ جہالت

درد ہے، جہالت جدوجہد ہے، جہالت آپ کی قسمت کسی ایسے شخص کو
- دے رہی ہے جس نے اسے کمایا ہی نہیں

ایک ناکام تجربہ

یہ صرف زیادہ لاگت والے میوچل فنڈز نہیں ہیں جو مسئلہ ہیں۔ اوپر
دی گئی مثال آپ کو آپ کے پیسوں سے الگ کرنے کے لیے بنائے
- گئے سسٹم میں شیٹس کے نیچے جھانکنا ہے

بغیر کسی استثنا کے، ہر ماہر جس کا میں نے اس کتاب کے لیے
انٹرویو کیا ہے (سب سے اوپر ہیج فنڈز مینیجرز سے لے کر نوبل انعام
یافتگان تک) اس بات سے اتفاق کرتا ہے کہ کھیل بدل گیا ہے۔
ہمارے والدین کے پاس اس پیچیدگی یا خطرات کا کوئی حصہ نہیں تھا
- جس سے نمٹنے کے لیے ہم آج ہیں۔ کیوں؟ ان کے پاس پنشن تھی
زندگی کے لئے یقینی آمدنی! ان کے پاس ایسی سی ڈیز تھیں جنہوں نے

قدامت پسند لیکن معقول شرحیں ادا کیں — وہ 0.22% نہیں جو آپ کو اس تحریر کے وقت ادا کیے جائیں گے، جو افراط زر کے ساتھ بھی نہیں رہیں گے۔ اور کچھ کو بلیو چپ اسٹاکس میں چھوٹی سرمایہ کاری کرنے کا استحقاق حاصل تھا جو مستحکم منافع ادا کرتے تھے۔ وہ

- جہاز چل پڑا

کے 401(k) نیا نظام، جو واقعی 80 کی دہائی کے اوائل میں تعارف کے ساتھ شروع ہوا، ایک ایسا تجربہ ہے جو اب امریکی تاریخ کی واحد سب سے بڑی نسل پر کیا گیا ہے: بیبی بو مرز۔ یہ تجربہ کیسے کام کر رہا ہے؟

نیو اسکول فار سوشل ریسرچ میں ریٹائرمنٹ سیکیورٹی کی قومی سطح پر تسلیم شدہ ماہر اور جیسا کہ ہم جانتے ہیں اس نظام کی ایک واضح ناقد، ٹریسا گھیلارڈوچی نے کہا، "یہ خود کریں پنشن کا نظام ناکام ہو گیا ہے۔" "یہ ناکام ہو گیا ہے کیونکہ یہ توقع کرتا ہے کہ سرمایہ کاری کی

مہارت کے بغیر افراد پیشہ ورانہ سرمایہ کاروں اور منی منیجرز کے طور پر
وہی نتائج حاصل کریں گے۔ اگر آپ کو اپنے دانت کھینچنے یا خود بجلی
ہکی وائرنگ کرنے کو کہا جائے تو آپ کس نتائج کی توقع کریں گے
کیا بدلا ہے؟ ہم نے جان بوجھ کر پیچیدہ اور اکثر انتہائی خطرناک نظام
کے ساتھ اپنی ضمانت شدہ ریٹائرمنٹ پنشن کا تبادلہ کیا، جو چھپی ہوئی
فیسوں سے بھرا ہوا تھا، جس سے ہمیں "انتخاب کی آزادی" ملی۔ اور
کسی نہ کسی طرح، آپ کے دم سے کام کرنے، آپ کے خاندان کو
فراہم کرنے، شکل میں رہنے، اور آپ کی زندگی میں اہم رشتوں کا خیال
رکھنے کے درمیان، آپ کو ایک سرمایہ کاری پیشہ ور بننا چاہیے؟ آپ کو
مصنوعات، خدمات، اور اپنی محنت سے کمائی گئی رقم کے لامتناہی
خطرے کے اس بھولبلیا کو نیویگیٹ کرنے کے قابل ہونا چاہیے؟ یہ
قریب قریب ناممکن ہے۔ یہی وجہ ہے کہ زیادہ تر لوگ اپنی رقم ایک
"پیشہ ور" کو دیتے ہیں، اکثر ایک بروکر۔ ایک بروکر جو تعریف کے مطابق

کسی کمپنی کے لیے کام کرتا ہے۔ نہی نقانون کے ذریعہ ضروری ہے کہ وہ کریں جو آپ کے بہترین مفاد میں ہے (متھ 4 میں اس حیران کن تصور پر مزید)۔ ایک بروکر جس کو آپ کے پیسے کو ایسی مصنوعات تک پہنچانے کے لیے ادائیگی کی جاتی ہے جو اس کے اور/یا اس کی فرم کے لیے سب سے زیادہ منافع بخش ہو سکتی ہیں۔

bash-Wall-Street-book اب، مجھے واضح کرنے دو: یہ ہے نہینایک اور بہت سے بڑے مالیاتی اداروں نے کچھ غیر معمولی پروڈکٹس کا آغاز کیا ہے جسے ہم اس کتاب میں تلاش کریں گے اور ان کی وکالت کریں گے۔ اور مالیاتی خدمات کی صنعت میں لوگوں کی اکثریت اپنے کلائنٹس کا بہت زیادہ خیال رکھتی ہے، اور اکثر ایسا نہیں ہوتا، وہ وہی کر رہے ہوتے ہیں جسے وہ بہترین چیز سمجھتے ہیں۔ بد قسمتی سے، بہت سے لوگ یہ بھی نہیں سمجھتے کہ "گھر" کس طرح منافع کماتا ہے چاہے کلائنٹ جیتے یا نہ۔ وہ اپنے کلائنٹس کے

لیے علم (تربیت) اور ان کو فراہم کیے گئے آلات (مصنوعات) کے ساتھ بہترین کام کر رہے ہیں۔ لیکن نظام آپ کے بروکر کے لیے لامتناہی اختیارات اور آپ کے لیے بہترین چیز تلاش کرنے میں مکمل خود مختاری کے لیے ترتیب نہیں دیا گیا ہے۔ اور یہ مہنگا ثابت ہو سکتا ہے۔

اگر آپ گیم جیتنے کا ارادہ رکھتے ہیں تو اپنی ممکنہ واپسی کی غیر متناسب رقم کو فیسوں میں ترک کرنا ان نقصانات میں سے صرف ایک ہے جس سے آپ کو بچنا چاہیے۔ اور یہاں ابھی تک کی سب سے اچھی خبر ہے

!کھیل اب بھی جیتنے کے قابل ہے

درحقیقت، یہ جیتنے کے قابل سے زیادہ ہے — یہ جہنم کی طرح دلچسپ ہے! جی ہاں، بڑے چیلنجز اور مزید نقصانات ہیں جن سے آپ کو بچنا چاہیے، لیکن غور کریں کہ ہم کہاں تک پہنچ چکے ہیں۔ آج، ایک

بٹن کے کلک اور کم سے کم چارج کے ساتھ، آپ دنیا میں کہیں بھی اپنی خواہش کے مطابق کسی بھی چیز میں سرمایہ کاری کر سکتے ہیں۔ جیمز کلونن نے حال ہی میں کہا کہ "یہ پہلے سے کہیں زیادہ آسان ہے کہ بہت اچھا کام کیا گیا ہو۔" وال سٹریٹ جر نل مضمون کلونن غیر منافع بخش امریکن ایسوسی ایشن آف انفرادی سرمایہ کاروں کے بانی ہیں۔ "آپ کو صرف صحیح کام کرنے کا فیصلہ کرنا ہے

ہیک، صرف 35 سال پہلے "آپ کو پبلک لائبریری میں گھنٹوں گزارنا پڑتا تھا یا کسی کمپنی کے مالی بیانات دیکھنے کے لیے اسے لکھنا پڑتا تھا۔ بروکریج کے اخراجات اور میوچل فنڈ کی فیسیں غیر معمولی تھیں۔ ٹیکس

کی شرح

بدمعاش تھے، "جیسن زویگ نے اپنے میں لکھا وال سٹریٹ جر نل مضمون "یہاں تک کہ جب اسٹاک آپ کو بے چین کر دیتے ہیں، اپنی نعمتوں کو شمار کریں

اعلیٰ تعدد والے تاجروں کے علاوہ، ٹیکنالوجی نے سرمایہ کاری کی دنیا کو ہم سب کے لیے ایک بہت زیادہ موثر جگہ بنا دیا ہے۔ اور یہ ہزار سالہ نسل کے ساتھ بالکل فٹ بیٹھتا ہے، جو کچھ بھی کم قبول نہیں کرے گی۔ "ہمارے لئے، یہ سب سہولت کے بارے میں ہے!" ایملی نے کہا، میری پرسنل اسسٹنٹ، جو ایک "سیدھے سے نیچے-دی-فیئر وے" ہزار سالہ ہے۔ "اسست یا غیر موثر کے لئے کوئی رواداری نہیں ہے۔ ہم واقعی چاہتے ہیں کہ ہر چیز بٹن کے ٹچ میں ہو۔ ہم ایمیزون پر ہر چیز کا آرڈر دیتے ہیں۔ ہم ایک انگلی اٹھاتے ہیں، اور یہ ہو گیا۔ میں نیٹ فلکس پر فلم چلا سکتا ہوں۔ میں آن لائن کار کی رجسٹریشن حاصل کر سکتا ہوں۔ میں آن لائن اسٹاک خرید سکتا ہوں۔ میں اپنی پیشکش آن لائن کر سکتا ہوں۔ آج صبح میں نے اپنے چیک کی تصویر لی اور اسے چھ بجے تک اپنے بینک اکاؤنٹ میں رکھ دیا — مجھے اپنے پاجامے سے باہر نکلنا بھی نہیں پڑا۔

- گھر کا کنارہ ہے

سٹیوون، ارب پتی جوئے کا مغل جسے لاس ویگاس کو دنیا کے تفریحی دارالحکومت میں تبدیل کرنے کا سہرا دیا جاتا ہے، میرے سب سے پیارے دوستوں میں سے ایک ہے۔ اس کے بنائے ہوئے جوئے بازی کے اڈوں کو دنیا کے سب سے شاندار کھیل کے میدانوں میں شمار کیا جاتا ہے۔ اس سب کے ذریعے، اس نے ایک سادہ سچائی سے اپنی خوش قسمتی بنائی ہے: گھر کا کنارہ ہے۔ لیکن کسی بھی طرح سے اس کی فتح کی ضمانت نہیں ہے! کسی بھی رات، ایک اونچا جواری سٹیو کی جیب سے لاکھوں نکال سکتا ہے۔ اور وہ بھی چھوڑ سکتے ہیں اگر اس کا "گھر" انہیں مکمل طور پر موہ نہیں کرتا ہے۔ دوسری طرف، تقریباً تمام میوچل فنڈ کمپنیوں کے پاس اسٹیک ڈیک ہے۔ وہ حتمی کیسینو ہیں۔ انہوں نے آپ کو پکڑ لیا ہے، آپ کہیں نہیں جا رہے ہیں، اور انہیں آمدنی کی ضمانت ہے چاہے آپ جیتیں یا نہ جیتیں۔

- دو بار جل گیا

کے بعد، جب امریکی اسٹاک مارکیٹ میں 37 فیصد سے زیادہ 2008 کا نقصان ہوا، تو زیادہ تر امریکیوں کے لیے مالیاتی دنیا مکمل طور پر بدل گئی۔ یہاں تک کہ پانچ سال بعد، پروڈنشل فنانشل کے ایک سروے سے پتہ چلتا ہے کہ 44٪ امریکی سرمایہ کار اب بھی کہتے ہیں کہ وہ کبھی بھی اپنا پیسہ اسٹاک مارکیٹ میں نہیں ڈالیں گے، جب کہ 58٪ کا کہنا ہے کہ ان کا مارکیٹ پر اعتماد ختم ہو گیا ہے۔ لیکن اندرونی لوگ اب بھی کھیل میں ہیں۔ کیوں؟ کیونکہ وہ بہتر جانتے ہیں۔ وہ گیم کھیلنے کا "صحیح" طریقہ جانتے ہیں۔ وہ جانتے ہیں کہ آج ایسے طاقتور اوزار اور حکمت عملی ہیں جو پہلے کبھی موجود نہیں تھیں۔ یہ حاصل کریں:

آج آپ دنیا کے سب سے بڑے بینکوں میں سے ایک کے ذریعہ جاری کردہ اور حمایت یافتہ ایک ٹول استعمال کر سکتے ہیں، جو آپ کو

اس کی بیلنس شیٹ کے ذریعہ 100٪ بنیادی تحفظ فراہم کرے
(S&P) گا۔ اور آپ کو 75٪ سے 90٪ مارکیٹ کے اوپری حصے
میں بغیر کیپ کیے شرکت کرنے کی اجازت دیتا ہے! یہ غلط (500
پرٹ نہیں ہے۔ آپ 90٪ تک الٹا حصہ لے سکتے ہیں، لیکن اگر
مارکیٹ گر جاتی ہے، تب بھی آپ کو اپنی رقم کا 100٪ واپس مل
جاتا ہے! سچ ہونا بہت اچھا لگتا ہے؟ اور اگر اس طرح کی کوئی پروڈکٹ
موجود ہوتی تو آپ نے پہلے ہی اس کے بارے میں سنا ہوگا، ٹھیک
ہے؟ غلط۔ وجہ؟ ماضی میں، کو یہاں تک کہ سنو اس کے بارے میں،
آپ کو 1٪ میں سے سب سے اوپر 1٪ میں ہونا تھا۔ یہ "خوردہ" حل
نہیں ہیں، جہاں وہ شلیف پر بیٹھتے ہیں۔ یہ اپنی مرضی کے مطابق ان
لوگوں کے لیے بنائے گئے ہیں جن کے پاس کھانے کے لیے کافی رقم
ہے۔

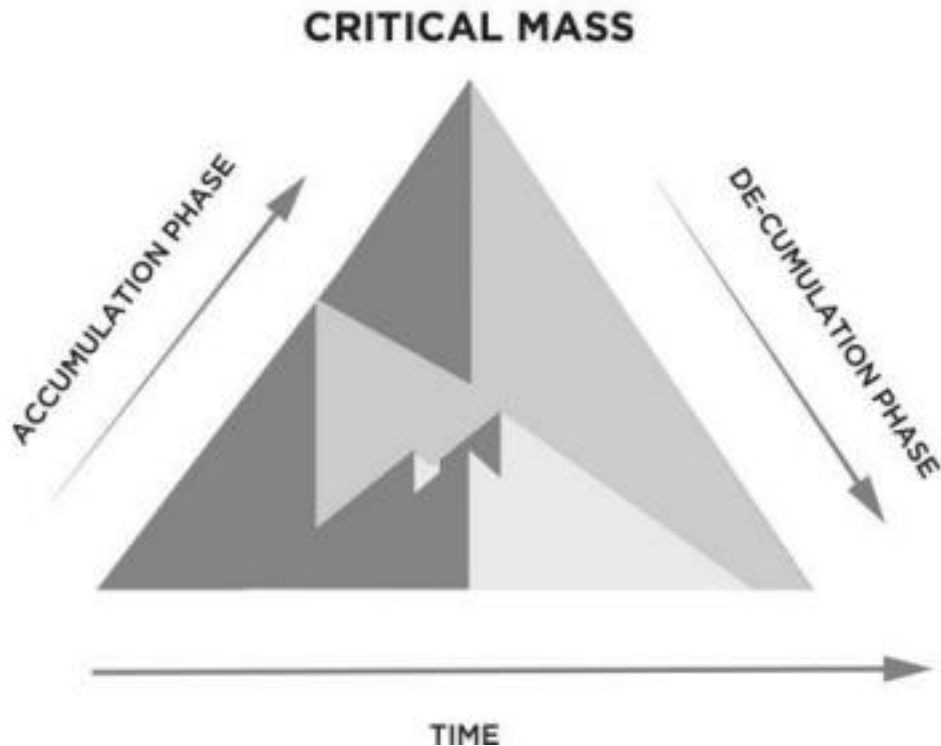
یہ صرف ایک مثال ہے کہ کس طرح، ایک اندرونی کے طور پر، آپ

کو جلد ہی کم سے کم خطرے کے ساتھ دولت حاصل کرنے کے نئے
- اصول معلوم ہوں گے

- خطرہ یہ نہ جاننے سے آتا ہے کہ آپ کیا کر رہے ہیں
وارن بفیٹ۔

- سڑک نے کم سفر کیا

CONQUER THE MOUNTAIN OF FREEDOM



آگے کا سفر وہ ہے جس میں آپ کی بھرپور شرکت کی ضرورت ہے۔
ہم مل کر مالی آزادی نامی اس پہاڑ پر چڑھنے جا رہے ہیں۔ یہ آپ کا
ذاتی ماؤنٹ ایورسٹ ہے۔ یہ آسان نہیں ہوگا، اور اس کے لیے تیاری
کی ضرورت ہوگی۔ آپ ایورسٹ کو سر کرنے کے لیے آگے بڑھنے والے
خطرات کو واضح سمجھے بغیر نہیں جاتے۔ کچھ مشہور ہیں، اور کچھ آپ پر
ایک پر تشدد طوفان کی طرح چھپ سکتے ہیں۔ اس لیے پہاڑ پر قدم رکھنے
سے پہلے، ہمیں پوری طرح سمجھ لینا چاہیے کہ ہمارے سامنے کیا ہے۔
ایک غلط قدم کا مطلب یہ سوچنے کے درمیان فرق ہو سکتا ہے کہ آپ
اگلے مہینے کے رہن کی ادائیگی کیسے کریں گے اور مالی دباؤ سے پاک
ایک بھرپور زندگی۔ ہم کسی کو ہمارے لیے اس پر چڑھنے کے لیے نہیں
کہہ سکتے، لیکن ہم یہ اکیلے بھی نہیں کر سکتے۔ ہمیں ایک ایسے رہنما
کی ضرورت ہے جس کے دل میں ہمارے بہترین مفادات ہوں

دی پینکل

کامیاب سرمایہ کاری کا بنیادی تصور آسان ہے: اپنی بچت کو اس مقام تک بڑھائیں جہاں آپ کی سرمایہ کاری سے سود اتنی آمدنی پیدا کرے گا کہ بغیر کام کیے آپ کے طرز زندگی کو سہارا دے سکے۔ آخر کار آپ ایک "پینگ پوائنٹ" پر پہنچ جاتے ہیں جس پر آپ کی بچت ایک اہم حد تک پہنچ جائے گی۔ اس کا سیدھا مطلب ہے کہ آپ کو مزید کام کرنے کی ضرورت نہیں ہے — جب تک کہ آپ انتخاب نہ کریں — کیونکہ آپ کے اکاؤنٹ سے پیدا ہونے والی دلچسپی اور ترقی آپ کو اپنی زندگی کے لیے مطلوبہ آمدنی فراہم کرتی ہے۔ یہ وہ چوٹی ہے جس کی طرف ہم چڑھ رہے ہیں۔ بڑی خبر یہ ہے کہ اگر آپ اندرونی بن گئے ہیں، تو آج نئے اور منفرد حل اور حکمت عملی موجود ہیں جو آپ کی چڑھائی کو تیز کریں گی اور آپ کو پیچھے کی طرف پھسلنے سے بھی بچائیں گی۔ لیکن اس سے پہلے کہ ہم ان حلوں کو مزید گہرائی میں تلاش

-کریں، آئیے مزید وضاحت کے ساتھ اپنے سفر کا نقشہ بنائیں

آپ کے سرمایہ کاری کے کھیل کے دو مراحل ہیں: جمع ہونے کا مرحلہ، جس میں آپ ترقی کے لیے پیسے نکال رہے ہیں، اور کمی، جس کے دوران آپ آمدنی نکال رہے ہیں۔ پہاڑ تک کا سفر عروج تک پہنچنے کے ہدف کے ساتھ ہمارے جمع ہونے کے مرحلے کی نمائندگی کرے گا۔ مقصد یہ ہے کہ جب تک ہم کر سکتے ہیں پہاڑ کی چوٹی پر رہیں۔

خیالات کو حاصل کرنے اور آزادی اور کامیابی کی تازہ ہوا میں سانس لینے کے لئے۔ بہت سی رکاوٹیں ہوں گی، رکاوٹیں ہوں گی، اور، اگر آپ چوکنا نہیں ہیں، یہاں تک کہ جھوٹ بھی، جو آپ کو عروج تک پہنچنے سے روکے گا۔ کامیابی کے اپنے بہترین موقع کو یقینی بنانے کے لیے، ہم ان کو آنے والے صفحات میں صاف کریں گے۔

اور جب ہم اپنی زندگی کے دوسرے عمل میں داخل ہوتے ہیں، جب ہم نے جو کچھ بنایا ہے اس سے لطف اندوز ہونے کا وقت ہوتا ہے،

ہمیں صرف اس صورت میں کام کرنے کی آزادی ہوگی جب ہم چاہیں۔ اس مرحلے پر ہم پہاڑ سے نیچے سکینگ کریں گے اور خود کو لطف اندوز کریں گے۔ اپنے پیاروں کے ساتھ وقت گزارنا، اپنی میراث بنانا، اور فرق کرنا۔ یہ اس مرحلے کے دوران ہے کہ ہم بیبی بومرز کے پہلے نمبر کے خوف کو ختم کر دیں گے: اپنے پیسے کو ختم کرنے کا خوف۔ اثاثہ جات کے انتظام کی صنعت کی طرف سے اس دوسرے مرحلے پر شاذ و نادر ہی بحث کی جاتی ہے، جس کی توجہ رقم کی سرمایہ کاری پر مرکوز ہے۔

یہ کسی مخصوص دن آپ کے اکاؤنٹ میں کچھ صوابدیدی رقم رکھنے " کے بارے میں نہیں ہے، "ڈاکٹر جیفری براؤن، یونیورسٹی آف الینوائے میں فنانس کے پروفیسر اور یو ایس ٹریڈری اور ورلڈ بینک کے کنسلٹنٹ نے کہا۔ "مجھے لگتا ہے کہ بہت سارے لوگ ریٹائرمنٹ پر جا رہے ہیں اور اچانک جاگتے ہیں اور احساس کرتے ہیں، آپ کو کیا معلوم؟

میں نے کافی اچھا کام کیا۔ میرے پاس یہ ساری رقم یہاں بیٹھی ہے، لیکن میں نہیں جانتا کہ میں کب تک زندہ رہوں گا، اور مجھے نہیں معلوم کہ میری سرمایہ کاری کے منافع کیا ہونے والے ہیں، اور "؟ مجھے نہیں معلوم کہ افراط زر کیا ہونے والا ہے۔ میں کیا کروں میں نے ان کا ایک حالیہ مطالعہ پڑھنے کے بعد فوربس کالم، میں نے ڈاکٹر براؤن کو یہ دیکھنے کے لیے فون کیا کہ آیا وہ بیٹھ کر تمام اشکال اور سائز کے سرمایہ کاروں کے لیے مخصوص حل بتانا چاہتے ہیں۔ (ہم ڈاکٹر براؤن سے سنیں گے کہ زندگی کے لیے آمدنی کیسے پیدا کی جائے اور یہاں تک کہ اسے ٹیکس فری کیسے بنایا جائے اس کے بارے میں Upside Without the Downside: Create a Lifetime Income Plan." سیکشن 5 میں ان کے انٹرویو میں اس شخص کے مقابلے میں حل جو نہ صرف ایک اعلیٰ Plan." تعلیمی ماہر ہے بلکہ ریاستہائے متحدہ کے صدر کی طرف سے سوشل

سیکورٹی ایڈوائزی بورڈ کے لیے مقرر کردہ صرف سات افراد میں سے ایک
تھا۔

زنجیروں کو توڑ دو

ہمارے وقت کے سب سے کامیاب ادارہ جاتی سرمایہ کاروں میں سے
ایک ڈیوڈ سویسن کے الفاظ میں، غیر روایتی کامیابی حاصل کرنے کے
لیے، آپ روایتی حکمت سے رہنمائی حاصل نہیں کر سکتے۔ آئیے
سرفہرست نو مالی خرافات کو توڑتے ہیں جو عوام کو گمراہ کرتے ہیں،
اور، سب سے اہم بات، پیسے کے نئے اصولوں سے پردہ اٹھاتے ہیں، وہ
- سچائیاں جو آپ کو مالی طور پر آزاد کر دیں گی

... آئیے سب سے بڑے افسانے کے ساتھ شروع کریں

کے مطابق: "فعال مینیجرز Investopedia ویب سائٹ۔ [3](#)

تجزیاتی تحقیق، پیشین گوئی، اور سرمایہ کاری کے فیصلے کرنے کے لیے

اپنے فیصلے اور تجربے پر انحصار کرتے ہیں کہ کون سی سیکوریٹیز خریدنی، رکھنے اور بیچنی ہیں۔ فعال نظم و نسق کے مخالف کو غیر فعال۔ انتظام کہا جاتا ہے، جسے 'اشاریہ سازی' کے نام سے جانا جاتا ہے۔

2.1 باب

جھوٹ: "ہمارے ساتھ سرمایہ کاری کریں۔ \$13T: 1 غلط فہمی
"! ہم مارکیٹ کو شکست دیں گے"

غیر پیشہ ور افراد کا مقصد فاتحوں کا انتخاب کرنا نہیں ہونا چاہیے —
نہ ہی وہ اور نہ ہی اس کے "مددگار" ایسا کر سکتے ہیں — بلکہ اس
کے بجائے کاروبار کے ایک کراس سیکشن کا مالک ہونا چاہیے جو
مجموعی طور پر اچھی کارکردگی کے پابند ہوں۔ ایک کم لاگت والا
۔ انڈیکس فنڈ اس مقصد کو حاصل کرے گا S&P 500

وارن بفیٹ، 2013 کا خط شیئر ہولڈرز کو۔

جب آپ فیس کے بعد، بعد از ٹیکس کی بنیاد پر، معقول حد تک
طویل عرصے کے دوران نتائج کو دیکھتے ہیں، تو تقریباً کوئی امکان
نہیں ہے کہ آپ انڈیکس فنڈ کو ہرا دیں

ڈیوڈ سویٹسن، مصنف غیر روایتی کامیابیاوریل یونیورسٹی کے -
23.9 بلین ڈالر سے زیادہ کے انڈوومنٹ کے منیجر

مالیاتی تفریح

جب آپ آج مالی خبروں کو آن کرتے ہیں، تو آپ دیکھ سکتے ہیں کہ یہ
"خبریں" کم اور سنسنی خیزی زیادہ ہے۔ بات کرنے والے سر جوش
کے ساتھ بحث کرتے ہیں۔ سٹاک چننے والے اپنے دن کے گرما گرم
انتخاب کو چیتختے ہیں جبکہ صوتی اثرات ٹوٹ جاتے ہیں، کریش ہوتے

ہمارے لونگ روم اسپیکر کے ذریعے۔ رپورٹرز براہ! ہیں، اور "کاچنگ
راست ایکسیچنج فلور کی خندقوں سے فلم "لائو آن دی منظر" بناتے ہیں۔
مشترکین کے ذریعہ ادا کردہ نظام، یہ احساس پیدا کرتا ہے کہ شاید ہم کھو
رہے ہیں! کاش ہمارے پاس کوئی گرم ٹپ ہوتی۔ اگر صرف ہمیں
اگلے "مسٹ اون" میوچل فنڈ کا علم ہوتا جو یقیناً "5 اسٹار" دو ملکیت
ہوگا۔ (ریٹنگ اتھارٹی مارنگ اسٹار کے ذریعہ میوچل فنڈز کو 1 اور 5
(- ستاروں کے درمیان درجہ بندی کیا گیا ہے)

واپسی کا پیچھا کرنا بڑا کاروبار ہے۔ ذاتی مالیاتی مصنف جین برائنٹ
کوئن نے ایک بار اس سنسنی خیز ہائپ کو "مالی فحش" کہا تھا۔ ہمیں
چمکدار صفحات کی طرف راغب کرنا جہاں سینئر فولڈز کو فائو اسٹار ریٹنگ
کے ساتھ تبدیل کیا جاتا ہے اور ساحل سمندر پر بے فکر چہل قدمی اور
اپنے پوتے پوتیوں کے ساتھ گودی سے مچھلیاں پکڑنے کے وعدے
کیے جاتے ہیں۔ سب سے اہم بات یہ ہے کہ مشترکین ہمارے پیسے پر

گرفت حاصل کرنے کے لیے لڑ رہے ہیں۔ آپ کے اثاثوں کی جنگ
!جاری ہے

تو کہاں کیا آپ نے اپنا پیسہ لگایا؟ ڈبلیو ایچ اوکر سکتے ہیں آپ کو بھروسہ
ہے؟ کون آپ کی حفاظت کرے گا اور آپ کو آپ کی سرمایہ کاری
پر بہترین منافع ملے گا

یہ وہ فوری سوالات ہیں جو یقینی طور پر اب ذہن میں آتے ہیں کہ
آپ نے سرمایہ کار بننے کا عہد کر لیا ہے — اب جب کہ آپ نے
اپنی آمدنی کا ایک فیصد نکالنے کا عہد کر لیا ہے۔ تو زیادہ تر لوگ طویل
سفر کے لیے اپنا پیسہ کہاں لگاتے ہیں؟ عام طور پر اسٹاک مارکیٹ
اور اسٹاک مارکیٹ واقعی پچھلے 100 سالوں میں بہترین طویل مدتی
سرمایہ کاری رہی ہے۔ جیسا کہ اسٹیو فوربس نے سن ویلی، ایڈاہو میں
2014 میں میرے ایک مالیاتی پروگرام کی طرف اشارہ کیا، "1935
میں اسٹاکس میں \$1 ملین کی سرمایہ کاری آج 2.4 بلین ڈالر کی

- "(ہے) اگر آپ جاری رکھیں

401(k) کھولیں گے یا کام پر اپنے IRA لیکن جس لمحے آپ پلان میں حصہ لیں گے، وہاں ایک خوش کن سیلزمین (یا سیلز پروسیس) آپ سے کہے گا کہ آپ اپنے پیسے کو میوچل فنڈ میں پارک کریں۔ اور ایک خرید کر

فعال طور پر منظم میوچل فنڈ، آپ بالکل کیا خرید رہے ہیں؟ آپ فنڈ مینیجر سے اس امید پر خرید رہے ہیں کہ اس کی اسٹاک چننے کی صلاحیتیں آپ سے بہتر ہوں گی۔ ایک مکمل طور پر مفروضہ، چونکہ ہماری زندگی انتہائی مصروف ہے، اور ہمارا اسٹاک چننے کا طریقہ! ڈارٹس پھینکنے کے مترادف ہوگا

لہذا ہم اپنا پیسہ ایک "فائیو اسٹار" کے حوالے کر دیتے ہیں فعال طور پر منظم میوچل فنڈ مینیجر جو تعریف کے مطابق "فعال طور پر" لگے آدمی سے بہتر اسٹاک چننے والا بن کر مارکیٹ کو شکست دینے کی کوشش

کر رہا ہے۔ لیکن چند فرمیں اس پر بحث کریں گی جسے بعض اوقات \$13 ٹریلین جھوٹ کہا جاتا ہے۔ (یہ ہے کہ میوچل فنڈز میں کتنی رقم ہے۔) کیا آپ اس کے لیے تیار ہیں

فعال طور پر منظم میوچل فنڈز کا ایک ناقابل یقین 96٪ مارکیٹ کو شکست دینے میں ناکامی بھی مستقل مدت کے دوران تو آئے واضح ہو جائیں۔ جب ہم مجموعی طور پر "مارکیٹ کو شکست دیں" کہتے ہیں، تو ہم عام طور پر اسٹاک کا حوالہ دیتے ہیں۔ انڈیکس انڈیکس کیا ہے، آپ پوچھتے ہیں؟ آپ میں سے کچھ لوگ جانتے ہوں گے، لیکن میں کسی کو اندھیرے میں چھوڑنے کا خطرہ مول نہیں لینا چاہتا، تو آئے تھوڑی روشنی ڈالیں۔ ایک انڈیکس صرف ایک انڈیکس S&P 500۔ ایک ٹوکری یا اسٹاک کی فہرست ہے ہے۔ یہ ریاستہائے متحدہ میں سرفہرست کمپنیوں (مارکیٹ کیپیٹلائزیشن Standard & کے لحاظ سے) کی فہرست ہے، جیسا کہ

نے منتخب کیا ہے۔ اپیل، ایکسن، اور ایمیزون جیسی Poor's

کمپنیاں اس فہرست میں شامل ہیں۔ ہر روز، وہ پیمائش کرتے ہیں کہ تمام 500 اسٹاکس نے مجموعی طور پر کیسے کارکردگی کا مظاہرہ کیا، اور جب آپ رات کو خبریں آن کرتے ہیں، تو آپ سنتے ہیں کہ آیا مارکیٹ۔ (مجموعی طور پر فہرست میں موجود تمام اسٹاک) اوپر یا نیچے تھی

لہذا انفرادی طور پر تمام اسٹاک خریدنے، یا اگلے ہائی فلائٹر کو منتخب کرنے کی کوشش کرنے کے بجائے، آپ صرف ایک کم لاگت والے انڈیکس فنڈ میں سرمایہ کاری کر کے تمام 500 ٹاپ اسٹاکس کے ایک ٹکڑے کے مالک بن سکتے ہیں جو انڈیکس کو ٹریک کرتا ہے یا اس کی نقل کرتا ہے۔ ایک سرمایہ کاری آپ کو "امریکی سرمایہ داری" کی طاقت کا ایک ٹکڑا خریدتی ہے۔ ایک طرح سے، آپ اس حقیقت کو خرید رہے ہیں کہ پچھلے 100 سالوں میں، اعلیٰ درجے کی کمپنیوں نے ہمیشہ ناقابل یقین لچک دکھائی ہے۔ یہاں تک کہ افسردگی، کساد بازاری،

اور عالمی جنگوں کے باوجود، انہوں نے قدر میں اضافے، بڑھنے اور آمدنی میں اضافہ کرنے کے طریقے تلاش کرنے کا سلسلہ جاری رکھا ہے۔ اور اگر کوئی کمپنی گریڈ بنانے میں ناکام رہتی ہے، تو وہ فہرست سے باہر ہو جاتی ہے اور اس کی جگہ ایک اور اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ کرنے والا ہوتا ہے۔

یہاں بات یہ ہے کہ انڈیکس میں سرمایہ کاری کرنے سے، آپ کو کسی پیشہ ور کو ادائیگی کرنے کی ضرورت نہیں ہے کہ آپ انڈیکس میں کون سے اسٹاک کا انتخاب کریں۔ یہ آپ کے لیے مؤثر طریقے سے کیا نے پہلے ہی ٹاپ Standard & Poor's گیا ہے کیونکہ 500 کا انتخاب کر لیا ہے۔ ویسے، وہاں بہت سے مختلف اشاریہ جات موجود ہیں۔ ہم میں سے بہت سے لوگوں نے ڈاؤ جونز انڈیکس کے بارے میں سنا ہے، مثال کے طور پر، اور ہم جلد ہی دوسروں کو تلاش کریں گے۔



دس ہزار اختیارات

ریاستہائے متحدہ میں 7,707 مختلف میوچل فنڈز ہیں (لیکن صرف 4,900 انفرادی اسٹاک)، سبھی مارکیٹ کو شکست دینے میں آپ کی مدد کرنے کے موقع کی تلاش میں ہیں۔ لیکن اعداد و شمار دہرانے کے قابل ہے: 96٪ ناکام ہو جائیں گے۔

کسی بھی توسیع شدہ مدت کے دوران مارکیٹ کو میچ یا ہرا دیں۔ کیا یہ اہم خبر ہے؟ نہیں، اندرونیوں کو نہیں۔ ہوشیار پیسے کے لئے نہیں۔ جیسا کہ رے ڈالیو نے مجھے زور سے بتایا، "آپ مارکیٹ کو ہرانے والے نہیں ہیں۔ کوئی نہیں کرتا! صرف چند گولڈ میڈلسٹ۔" وہ صرف ان تمغہ جیتنے والوں میں سے ایک ہے جو انتباہ جاری کرنے کے لئے کافی

- "ایماندار ہے" اسے گھر پر نہ آزمائیں

یہاں تک کہ وارن بفیٹ، جو کہ کم قیمت والے اسٹاک کو تلاش کرنے کی اپنی ناقابل یقین حد تک منفرد صلاحیت کے لیے جانا جاتا ہے، کہتے ہیں کہ اوسط سرمایہ کار کو کبھی بھی اسٹاک لینے کی کوشش نہیں کرنی چاہیے اور نہ ہی مارکیٹ کے لیے وقت لگانا چاہیے۔ اپنے شیئر ہولڈرز کے نام 2014 کے اپنے مشہور خط میں، اس نے وضاحت کی کہ جب وہ انتقال کر جائیں تو ان کی بیوی کے لیے ٹرسٹ میں موجود رقم کو صرف انڈیکس میں لگایا جانا چاہیے تاکہ وہ اپنی لاگت کو کم سے کم کر سکے اور زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھا سکے۔

بفیٹ کو اتنا یقین ہے کہ پیشہ ور اسٹاک چننے والے وقت کے ساتھ جیت نہیں سکتے ہیں کہ وہ اپنا پیسہ جہاں منہ ہے وہاں ڈال کر زیادہ خوش تھے۔ جنوری 2008 میں بفیٹ نے نیویارک میں مقیم

کے خلاف \$1 ملین کا دانو بنایا، جس Protégé Partners

پانچ ٹاپ ہیج فنڈ Protégé کی جیت صدقہ میں جاتی ہے۔ شرط؟ کیا S&P مینیجرز کا انتخاب کر سکتا ہے جو دس سال کے عرصے میں انڈیکس کو اجتماعی طور پر شکست دیں گے؟ فروری 2014 500 اوپر ہے، جبکہ پانچ ہیج فنڈز 12.5% S&P 500 43.8% تک اوپر ہیں۔ ابھی کچھ سال باقی ہیں، لیکن قیادت دنیا کے تیز ترین انسان یوسین بولٹ کی طرح دکھائی دے رہی ہے، جو بوائے اسکاؤٹس کے ایک پیکٹ کے خلاف دوڑ رہا ہے۔ (نوٹ: ان لوگوں کے لیے جو ہیج فنڈ سے ناواقف ہیں، یہ بنیادی طور پر صرف اعلیٰ مالیت کے سرمایہ کاروں کے لیے ایک نجی "بند دروازے" فنڈ ہے۔ اوپر جاتا ہے، یا مارکیٹ کے خلاف)۔ اور جب یہ نیچے جاتا ہے تو پیسہ کماتے ہیں

- حقائق ہیں حقائق ہی حقائق ہیں

انڈسٹری کے ماہر رابرٹ آرنوٹ، ریسرچ ایفیلیٹیٹس کے بانی، نے دو

دہائیوں تک سرفہرست 200 فعال طور پر منظم میوچل فنڈز کا مطالعہ کیا جن کے زیر انتظام کم از کم \$100 ملین تھے۔ نتائج چونکا دینے والے ہیں:

سے 1998 تک، پورے 15 سال، 200 فنڈ مینیجرز میں 1984 سے صرف آٹھ نے وینگارڈ 500 انڈیکس کو شکست دی۔ (وینگارڈ انڈیکس *S&P 500*، 500، جسے بانی جیک بوگل نے اکٹھا کیا ہے)۔
(- کی آئینہ دار تصویر ہے)

یہ 4% سے بھی کم امکانات ہیں کہ آپ کسی فاتح کا انتخاب کرتے ہیں۔ اگر آپ نے کبھی بلیک جیک کھیلا ہے، تو آپ کو معلوم ہے کہ مقصد بغیر گزرے، یا "بسٹنگ" کے 21 کے قریب پہنچنا ہے۔ ڈین اور چپ ہیٹھ کے مطابق ان مینفاسٹ کمپنیاں ٹیکل "مید ٹو اسٹک: دی ہیٹھ آف میوچل فنڈز،" "مقابلے کے لحاظ سے، اگر آپ کو بلیک جیک میں دو چہرے والے کارڈ ملتے ہیں (ہر چہرے والے کارڈ کی قیمت 10

ہے، لہذا اب آپ کا ٹوٹل 20 ہے)، اور آپ کا اندرونی احمق چیتا ہے،
!مجھے مارو! آپ کے جیتنے کا تقریباً 8 فیصد امکان ہے

کارکردگی کا پچھا کرنے سے ہمیں کتنا نقصان ہوتا ہے؟ 20 سال کی
مدت میں، 31 دسمبر 1993 سے لے کر 31 دسمبر 2013 تک
نے 9.28% کی اوسط سالانہ واپسی کی۔ لیکن صنعت S&P 500
کی معروف تحقیقی فرموں میں سے ایک، دلبر کے مطابق، میوچل فنڈ
کے اوسط سرمایہ کار نے صرف 2.54 فیصد سے زیادہ کی کمائی کی۔
- اوچ! تقریباً 80% فرق

حقیقی زندگی میں، اس کا مطلب مالی آزادی اور مالی مایوسی کے درمیان
فرق ہو سکتا ہے۔ دوسرے طریقے سے کہا، اگر آپ وہ شخص ہوتے جو
کے مالک ہوتے، تو آپ اپنے \$10,000 کو S&P 500 صرف
\$55,916 میں بدل دیتے! جبکہ میوچل فنڈ کا سرمایہ کار، جسے اس
وہم پر فروخت کیا گیا تھا کہ وہ مارکیٹ سے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کر

- سکتا ہے، صرف \$16,386 کے ساتھ ختم ہوا

؟ کیوں بہت بڑا کارکردگی فرق

کیونکہ ہم زیادہ خریدتے ہیں اور کم بیچتے ہیں۔ ہم اپنے جذبات کی پیروی
(کرتے ہیں) یا اپنے بروکر کی سفارشات