

جادوگران بازار نوین

گفتگو با معامله‌گران برتر آمریکایی

آموختن استراتژی‌های مالی موفق

تالیف:

جک دی شواگر

ترجمه:

محمدجواد داروئیان

آراده کتاب

سرشناسه	: شواگر، جک دی، ۱۹۴۸ - م
عنوان و پدیدآور	: جادوگران بازار نوین، گفتگو با معامله‌گران برتر آمریکایی / تالیف: جک دی شواگر، ترجمه: محمدجواد داروئیان.
مشخصات نشر	: تهران، آراد کتاب،
مشخصات ظاهری	: ۴۰۸ ص،
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۶-۵۳۹-۸
یادداشت	: عنوان اصلی: The new market wizards : conversations with America's top traders
عنوان دیگر	: گفتگو با معامله‌گران برتر آمریکایی
موضوع	: سهامداران - ایالات متحده - مصاحبه‌ها
موضوع	: مشاوران سرمایه‌گذاری - ایالات متحده - مصاحبه‌ها
شناسه افزوده	: داروئیان، محمدجواد، مترجم
رده بندی کنگره	: HG ۴۶۲۱
رده بندی دیویی	: ۳۳۲ / ۶۳
شماره کتابخانه ملی	: ۹۲۶۷۰۳۶

جادوگران بازار نوین

☑ ترجمه : محمدجواد داروئیان	☑ ناشر: آراد کتاب
☑ نوبت چاپ: اول ۱۴۰۴	☑ تیراژ: ۵۰۰ جلد
☑ چاپ و صحافی : عطا - امید	☑ قیمت: ۴۵۰۰۰۰ تومان
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۶-۵۳۹-۸	

حق چاپ برای ناشر محفوظ است. کلیه حقوق و حق چاپ متن، طرح روی جلد و عنوان کتاب با نگرش به قانون حمایت حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان مصوب ۱۳۴۸ برای انتشارات آراد کتاب محفوظ است و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار می‌گیرند.

مرکز پخش و فروش:

انتشارات آراد کتاب تلفن: ۶۶۹۷۵۲۸۵ - ۶۶۴۸۲۲۲۶ - ۰۹۳۵۳۰۶۲۴۵۸

خرید آنلاین از سایت: www.aradbook.com

مقدمه

آنچه را که باور داریم شامل موارد زیر است:

۱- بازارها به صورت تصادفی به وجود نیامده‌اند. برایم مهم نیست که چه تعداد از افراد دانشگاهی از فرضیه بازار کارآمد دفاع کرده‌اند؛ در کل فاصله رفت و برگشت از زمین تا کره ماه را دربرمی گیرند؛ فقط به این دلیل ساده که آنها همگی در اشتباه هستند.

۲- بازارها تصادفی نیستند؛ چراکه براساس رفتار انسان‌ها شکل گرفته و بنا شده‌اند و رفتار انسان‌ها، به خصوص رفتار گروهی و جمعی، تصادفی نیستند و چون رفتار جمعی اتفاقی نیست، بازارها تصادفی نبوده و نخواهند بود و چون رفتار انسانی علی‌الخصوص رفتار دسته‌جمعی، اتفاقی نیست، هرگز این گونه نبوده و نخواهد بود.

۳- در بازارها هیچ‌گونه جام مقدس (آب حیات) یا راز بزرگی برای موفقیت وجود ندارد، درحالی‌که الگوهای متعددی وجود دارند که ما را به سودهای کلانی می‌رسانند.

۴- بسیار جالب است که بدانید میلیون‌ها راه و روش برای کسب سود در بازار معاملاتی وجود دارد، فقط مشکل این‌جاست که دست یافتن به آنها بسیار دشوار است.

۵- بازارهای معاملاتی همیشه در حال تغییر هستند و این مسئله‌ای دائمی است.

۶- راز موفقیت در بازار معاملاتی، به دست آوردن یک شاخص خارق‌العاده یا یک تئوری استادانه نیست، بلکه این راز در خمیره درونی هر فرد قرار دارد.

۷- برای ارتقاء عملکرد در انجام معاملات در بازار نیاز هم‌زمان به ترکیبی از هوش و استعداد و کوشش فعالانه است و همین ترکیب را می‌توان در هر زمینه فعالیت به کار برد. افرادی که با خرید سیستمی که حداقل ۳۰۰ دلار الی ۳۰۰۰ دلار است به دنبال موفقیت مرتبط با آن هستند و یا به دنبال نکات داغ جنجالی خبری هستند، هیچ‌گاه به پاسخی که نیاز دارند نمی‌رسند، چراکه هنوز صورت مسئله را درست درک نکرده‌اند.

۸- موفقیت در بازار، هدف بسیار ارزشمندی است، اما در صورتی که شما در زندگی شخصی خود موفق نباشید کاملاً بی‌ارزش خواهد بود (من از واژه «موفقیت» استفاده کرده‌ام بدون اینکه ارزش پولی را در نظر داشته باشم).

در انجام مصاحبه‌هایی که در این کتاب «جادوگران بازار» و کتاب قبلی انجام داده‌ام، من کاملاً متقاعد شدم که بودن یک فرد برنده و موفق در بازار مستقیماً با انضباط و مهارت فردی مرتبط است و شاخص دیگری ندارد، پس نگوییم که مسئله‌ای شانس است و فرد باید خوش‌شانس باشد.

ثبات و درجه موفقیت کسانی که با آنها مصاحبه نموده‌ام و در این کتاب آورده شده کاملاً با خوش‌شانسی مغایرت دارد. از نظر من کتاب جادوگران بازار، الگوهایی را معرفی می‌کند که برای موفقیت در بازار معاملاتی مورد نیاز است. آن عده از افرادی که از آغاز به دنبال سود کلان و یکجا می‌باشند حتماً باید مأیوس شده باشند.

تلاش من در این کتاب این گونه بوده که خواسته‌ام دو گروه مخاطب داشته باشم؛ اول گروهی حرفه‌ای که مشاغلی مرتبط با انجام معاملات در بازارهای معاملاتی دارند و یا دانشجویانی که مجدانه با بازارهای معاملاتی «در ارتباط» هستند و دوم خواننده‌هایی که دربارهٔ روند بازارهای معاملاتی و مالی بسیار کنجکاوند و می‌خواهند اطلاعات کامل‌تر و بیشتری دربارهٔ افراد موفق در بازار به‌دست آورند. چراکه می‌بینند اکثریت افرادی که وارد بازار می‌شوند، سرمایهٔ خود را از دست می‌دهند که گویی در یک قمار باخت‌ه‌اند.

چون هدف من تفهیم مطالب برای کلیهٔ افراد عادی است سعی کرده‌ام از به کار بردن عناوین دشوار و مبهم پرهیز نمایم و در صورت نیاز توضیح کامل داده‌ام. من تصور می‌کنم این کتاب برای افراد حرفه‌ای بسیار مفید است؛ چراکه شامل عناصری است که ضامن موفقیت آن‌ها به‌صورت علمی در هر زمینه‌ای می‌باشد.

قدردانی

از اشخاصی که صمیمانه قبول کردند که با انجام مصاحبه تجربیاتشان را با من در میان بگذارند تشکر می‌نمایم. البته ناگفته نماند برای تصحیح و ویرایش دست‌نویس‌ها نیز با ایده‌های خود مرا یاری می‌کردند (اما بعضی از آنها برای ویرایش و تغییرات در این کتاب که آن‌را زیباتر کنیم، همراهی نکردند و نپذیرفتند). در تعدادی از موارد، معامله‌گرانی که طرف مصاحبه من بودند منفعتی از این مصاحبه عایدشان نمی‌شد؛ چراکه آنها عهده‌دار کارهای مالی دولتی نبودند و یا اینکه تمایلی به انجام معامله‌گری نداشتند.

من باید از همسرم، جو آن (Jo Ann) تشکر کنم؛ زیرا علاوه بر خواندن دست‌نویس اصلی این کتاب، پیشنهادات خوبی ارائه نمود که از تمامی آنها استفاده کرده‌ام و باز هم باید از ایشان تشکر ویژه‌ای کنم، چراکه یک سال تمام برای به نتیجه رساندن این کتاب با من همراهی کرده و من نتوانستم به او رسیدگی کنم. باید به این مسئله نیز اشاره کنم که بعد از شب‌هایی که به خاطر این کتاب تا صبح بیدار می‌ماندم، صبح هنگام فرزندانمان را ساکت و آرام نگه می‌داشت تا بتوانم به راحتی استراحت کنم. سه فرزند دوست داشتنی‌ام دَنیل، زاکاری و سامانتا (Daniel, Zachary, Samantha) درک بالایی از خود نشان می‌دادند و از اینکه نمی‌توانستم زمانی را که باید با آنها بگذرانم و خیلی از فعالیت‌های خانوادگی را با آنها انجام بدهم، شاکی نبودند و چنان از خودگذشتگی نشان می‌دادند که از کسانی که سن‌شان هشت، هفت و سه سال است، چنین انتظار نمی‌رفت.

در نهایت، می‌خواهم از دوستانی که با پیشنهادها و نصایح‌شان درباره مصاحبه‌های این کتاب من را یاری کردند تشکر نمایم: نُرْم زاده (Norm Zadeh)، آدری گیل (Audrey Gale)، داگلاس میک‌پیس (Douglas Makepeace)، استنلی انگریست (Stanley Angrist)، تونی سالیبا (Tony Saliba) و جف گربل (Jeff Grable).

پیش‌گفتار

جیدمستر (استاد جواهرشناس دانشگاه)

در یک روز سرد زمستانی مرد جوانی حدود پنج مایل در برف پیاده راه می‌رود. پس از رسیدن به خانه استاد جیدمستر درمی‌زند. استاد درحالی‌که جارویی در دست دارد جواب می‌دهد. «بله؟»
«من می‌خواهم دربارهٔ بازارها اطلاعاتی کسب کنم.»

«بسیار خوب بیا داخل، بیرون بسیار سرد است.»

آنها نزدیک شومینه (آتش) می‌نشینند و مشغول نوشیدن چای سبز داغ می‌شوند. استاد، سنگ سبز را در دست مرد جوان فشار می‌دهد و دربارهٔ قورباغه‌های درختی با او صحبت می‌کند. پس از چند دقیقه مرد جوان صحبت‌های استاد را قطع می‌کند و می‌گوید: «ببخشید من اینجا آمده‌ام تا درباره بازارها بیاموزم، نه دربارهٔ قورباغه‌های درختی.»

استاد سنگ را از او می‌گیرد و به او می‌گوید: «برگرد به خانه‌ات و پس از یک هفته دوباره بازگرد.» پس از یک هفته مرد جوان به منزل استاد بازمی‌گردد. استاد سنگ سبز دیگری را در دست جوان قرار می‌دهد و دوباره او را به خانه می‌فرستد. هفته‌ها می‌گذرد. مرد جوان کمتر و کمتر حرف استاد را قطع می‌کند. مرد جوان کم‌کم روش دم کردن چای سبز، نظافت کردن آشپزخانه و جارو کشیدن اتاق‌ها را یاد می‌گیرد. فصل بهار از راه می‌رسد. یک روز مرد جوان به این واقعیت پی می‌برد که سنگی را که در دست دارد نگین واقعی نیست. من به راحتی بر روی صندلی‌ام نشسته و لم داده‌ام و این داستان را با آب‌وتاب خاصی بازگو می‌کنم. شاگردم حرفم را قطع می‌کند و می‌گوید: «خُب خُب، چه داستان قشنگی است! اما نمی‌فهمم این داستان چه ربطی به کسب درآمد خوب دارد. من پیش شما آمده‌ام تا دربارهٔ بازارهای مالی چیزی بیاموزم، می‌خواهم درباره بازار صعودی (بازار گاوی) و بازار نزولی (بازار خرسی) که روندهای افزایشی و کاهش‌ی ارزش سهام است و بازارهای کالا، سهام، اوراق قرضه و قراردادهای «کال آپشن»، چیزی بیاموزم و درآمد خوبی به دست آورم، ولی شما درباره سنگ‌های نگینی صحبت به میان می‌آورید این چه معنایی دارد؟»

«تا اینجا فعلاً کافی است. تمام جدول قیمت‌ها را روی میز بگذار و برو و هفته بعد برگرد.» ماه‌ها می‌گذرد. هر چه می‌گذرد، شاگردم کمتر حرف‌های مرا هنگام توضیح داستان «پنجره معامله‌گر» قطع می‌کند.

در این داستان، یک معامله‌گر مشتریانش را با یک پنجره آشنا می‌کند و آنها را از خرید محصولات بی‌ارزش باز می‌دارد. این داستان به دانشجوی من نشان می‌دهد که برای موفقیت در بازارهای مالی، باید در حوزه تحلیل به خوبی توانمند باشد و تصمیمات درستی را به جای پایبندی به تعصبات خود بگیرد. از پنجره معامله‌گران (ED SEYKOTA)

بخش ۱

چشم‌انداز معاملات

«رویدادهای ناگوار در معاملات»

در یک کلاس تور آموزشی و پس از پایان نسخه قبلی این کتاب یعنی کتاب «جادوگران بازار» مشغول به تدریس بودم که سؤالات تکراری معتبری مطرح می‌شدند. یک سؤال مشترک و تکراری این بود: «آیا مصاحبه‌های متعدد شما با تعدادی از بهترین معامله‌گران دنیا، باعث پیشرفت‌تان در این زمینه شده است؟» اگرچه تا حد زیادی مزایای زیادی در پیشرفت معاملاتم داشت، اما به‌گونه‌ای نامفهوم پاسخ می‌دادم و می‌گفتم: «خوب من مطمئن نیستم، نمی‌دانم، همان‌گونه که می‌دانید مشکل این است که در حال حاضر در حال معامله‌گری نیستم.»

درحالی‌که ظاهراً این‌گونه به نظر می‌رسد که دست از معامله‌گری کشیدن برای نویسنده کتاب «جادوگران بازار» نوعی بدعت‌گذاری به حساب می‌آید، دلیل قانع‌کننده خوبی برای عدم فعالیت من در بازار وجود دارد. یکی از قوانین منطقی که در معامله‌گری در بازار وجود دارد این است که اگر توانایی زیان دیدن در بازار را ندارید وارد بازار و معامله‌گری نشوید. درواقع راه‌های متعددی وجود دارند که به ما نشان می‌دهند، در انجام معامله، ضررهای قابل توجهی وجود دارند و هرگاه سرمایه و پول هنگفتی در میان باشد، توانایی در کنترل ضررهایتان را نداشته باشید و اگر سرمایه معاملات شما برایتان بیش از حد مهم باشد مجبور به انجام اشتباهاتی مهلک خواهید شد. فرصت‌های خوب معاملاتی را از دست می‌دهید چراکه معمولاً آنها با ریسک‌های بالایی همراه هستند. شما عجلانه نخستین قسمت از سود حاصله را به دست می‌گیرید زیرا نگران بازار هستید که آن را از شما دریغ کند. از قضا نگرانی بیش از حد شما نسبت به زیان، شما را در موقعیت زیان نگه می‌دارد، درواقع ترس شما سبب تردید و شک بیش از حدتان می‌شود و همانند آهوایی می‌شوید که نور چراغ‌های جلوی خودرو باعث می‌شود خشکشی بزنند. خلاصه بگویم معامله‌گری با سرمایه‌ای که ترس از دست دادنش را دارید، باعث به‌وجود آمدن احساسات منفی در وجودتان شده و آثار منفی بر تصمیم‌گیری شما گذاشته و در نهایت شما را به سمت شکست سوق می‌دهد. این نکته را نیز در نظر داشته باشید: «درست است که پول ترسیده، پول نمی‌سازد، اما پول هوشمند پول هنگفت می‌سازد.»