

Honma The Fountain of Gold The Three Monkey Record of Money



The God of Trading, Honma

The Creator of Japanese Candle Charts

Honma's Secret Methods of Investment.
Sakata, 1755

Table des matières

Table des matières

Partie 1. Secret trouvé dans une chanson folklorique vieille de 250 ans

1.1 La chanson

folklorique 1.2 Être appelé Tengu de Dewa

Partie 2. La fontaine d'or de Honma

2.1 La règle de trois 2.1.1

Dans le trading, le début est crucial 2.1.2 La

tendance baissière est forte au début du mois et faible à la fin du mois 2.1.3 Quand

les gens courent vers l'ouest, je me tourne vers l'est 2.1.4

Quand tout le monde est Alourdi, commencez à acheter avec une détermination renouvelée

2.2 L'évaluation des récoltes constitue la base du prix du marché

2.2.1 Le prix du riz stagne de l'hiver au mois de février lunaire 2.2.2

Le prix du riz baisse après avoir atteint le plafond en janvier lunaire 2.2.3 Prix plafond

du riz entre juillet et octobre 2.2.4 Que faire en cas de mauvaise récolte

2.3 Écoutez les paroles venant du marché

2.3.1 Une réponse agile est requise lorsque le marché évolue rapidement

2.3.2 Trois méthodes

2.3.3 Le prix plafond de pointe

2.3.4 Mouvement après avoir atteint le plafond

2.4 L'importance des choses naturelles 2.4.1 Les hauts et

les bas de la tendance sont la loi de la nature 2.4.2 Que se passe-t-il lorsque

la stagnation se transforme en reprise 2.4.3 Sortir de la stagnation 2.4.4

Attendre calmement lorsque vous avez Vous avez

raté le moment idéal pour acheter 2.4.5 La baisse perd soudainement son avantage

2.4.6 Visez un profit plus important : ne vous

reposez pas sur un petit profit 2.4.7 Ajustement à la baisse après une

hausse 2.5 Attention au profit 2.6 Que faire pendant

une pause 2.6 .1 Quand

l'air frais est fort en été 2.6.2 Faire une

pause est tout aussi important 2.6.3 L'année du

drainage du capital 2.6.4 Trois ans au plafond

et au fond

2.6.5 Lorsque l'on bouge sans un esprit stable, il n'y aura que des pertes. 2.6.6 Aller à contre-courant n'est pas autorisé

2.7 Observer le riz dans son ensemble

2.7.1 Deux types de regrets 2.7.2

Saisir les mouvements au plafond et en bas 2.7.3 Changer votre façon de penser 2.7.4 Mon opinion à deux cents 2.7.5 Abandonner la cupidité

2.7.6 Rester cohérent 2.7.7

Règles de négociation pendant la stagnation du marché

2.7.8 Lorsque vous êtes tenté de négocier, attendez deux jours

2.7.9 Quand je suis optimiste, tous les autres le sont aussi 2.7.10 Ne vous précipitez pas pour faire du profit 2.7

.11 Une bonne ou une mauvaise récolte est la base 2.8 Que faire et que ne pas faire

2.8 Que faire et ne pas faire

2.8.1 Ne vendez pas le riz pendant une année de bonne récolte

2.8.2 N'achetez pas de riz pendant une année de

mauvaise récolte 2.8.3 N'achetez pas au plafond et ne vendez

pas au bas 2.8.4 Mauvaise récolte pendant une année de bonne récolte, Bonne récolte lors d'une mauvaise année de récolte 2.8.5

Laissez vos émotions lors du commerce 2.8.6 Le commerce du riz est comme une stratégie

militaire 2.8.7 En cas d'incertitude, divisez et vendez 2.8.8 L'état

d'esprit est primordial 2.8.9 Ne vous précipitez pas pour négocier 2.8.10 Débats insensés sur les hauts et les bas du prix du marché 2.8.11 Abandonner

les idées préconçues de l'année précédente 2.8.12 Trader tout au long de l'année entraîne moins de gains 2.8.13 Ne pas trader en fonction des

fluctuations quotidiennes du marché 2.8.14 Décider du prix du marché Capital avant de commencer 2.8.15

Ne commencez pas à trader comme passe-temps 2.8.16 Ne montrez jamais ces écrits à d'autres

Partie 1. Secret trouvé dans une chanson folklorique vieille de 250 ans

1.1 La chanson folklorique

Quand il fait beau à Sakata, Il fait
nuageux à Dojima Et il pleut
dans l'entrepôt de riz d'Edo Ah, nous ne serons jamais
comme un Honma.
Mais je choisirais de devenir un seigneur local.

1.2 Être appelé Tengu de Dewa

« Les terres fertiles qui s'étendent sur quelques dizaines de kilomètres à Dewa produisent du riz depuis l'Antiquité et jouissent d'une réputation mondiale. À Sataka, le riz est vendu et acheté de manière dynamique et les commerçants de tout le pays se précipitent vers la ville car il y a un marché du riz. Pour la même raison, les navires ancrés dans les ports créent 24 heures sur 24 des forêts de voiles. Ah ! est-ce le métier auquel je devrais m'appliquer ?

Partie 2. La fontaine d'or de Honma

L'agriculture et l'investissement partagent les mêmes racines ; Ce sont les gens qui font le travail, Mais c'est la grâce du ciel qui fait grandir les choses. Ceux qui ont un esprit pur et qui croient au ciel seront guidés vers un monde généreux ; L'esprit compte toujours plus que la perte ou le profit.

2.1 La règle de trois

2.1.1 Dans le trading, le début est crucial

En trading, le début est crucial. Si le début est mauvais, le cours qui suivra se poursuivra dans le désordre. Vous ne devriez jamais vous précipiter lorsque vous entrez dans le trading, car se précipiter équivaut à un mauvais début. Lors de l'achat ou de la vente, attendez trois jours à partir du moment où vous estimez pouvoir profiter d'une certaine condition du marché. C'est la règle.

Tenez compte des conditions de distribution du riz ainsi que de ses prix plafond et plancher avant de prendre votre décision. C'est la règle des trois. Si vous ne parvenez pas à déterminer quel est le prix plafond et quel est le prix le plus bas, attendez d'en être sûr même si cela prend des mois au lieu de trois jours. Lorsque vous lancez enfin la transaction, vous devez également penser au moment où votre prédiction devrait se réaliser.

Pour vous empêcher de vous précipiter sur le marché, il faut surveiller de près le prix plafond et le prix le plus bas. Lorsque vous devenez capable d'identifier le plafond et le fond, alors vous avez atteint le point ultime où vous ne perdez pas. Si vous désirez tirer profit du riz, vous devez éviter une cupidité excessive.

2.1.2 La tendance à la baisse est forte au début du mois et faible à la fin du mois

Sur le marché du riz, la tendance à la baisse est généralement forte au début du mois et le prix continue souvent de baisser vers la fin du mois. Par conséquent, le signe d'un marché haussier est faible au début du mois mais il commence à devenir fort vers la fin du mois lorsque le prix prend souvent une forte hausse.

2.1.3 Quand les gens courent vers l'Ouest, je me tourne vers l'Est

Quand le prix du riz commence à monter, les commandes affluent de partout en même temps, et bientôt le marché d'Osaka fait également partie du spectacle. Le prix du riz augmente plus rapidement lorsque les gens passent des commandes, même pour du riz stocké, et il devient plus évident qu'une frénésie d'achat a lieu. Mais lorsqu'on souhaite pouvoir passer des ordres d'achat comme tout le monde, il est important d'être du côté de ceux qui passent des ordres de vente.

Lorsque les gens se déplacent à l'unisson, courant vers l'ouest avec l'intention déterminée de faire partie du rassemblement, il est temps pour vous de vous diriger vers l'est et vous découvrirez de grandes opportunités.

2.1.4 Lorsque tout le monde est alourdi, commencez à acheter avec une détermination renouvelée

Lorsque le prix du riz continue de baisser sans montrer aucun signe de hausse et que les rumeurs abondent sur le riz de la plus haute qualité offert partout, vous ne savez plus jusqu'où le prix va baisser et si le marché restera atone. Lorsque le marché est dans cet état et que vous reconnaissez qu'il s'agit certainement d'un marché baissier, il est en fait temps pour vous de commencer à acheter du riz avec une détermination renouvelée. Cela peut donner l'impression de sauter dans l'océan et de ne pas faire quelque chose de susceptible de réussir, mais c'est le temps dont vous disposez pour acheter sans aucune réserve et vous êtes sûr de réaliser un profit. Vous vous sentez bien à l'intérieur lorsque le prix baisse si vous vous attendiez à ce qu'il baisse, alors restez assis et ignorez le marché lorsque l'atmosphère du marché est morose. Bientôt, le marché deviendra haussier et les prix commenceront à augmenter si rapidement, contrairement à toutes les attentes, que votre esprit aura du mal à suivre la vitesse du marché lorsque cela se produira. Lorsque le prix commence réellement à augmenter, vous ressentez la même chose ; on a l'impression de sauter dans l'océan, et c'est le secret.

2.2 L'évaluation des récoltes constitue la base du prix du marché

2.2.1 Le prix du riz stagne de l'hiver au février lunaire Le prix du riz reste

stagnant au plancher de l'hiver au février lunaire, mais il est certain qu'il augmentera à partir de mars et avril et continuera d'augmenter jusqu'en mai et juin.

2.2.2 Le prix du riz baisse après avoir atteint le plafond en janvier lunaire

Le prix du riz, qui a atteint son plus bas prix en hiver et en janvier lunaire, commencera à augmenter en mai et juin. Le prix du riz, qui a atteint son plafond en janvier et février lunaires, commencera à baisser en mai et juin. Si le prix baisse suffisamment en mai, il augmente fortement en juin. S'il ne plonge pas en mai, il s'effondrera définitivement en juin. N'en doutez pas. Le prix du riz, qui reste au plus bas en juillet, août, septembre et même en octobre, commencera à augmenter d'ici décembre.

2.2.3 Prix plafond du riz entre juillet et octobre Je dirais que si le

prix du riz culmine au niveau plafond en juillet, août, septembre et octobre, il est très probable qu'il diminue jusqu'en décembre, puis ensuite.

2.2.4 Que faire en cas de mauvaise récolte

Lorsqu'il pleut beaucoup en juin et juillet et que le temps est frais et frais, avec les quelques jours ensoleillés, nos régions voisines auront une mauvaise récolte. Il existe des régions où les récoltes seront différentes même si les conditions météorologiques ont été similaires : Kyushu, Shikoku, Chugoku, Kinai, Tokaido et Oshu. Bonne récolte dans la région du nord, mauvaise récolte dans la région du Kansai, bonne récolte dans la région de l'ouest et mauvaise récolte dans le Kanto – même si les conditions de récolte de l'année suivent plus ou moins ce modèle, vous devez vous rappeler qu'il existe des différences.

Si les conditions météorologiques dans la région sont irrégulières en juin et juillet et que le riz ne pousse pas bien et que les rizières se fissurent et sèchent, vous pouvez vous attendre à une bonne récolte tant que vous avez suffisamment de soleil à partir de fin juin jusqu'à vers le 20 juillet. Il faut se méfier des catastrophes naturelles comme les tempêtes, les inondations et les insectes nuisibles de juin à août. Cela ne se limite pas à la seule région ; il en va de même à Kyushu et à Edo.

En novembre, mois de gel, considérez les nouvelles offres, les offres de riz stocké, la qualité de la récolte de l'année et l'équilibre entre l'offre et la demande avant de commencer le commerce avec 50-60 koku mais sans dépasser 100 koku. Une diminution de 40 à 50 est rare par la suite. Vous commencez à trader en gardant à l'esprit les prévisions de récolte, et après avoir diminué de 10 ou 20 à 30 koku, elles commenceront à augmenter en fonction des changements qui se produisent au cours de l'année. En raison des catastrophes naturelles à Osaka, le prix augmente parfois fortement à partir des premières transactions en juin. Quoi qu'il en soit, restez toujours prudent car ce qui se passe à Osaka et dans des régions comme Kyushu aura un impact sur notre région. C'est vraiment imprévisible, en effet.

2.3 Écoutez les paroles venant du marché

2.3.1 Une réponse agile est requise lorsque le marché évolue rapidement

Lorsque le marché affiche une forte hausse ou baisse des prix, suivez simplement les tendances au lieu d'essayer de prédire le jour où le prix atteindra le plafond ou le plancher.

2.3.2 Trois méthodes

Si au début d'une nouvelle transaction il y a un grand rallye et que le prix atteint le plafond, le prix du jour atteindra jusqu'à 2,3 koku, puis la tendance du jour changera et amènera le prix jusqu'à 3,2 ou 3,3 koku. Il faut surveiller ce prix du jour de 2,3 koku. Celui-ci passera à 2,6 koku d'ici deux jours mais le marché n'est pas assez fort pour le supporter au niveau de 2,3 koku et il dégringole à 3 koku. C'est le moment de vendre. Puisque le prix a rapidement augmenté jusqu'à 2,3 koku, l'ambiance est bonne lorsqu'il atteint environ 3-4 koku et pour cette raison, les gens rachètent naturellement lorsqu'il atteint 3 koku lorsqu'il tombe au niveau de 4 koku, mais il continue de baisser. jusqu'à 5 à 6 koku faute de force d'achat naturelle. C'est le moment de penser au riz et de l'acheter. Il atteindra certainement le niveau de 3 koku. C'est le plus grand changement au cours de la phase de stagnation. Si le prix augmente ne serait-ce que de 0,1 ou 0,2 koku à partir de 2,3 koku, restez au top du marché et achetez les contrats. Si le mois suivant le prix augmente de 2,6 ou 2,7 koku avec le décolleté de 3 koku et reste là, vous devez brader. Ce sont les trois méthodes.

2.3.3 Le prix plafond de pointe Le

Le prix plafond de pointe fait référence au moment où le prix a connu plusieurs mois de hausse et de baisse, pour finalement faire monter le prix de 50 à 60 koku, et se redresser jusqu'à ce qu'il atteigne le point où il cesse de monter. et personne ne peut dire si cela va continuer à augmenter ou à diminuer.

2.3.4 Mouvement après avoir heurté le plafond

La tendance à la baisse qui suit après le plafond fera baisser le prix à partir de 10 koku par mois en mai et juin et de 30 à 40 koku chaque mois par la suite. Cependant, en fonction de la formation du marché, le prix peut parfois diminuer sur trois mois ou augmenter à partir du quatrième mois. Parfois, il commence à baisser à partir du cinquième mois, ou pendant tout le semestre. Dans ce cas, le prix plafond apparaîtra et vous devrez vendre si le prix subit une légère baisse, qu'il y ait ou non peu de changement de tendance au cours de la période de cinq à six jours que vous avez observée. À la fin du mois, il baissera certainement de 20 à 30 koku. À partir de la fin du mois, même si vous n'avez effectué aucune transaction, peu importe vos efforts précédents, vous commencerez à vendre dix jours plus tard, jusqu'au 20 environ. Si le prix stagne au plus bas enregistré à la fin du mois précédent jusqu'au 4 ou 5 du mois suivant, ou baisse de 5, 6 ou 10 koku, il est sûr de remonter en fin de mois. .

Il faut bien comprendre cela. La deuxième est la fin, la troisième est la suffisance, la quatrième est le retournement, et ce sont les trois méthodes. Il s'agit avant tout d'une baisse des prix pendant deux à trois mois par rapport au plafond. Au cours du quatrième mois, la hausse des prix dépend du produit, mais il ne faut pas être imprudent et essayer de vendre.

2.4 L'importance des choses naturelles

2.4.1 Les hauts et les bas de la tendance sont la loi de la nature

La hausse et la baisse du prix du riz suivent la loi de la nature, et il est difficile d'identifier les moments de baisse ou de hausse alors qu'il monte et descend continuellement. Ceux qui ignorent cette règle ne devraient même pas tenter de s'essayer au trading.

2.4.2 Que se passe-t-il lorsque la stagnation évolue vers une reprise

Lorsque vous ressentez une humeur optimiste sur le marché et que la tendance montre des signes de reprise alors que vous surveillez attentivement tout signe d'augmentation ou de baisse des prix par rapport à la phase de stagnation après un changement majeur dans le marché. tendance et le marché a atteint la zone plafond, tout le monde, y compris vous, pense qu'il est temps d'acheter et la ruée vers l'achat crée un tollé. C'est le meilleur moment pour vendre. C'est ainsi que se déroule la tendance – la tendance se répète plusieurs fois sans aucun changement radical, pendant laquelle le prix continue de monter et de descendre, de baisser et de monter. Il est préférable que vous vous concentriez sur le plafond et le sol sans vous permettre de perdre le contrôle de votre esprit à cause de l'atmosphère du marché et de la tendance récurrente. Cependant, lorsque le prix stagne au plancher sans montrer aucun signe de mouvement, il ne faut pas vendre même si le prix commence à monter de lui-même. Vous devez plutôt augmenter progressivement votre achat. Vous ne le faites pas pendant la tendance répétitive, mais pendant la tendance lorsque le prix augmente de lui-même.

2.4.3 Sortir de l'état de stagnation

Si l'action des prix montre le moindre signe de sortie de l'état de stagnation, tout le monde pense qu'il peut faire mieux en vendant ce qu'il a lorsque le prix a baissé ne serait-ce qu'un peu, et même ceux qui ont acheté commencent à vendre ce qu'ils ont. en raison des sombres perspectives du marché. Lorsque cela se produit, le marché semble avoir atteint un état de survente, mais le prix baisse encore parce que tout le monde se précipite pour vendre.

C'est le moment d'acheter et une occasion idéale de réaliser des bénéfices. Il n'est pas facile de décider d'acheter dans cette formation de marché, mais il faut acheter. Même les traders expérimentés ont de nombreux regrets. Il est préférable d'identifier le plus rapidement possible les transactions répétitives pendant la stagnation avec votre objectif de changement de tendance par 10 koku.

2.4.4 Attendez calmement lorsque vous avez raté le moment idéal pour acheter Si le

prix du riz augmente de 2 koku juste au moment où vous avez décidé d'acheter du riz, vous pensez peut-être que vous avez raté le moment idéal pour acheter et que c'est le meilleur moment pour vendre. , mais ce serait une grosse erreur. Lorsque vous avez raté le meilleur moment pour acheter, vous devez attendre la prochaine opportunité d'acheter.

2.4.5 L'ours perd soudainement son avantage Il

y a des moments où le prix continue d'augmenter pendant deux ou trois mois, puis plonge soudainement. C'est le temps que vous devez acheter. Le prix va certainement augmenter sous peu, et quand ce sera le cas, ce sera le moment de vendre.

2.4.6 Visez un profit plus important : ne vous contentez pas d'un petit profit

Il arrive parfois que, juste au moment où vous avez effectué votre achat au plus bas et espériez un profit, le prix stagne ou baisse légèrement. Lorsque cela se produit, vous pensez avoir mal calculé le marché et vous regrettez de ne pas avoir vendu lorsque le prix avait augmenté auparavant. Mais ce n'est pas la bonne façon de penser. Lorsque vous achetez au plus bas, vous ne devriez jamais vendre tant que la tendance n'a pas changé.

2.4.7 Ajustement à la baisse après la hausse

Lorsque les nouvelles récoltes deviennent disponibles, le prix change parfois d'un ou deux koku, reste au plus bas, monte de 5, 6, 10 koku, baisse d'environ deux koku et reste ensuite stagnant. Lorsque la formation du marché prend cette forme, ceux qui achètent le riz ne sont pas enthousiastes, tandis que ceux qui le vendent sont agressifs. C'est le moment où il ne faut jamais vendre de nouvelles récoltes. Si vous êtes le vendeur, vous devez acheter le riz à ce stade.

C'est le riz dont le prix monte par le bas. Lorsque vous constatez un ajustement à la baisse après une hausse, la meilleure chose que vous puissiez faire est de penser au moment où le prix atteint le plafond.

2.4.8 Lorsque vous avez pris une mauvaise décision, vendez rapidement et reposez-vous

Vous ne devriez jamais distribuer et accumuler dans un moment de malchance. Lorsque vous avez pris une mauvaise décision, vendez-le rapidement et faites une pause de 4 à 50 jours. Même si le trading s'est déroulé comme prévu, faites une pause de 4 à 50 jours après le trading, pensez à la distribution du riz et au timing approprié en vous basant sur les « Trois méthodes » avant.

vous faites votre prochain pas. Surtout, rappelez-vous que vous êtes sûr de provoquer une perte à la fin de la négociation, si vous oubliez cette pause en voyant une opportunité de profit.

Cependant, faire une pause après avoir conclu une transaction ne signifie pas se reposer sans penser au marché ; vous observez attentivement l'évolution du marché avec un esprit calme pendant cette pause. Si vous trouvez une opportunité de réaliser un bénéfice en vous basant sur la méthode de vente de l'année précédente, vous risquez de vous y attacher. Mais le mieux est d'abandonner son attachement à l'année précédente et de penser à la récolte de l'année en cours, au volume des offres et à l'ambiance du marché.

2.5 L'esprit avant le profit

2.5.1 État d'esprit au moment de la chance

Lorsqu'une opportunité se présente de tirer profit du trading, vous devez réaliser des prises de bénéfices à un niveau approprié. Faites ensuite une pause de deux jours. Si vous oubliez de faire une pause à ce moment-là, vous êtes assuré de provoquer une perte à la fin du trading, quelle que soit l'opportunité de profit qui se présente à votre porte. Vous causez une perte parce que votre cupidité vous empêche de prendre la bonne décision et parce que vous devenez tellement trop confiant dans votre gain que vous souhaitez faire 200 alors que vous aviez fait un profit de 100 auparavant, et souhaitez faire 2000 de profit quand

2.5.2 Ne vous laissez pas emporter par la victoire

Ne vous laissez jamais emporter par la victoire lorsque vous avez atteint 80-90% de votre objectif après plusieurs mois. Au lieu de cela, concentrez-vous sur la réalisation naturelle de bénéfices. Vous ne devez jamais vous perdre dans la cupidité.

2.5.3 Regardez le bas, visez le plafond

Lorsque vous achetez et vendez, vous devez regarder le bas et viser le plafond. Vous devez garder cela à l'esprit.

2.5.4 Forte poussée comme si les sacs de riz volaient Lorsque

le prix du marché reste plus ou moins le même pendant deux à trois mois et que la même action des prix se répète encore et encore, la plupart des gens deviennent moins enthousiastes et même les plus optimistes perdent leur enthousiasme. perspective positive, tandis que les vendeurs qui font confiance à leur analyse de la formation du marché accélèrent leur frénésie de vente. Mais le prix va certainement augmenter après cette période. Lorsque cela se produira, le marché se redressera, que ce soit de manière proactive ou passive, et le prix du marché augmentera comme si des sacs de riz volaient dans les airs. Cette formation de marché vous surprend par derrière, alors que dix personnes sur dix sont orientées dans une seule direction. Vous le verriez venir s'il s'approchait de devant vous, mais ce n'est pas le cas et les gens seront pris par surprise. Ceci est conforme à la nature du Ying et du Yang.

2.5.5 Vous ne réussirez que si vous vendez bien. Il n'y a pas

de changement majeur en un an, à l'exception d'une hausse une fois et d'une baisse une fois. Même pendant la hausse, le prix baisse légèrement et pendant la baisse, il augmente légèrement. Mais

ce cycle répété n'est pas la tendance du marché qui se dirige vers le plafond. Ne vous laissez pas bernier par le cycle répétitif de l'action du marché. La première étape est plus importante que tout. La décision d'achat ne doit pas être prise à la légère ; ne soyez pas découragé lorsque vous voyez une opportunité de réaliser des bénéfices. La décision de vendre peut paraître facile, mais elle est très difficile à gérer. Lorsque le prix commence à baisser, vous devez racheter car vous ne pouvez pas prédire jusqu'où il va baisser. Lorsque le prix baisse, ne vous perdez pas dans le tumulte des autres. La meilleure chose à faire est d'abandonner toute cupidité et de racheter.

2.6 Que faire pendant une pause

2.6.1 Quand l'air frais est fort en été

Si le temps est imprévisible et qu'il pleut beaucoup en été, on pense naturellement que l'on aura une mauvaise récolte. Lorsque l'air frais est fort en été, que les insectes nuisibles sévissent et que les catastrophes naturelles telles que les inondations et les tempêtes sont fréquentes, il faut commencer à acheter lorsque le prix est faible. Si le temps est modéré en juin et juillet avec beaucoup de soleil et que vous vous attendez à une bonne récolte, ne vous précipitez pas pour acheter. Les mois d'août et septembre seront le moment d'acheter. Même si le moment d'acheter peut arriver un peu plus tard en septembre, il faut être prêt à acheter en août. Même lors d'une bonne année de récolte, le prix commence toujours à augmenter en septembre et octobre. Même si vous voyez des signes de la première bonne récolte depuis dix ans, le prix peut évoluer de manière inattendue, contre toute prévision, en raison de causes imprévisibles. Il est très rare de récolter du riz sans qu'aucun facteur inattendu ne l'affecte au préalable.

2.6.2 Faire une pause est tout aussi important

Avec ces « Trois méthodes », vous observerez le marché et verrez comment le prix du marché monte et descend, et quand il le fait, de combien il monte et de combien il descend avant que l'action des prix ne s'arrête. Pensez ensuite aux conditions de récolte à Osaka et continuez à observer comment tout se passe. Par exemple, lorsque vous entrez pour acheter, vous devez être sûr de votre décision, au lieu de suivre le prix du marché qui fluctue. Si votre prévision était correcte, le prix s'arrêtera là où vous l'aviez prévu. Il n'est pas idéal de penser qu'il faut acheter du riz quand il est bon marché et le vendre quand il est cher. Lorsque vous pensez qu'il s'agit d'un marché haussier, vous devez acheter et balayer en fonction de l'ensemble de la formation du marché. Mais il n'est pas bon d'acheter à outrance quand on pense que le marché est baissier. Vous ne devriez pas vendre même si vous êtes sûr que le prix va baisser. Il faut penser sagement.

2.6.3 L'année de la fuite des capitaux Si

vous voyez une année où les capitaux sont drainés du marché entre l'hiver et le printemps, c'est parce que les gens ont intentionnellement trop acheté et se sont retrouvés à court d'argent. Si le prix ne baisse pas avant mai ces années-là, il s'effondrera certainement vers le 20 juin.

2.6.4 Trois ans au plafond et en bas

Il y a des moments où le prix reste soit au plafond, soit au plus bas pendant plus de trois ans. Lorsque cela se produit, n'essayez pas d'entrer dans le trading lorsque le prix est au plafond.

Le fond peut également durer trois ans. Cela peut arriver n'importe quelle année, il faut donc être très prudent.

2.6.5 Lorsqu'on bouge sans un esprit stable, il n'y aura que des pertes

Même lorsque vous anticipez une hausse du prix du riz, vous devenez réticent à acheter ou à vendre lorsque vous voyez des signes de baisse du prix, et lorsque le prix baisse après avoir légèrement augmenté, vous pensez qu'il s'agit d'un marché baissier. Les gens déménagent souvent sans aucune conviction ferme en tête. Lorsque vous regardez en arrière et réfléchissez à la tendance ultérieure, il semble facile pour vous de réagir à la formation du marché en vendant lorsque le prix augmente et en achetant lorsque le prix baisse, mais il n'est pas facile d'identifier avec précision la tendance du marché. Vous devez rester observateur pendant au moins deux mois jusqu'à ce que vous soyez sûr d'un marché baissier temporaire. Tant que votre esprit est enchaîné aux tendances haussières et baissières du marché, vous serez perdu tout au long de l'année à cause des tendances du marché. Par conséquent, vous perdrez et finirez par causer une perte.

2.6.6 Aller à contre-courant n'est pas autorisé

Il y a des moments où vous décidez de vendre vos offres parce que vos prévisions pour le marché sont sombres, mais vos prévisions s'avèrent fausses et vous conduisent à des pertes.

Dans l'intention de distribuer²⁸, certaines personnes commencent à vendre leur riz lorsque le prix monte, mais c'est une erreur. Il ne faut pas aller à contre-courant de la tendance. La même chose s'applique lorsque vous achetez. Lorsque vous réalisez que vos prévisions de marché étaient erronées, retirez le marché et restez observateur.

2.7 Observer le riz dans son ensemble

2.7.1 Deux types de regret

Lorsqu'il s'agit de regret, il existe deux types et vous devez y penser. Vous regrettez de manquer un profit de 20 à 30 % simplement parce que vous vous êtes précipité sans raison alors que vous auriez pu attendre cinq à six jours pour un profit beaucoup plus important pendant que le prix augmente.

C'est le genre de regret dont on peut simplement rire et oublier. Et puis il y a le regret d'avoir perdu et d'avoir causé une perte lorsque le prix du riz baisse alors que vous auriez pu réaliser un profit de 70 à 80 %, simplement parce que vous avez été gourmand et que vous vous êtes précipité. C'est le genre de regret qu'on ressent après avoir travaillé dur mais en vain. Il faut y réfléchir sérieusement.

2.7.2 Saisir les mouvements au plafond et au bas Lorsque vous

achetez ou vendez en réponse à de petites tendances qui apparaissent au cours de la grande tendance globale d'un marché haussier, vous risquez de commettre une grave erreur en allant à l'encontre de la grande tendance. Le prix du riz augmente ou diminue conformément aux lois de la nature, et nous, les humains, ne pouvons pas le prédire avec nos compétences mathématiques. La règle fondamentale est que vous devez saisir l'ordre du bas et du plafond et simplement rester attentif à l'évolution quotidienne des prix.

2.7.3 Changer votre façon de penser

Lorsque le prix reste stagnant après une période de fluctuation du marché et que la formation du marché semble en quelque sorte baissière, de nombreuses pensées vous traverseront l'esprit. Vous écoutez des histoires provenant de diverses sources, mais vous ne trouvez aucun signe d'un marché haussier. Lorsque le marché est dans cet état, vous pourriez être tenté de vendre, pensant que vous le regretterez si vous ne le faites pas, car le marché semble sûr de faire baisser le prix de 20 à 30 koku. Mais changez d'avis et rejoignez le groupe qui entre sur le marché pour acheter, car c'est la meilleure solution. Tout le monde pense qu'il est risqué d'acheter du riz dans ce contexte de formation du marché et ils sont tous réticents à passer un ordre d'achat, mais si vous croyez en ma déclaration et entrez sur le marché pour acheter au lieu d'insister obstinément sur votre propre façon de penser, vous vous verrez certainement l'opportunité de réaliser des bénéfices se présenter à vous. Lorsque vous êtes sûr d'un marché haussier et que vous êtes tenté d'acheter, vous devez changer votre façon de penser et vendre le riz à la place. C'est le secret du commerce du riz. Ne l'oubliez jamais. Lorsque vous pensez qu'il s'agit d'un marché haussier, d'autres personnes pensent également qu'il s'agit d'un marché haussier. Et c'est la même chose avec le marché baissier ; si cela semble baissier pour vous, cela semble baissier pour les autres

2.7.4 Mon opinion à deux cents Vous ne devriez

pas prendre de décisions d'achat ou de vente sur la base de votre analyse.

Prenez votre position avec les « Trois Méthodes » comme indicateur et avancez fidèlement dans une seule direction.

2.7.5 Abandonner la cupidité

Certaines personnes entrent sur le marché commercial sans position ferme, croyant que le prix va augmenter ou baisser, puis se découragent en seulement cinq à six jours face au mouvement du riz, puis elles continuent avec une frénésie de vente, avant d'entrer. le marché en moins de 14-15 jours pour racheter, tout en créant des pertes. Cela se produit lorsque vous vous précipitez et que vous devenez obsédé dans votre esprit par l'idée de réaliser des profits.

Abandonnez la cupidité et soyez attentif au prix. Prenez position lorsque le prix monte ou descend et entrez sur le marché pour vendre ou acheter de manière cohérente conformément aux « Trois méthodes ».

2.7.6 Rester cohérent

Même si vous comprenez mes déclarations, vous pourriez ne pas voir le marché du riz dans son ensemble en fonction de l'évolution du marché. Parfois, il suffit d'observer le marché pour voir si le prix du riz augmente ou diminue, conformément aux « Trois méthodes ». Pensez aux changements de prix chaque jour et chaque mois. Lorsque le prix évolue un peu, vous êtes tenté d'entrer dans le trading et vous continuez à trader tout au long de l'année sans interruption, jusqu'à ce que vous finissiez par provoquer une perte. Les bonnes opportunités de commerce se présentent deux fois par an. Pensez aux « Trois méthodes », restez toujours attentif à la hausse et à la baisse du prix et observez-le pendant deux à trois mois. Vous devez rester cohérent lors de l'achat ou de la vente. Lorsque vous n'êtes pas sûr, vous devez attendre, même plusieurs mois, et attendre le temps que vous aviez prévu. Faites-en une règle de ne jamais entrer sur le marché commercial sur la base d'une analyse peu fiable et contre les « Trois méthodes ». Il ne fait aucun doute que vous perdrez si vous vous lancez dans le trading sur la base d'une décision imprudente.

2.7.7 Règles de négociation en cas de stagnation du marché

Lorsque le prix du marché reste stagnant, vous penserez avoir atteint l'objectif lorsque vous réalisez 20 koku de profit après avoir vendu pour 4 à 500 nyangs de riz, et vous continuez à vendre, mais c'est très faux. Si le haut et le bas pendant la stagnation sont respectivement de un et 20 koku, vous devez rapidement ignorer les hauts et les bas de un et 20 koku. Vous ne devriez pas devenir envieux d'acheter et de vendre.

2.7.8 Lorsque vous êtes tenté de vous lancer dans le trading, attendez deux jours

Lorsque votre voix intérieure vous dit : « le prix du riz va sûrement augmenter, je dois l'acheter aujourd'hui », attendez deux jours. C'est pareil lorsqu'il murmure « ça va sûrement descendre ». C'est un profond secret. Lorsque le prix a atteint le plafond, la meilleure chose à faire est d'identifier le moment où vendre. La meilleure idée que vous puissiez avoir lorsque le prix atteint le plafond est l'idée de vendre. Lorsqu'elle est au plus bas, l'idée d'acheter est la meilleure. Il ne faut pas oublier cela.

2.7.9 Quand je suis optimiste, tous les autres le sont aussi Lorsque le marché semble

baissier et que vous êtes fréquemment tenté de vendre, attendez trois jours, changez d'avis et vous êtes sûr de gagner si vous décidez d'acheter à la place. Vous devez également changer d'avis lorsque vous êtes sûr que le prix va augmenter. Il s'agit d'une règle fondamentale dans le commerce du riz. N'oubliez pas ça. Quand vous êtes optimiste, tous les autres le sont : quand vous êtes pessimiste, tous les autres le sont aussi. L'esprit des gens ne peut pas comprendre la loi profonde du Ying et du Yang, qui régit la hausse et la baisse du prix du riz ; il est destiné à descendre après être monté jusqu'à sa limite, et à monter après être descendu jusqu'à sa limite. Il vous suffit de vous fier aux « Trois méthodes ».

2.7.10 Ne vous précipitez pas pour faire du profit

Lorsque vous vous précipitez pour réaliser un profit, vous êtes plus susceptible de subir une perte à chaque fois que vous effectuez une transaction, car vous devenez plus vulnérable aux hauts et aux bas quotidiens et vous négociez chaque fois que l'évolution des prix montre des changements. Dans le cas de la nouvelle récolte de riz, pensez aux conditions climatiques et aux conditions de récolte des différents greniers. Lorsque vous planifiez un achat, élaborer votre plan basé sur les « Trois méthodes », tout en étant attentif au plafond et au bas, et réagissez toujours de manière dynamique. Cela s'applique également aux offres de riz disponibles au printemps et en été. Puisque le début est important, le mieux est de rester observateur pendant des mois, jusqu'à ce que vous soyez sûr d'avoir identifié le fond. Il est important de vendre lorsque le moment est venu de négocier. En principe, vous devez faire une pause de 4 à 50 jours une fois la transaction conclue.

2.7.11 Une bonne ou une mauvaise récolte est la base

À la base de la hausse et de la baisse des prix du marché se trouvent les bonnes et les mauvaises récoltes. La meilleure chose à faire est de réfléchir à la situation des récoltes et au volume des réserves de riz dans la région de Kyushu, la capitale, les habitants et la région de Kinki. Les « trois méthodes » ne valent pas mieux que la capacité d'identifier le haut et le bas, et la véritable technique consiste à identifier le moment du mouvement ascendant lorsque quelque chose se produit au moment de trois positions. Vous devez sérieusement y réfléchir.

2.8 Que faire et ne pas faire

2.8.1 Ne vendez pas le riz pendant une bonne année de récolte

Je dirais de ne pas vendre de riz lors d'une bonne année de récolte. Leur prévision d'une bonne récolte peut conduire à un marché baissier. Mais il est rare que chaque grenier au Japon ait la même bonne récolte au cours d'une année donnée. Certains greniers risquent d'avoir une mauvaise récolte et les prix sont appelés à augmenter à Osaka à partir de septembre et octobre. Et il y a des gens qui commencent à acheter en hiver parce que tout le monde parle de bonne récolte.

2.8.2 N'achetez pas de riz pendant une mauvaise année de récolte

Je dirais de ne pas acheter de riz lors d'une mauvaise année de récolte. Les gens prédisent que le prix sera élevé en raison des mauvaises prévisions de récolte. Partout, tous les commerçants pensent la même chose et partout les gens gardent inutilement des tas de riz. Le marché connaîtra un surachat jusqu'en juillet, août, septembre et octobre, en fonction des conditions de récolte du riz. Alors que les gens se précipitent pour acheter, les résultats finaux de l'accumulation de réserves de riz se manifesteront finalement par une baisse des prix.

2.8.3 Ne pas acheter au plafond ni vendre au plus bas

N'achetez pas au plafond et ne vendez pas au plus bas. Restez simplement attentif au marché. Vous ne pouvez jamais déterminer ni le plafond ni le plancher pendant que le prix monte ou descend, et en plus vous êtes souvent pris dans le battage médiatique et insistez pour vendre ou acheter sans penser au moment où l'action à la hausse ou à la baisse arrive à son terme. fin, jusqu'à ce que vous causiez une perte d'argent. Lorsque le prix augmente de manière inhabituelle, comptez sur lui pour baisser avec certitude. Quand il baisse, comptez sur lui pour remonter plus tard, tout en attendant une opportunité avec détermination et en abandonnant votre esprit avide.

2.8.4 Mauvaise récolte au cours d'une bonne année de récolte, bonne récolte au cours d'une mauvaise année de récolte

Il y a des choses telles qu'une mauvaise récolte dans une bonne année de récolte et une bonne récolte dans une mauvaise année de récolte. Si la récolte est bonne depuis deux ou trois ans et que chaque région dispose de suffisamment de riz, vous n'avez pas à vous inquiéter outre mesure d'une mauvaise récolte. Si l'approvisionnement en riz est insuffisant de 50 à 60 % depuis quatre à cinq ans, le prix augmentera même si la récolte est mauvaise. Si la récolte a été bonne pendant deux ou trois années consécutives, les gens se soucient moins de la pénurie et deviennent paresseux. Lorsque cela se produit, pensez à la possibilité que les prix changent.

2.8.5 Laissez vos émotions lors du trading Vous ne

devriez jamais vendre ou acheter parce que vous êtes en colère. Cela ne devrait jamais arriver.

2.8.6 Le commerce du riz est comme une stratégie militaire

Trois stratégies militaires et six enseignements secrets constituent le Wen Wei () des stratégies militaires. Il vous enseigne l'importance d'être bien préparé et les compétences nécessaires pour bâtir une base solide. Vous devez également apprendre qu'il est impossible de gagner et de vaincre les ennemis à chaque fois. Le commerce du riz s'apparente à l'art militaire. Vous faites du commerce avec des dizaines de milliers de personnes

mais vous ne dites pas que vous faites des lois et que vous les respectez. Les Trois Méthodes devraient être plus ouvertes à l'interprétation que les écrits des Trois Stratégies Militaires et des Six Enseignements Secrets. S'il fait froid pendant trois ans après avoir effectué un changement en juillet, vous arrivez à une formation comparable aux Huit Formations (Ba Zhen). Vous devez chérir les leçons avec un sentiment de crainte et de respect.

2.8.7 En cas d'incertitude, divisez et vendez Lorsque

tout le monde encourage à acheter le riz et que le prix commence à augmenter, vous commencez à acheter à plusieurs reprises sans penser à la possibilité que la hausse du prix du riz s'arrête, jusqu'à ce que vous achetiez autant de riz, à un prix si élevé que vous ne pouvez réaliser aucun profit.

Il faut éviter ce genre de situation. Si vous voulez arrêter de faire cela, achetez du riz pour 1 000 nyang, vendez-en pour 500 nyang, puis restez attentif aux signes baissiers ou haussiers du marché. Comme vous ne savez pas où se situe le plafond, il n'est pas recommandé de vendre tout ce que vous possédez sans laisser de réserves. Il en va de même lorsque vous réalisez des bénéfices en vendant. On ne peut jamais savoir de combien le prix va baisser lorsqu'il baisse. Pensez de la même manière au moment où il monte.

2.8.8 L'état d'esprit est primordial

Lorsque vous négociez des contrats à terme au cours du onzième mois de gel, votre état d'esprit est le plus important. Par exemple, vous devriez être prêt, dans votre esprit, à réaliser 500 koku de profit alors que vous pouvez réaliser mille koku de profit, en fonction de votre situation financière. Vous devriez également prendre 50 koku de profit alors que vous auriez pu réaliser 100 koku de profit. À moins que votre esprit ne soit réglé de cette manière, vous serez tenté et imprudent, négociant que ce soit au plafond ou au plus bas, jusqu'à ce que vous ne parveniez plus à réaliser aucun profit après avoir travaillé si dur. Ceux qui veulent emprunter cette voie doivent avoir ce genre d'état d'esprit.

2.8.9 Ne vous précipitez pas pour

trader Ne vous précipitez pas pour trader. Lorsque vous vendez ou achetez en fonction de vos pensées personnelles, c'est parce que vous n'avez aucune compétence et que vous pensez qu'il n'y a pas de lendemain sur le marché. Vous n'agissez que lorsque vous êtes certain du timing, après avoir attendu des jours, voire des mois, tout en restant attentif aux fluctuations du marché. Vous faites des erreurs parce que vous avancez sans vous soucier du plafond et du bas. Tout cela est dû au fait que vous vous précipitez pour faire du commerce.

2.8.10 Débats insensés sur les hauts et les bas du prix du marché Peu importe à quel point

vous êtes un ami proche de quelqu'un, il n'est pas bon de donner des conseils à votre ami sur l'achat et la vente. Lorsque votre analyse s'avère erronée, vous pouvez créer un gros conflit. De plus, débattre du haut et du bas du prix du marché n'est pas non plus une bonne chose.

Ceux qui suivent le chemin n'imposent pas leur analyse aux autres et ne négocient pas sur la base de l'analyse des autres. Si la prédiction s'avère exacte, même dans une certaine mesure, vous devenez arrogant et voulez vous vanter de vos capacités d'analyse. Vous devez éviter cette attitude. Bien sûr, lorsque vous expliquez votre méthode aux autres, vous pouvez les faire croire et éventuellement les aider à réaliser des bénéfices – peut-être deux ou trois koku – mais vous ne pouvez jamais leur donner une carte gagnante. Ne vous impliquez pas dans

l'affaire de quelqu'un d'autre lorsque vous faites du commerce. L'idéal est d'écouter les nouvelles sur ce qui se passe à Kyushu, les conditions du marché à Osaka, les mauvaises et les bonnes récoltes, ainsi que les conditions générales de récolte. Ne dites jamais aux autres ce que vous pensez. C'est un grand secret. Gardez-le toujours pour vous.

2.8.11 Abandonner les préconceptions de l'année précédente Ceux qui ont

réalisé des bénéfices en vendant sur la base de l'expérience de l'année précédente ont tendance à s'accrocher à l'expérience gagnante et à continuer à vendre comme ils l'ont fait l'année précédente. Mais ce n'est ni bon ni même raisonnable. Lorsque de nouvelles récoltes deviennent disponibles, abandonnez toutes les idées préconçues que vous aviez développées au cours de l'année précédente et ne pensez qu'aux conditions de récolte de l'année en cours, au volume de l'offre et à l'atmosphère générale. Plus que tout, la meilleure période pour acheter du riz est l'automne. Lorsque vous ne savez pas quoi penser du prix, vous devez prendre une décision basée sur la formation actuelle du marché. Cette règle s'applique de la même manière à ceux qui ont réalisé un bénéfice avec la méthode d'achat de l'année précédente.

2.8.12 Le trading tout au long de l'année génère moins de gains

Si vous négociez tout au long de l'année, vous vous éloignez davantage de la séquence de victoires. Parfois, il est préférable de ne pas toucher à rien et de faire une pause.

2.8.13 Ne pas négocier en fonction des fluctuations quotidiennes du marché

Il n'est pas conseillé de négocier en fonction des fluctuations quotidiennes du prix du marché. Pensez aux « trois méthodes » et observez le marché pour voir à quel point le prix augmente ou diminue au cours de la tendance à la hausse et à la baisse, et à quel moment il s'arrête, tout en pensant en même temps à l'état de récolte des greniers locaux. et la formation du marché à Osaka, et quelle position vous devez conserver. Par exemple, lorsque vous décidez d'acheter, vous devez acheter après avoir pris une position ferme et sans tenir compte des hauts et des bas du prix que vous avez observés. Mais penser à acheter à bas prix et à vendre à un prix plus élevé demande trop de travail et ne rapporte pas de bons bénéfices. Lorsque vous pensez que le prix augmente, pensez au riz dans son ensemble et pensez à une seule direction d'achat. Mais si votre prédiction s'avère fautive, vendez vite et reposez-vous, tout en restant attentif à l'évolution du riz. Vous risquez de procéder à des ventes excessives pendant cette période car vous pensez qu'il s'agit d'un marché baissier. C'est très mauvais. Assurez-vous de faire une pause au lieu de vendre, même si le prix baisse. Il en va de même lorsque vous envisagez de vendre une fois que le prix a atteint le plafond.

2.8.14 Décidez du capital avant de commencer

Lorsque vous entrez dans une transaction, vous devez décider de la source de votre capital et du montant que vous allez utiliser pour le trading. Si vous êtes du côté des acheteurs, vous pouvez commencer avec juste un peu de capital et acheter du riz en petites quantités, et lorsque vous commencez à réaliser des bénéfices, vous pouvez augmenter le volume de vos achats jusqu'à ce que vous achetiez le volume que vous aviez initialement ciblé. Si tout se passe comme vous l'aviez prévu, vous devez attendre d'être sûr de l'augmentation des prix. Si la hausse des prix est bien supérieure à ce à quoi vous vous attendiez, vous pouvez facilement devenir gourmand et vous laisser emporter par quelques gains. C'est à ce moment-là que vous risquez le plus de commettre l'erreur d'acheter plus que ce que vous pouvez vous permettre. La meilleure chose à faire est d'arrêter

lorsque vous avez dépensé la somme d'argent que vous aviez initialement prévue, même si le prix continue d'augmenter. Il en va de même lorsque vous êtes vendeur.

« Il n'y a pas plus de deux à trois échanges au cours de l'année. Ce riz, vous décidez de l'acheter alors que la hausse et la baisse des prix durent depuis deux à trois mois, mais vous devez prendre votre position sans vous laisser distraire par les hauts et les bas du prix. Si vous n'êtes pas sûr, vous devez attendre des jours, voire des mois, jusqu'à ce que vous soyez certain de la formation du marché et que vous preniez votre décision. Vous ne gagnez rien si vous changez d'avis trop fréquemment.

2.8.15 Ne commencez pas à trader comme passe-temps

« Certaines personnes font du trading un passe-temps, ce qui n'est vraiment pas souhaitable. Votre début n'est pas bon si vous êtes entraîné dans le trading de cette manière. Il est impossible de s'arrêter à moins d'être un trader expérimenté. Par exemple, vous êtes susceptible de répéter vos achats et vos ventes lorsque vous avez vendu pour cent nyangs de riz et que le prix augmente, parce que vous regrettez les 100 nyangs que vous avez utilisés lors de la transaction précédente. Si le prix continue de monter, vous vous sentez obligé de vendre. Quand on continue à vendre à chaque fois que le prix monte, cela devient un processus fatigant et il n'est pas facile de racheter une fois qu'on a bradé. Vous pouvez ainsi réaliser un gros échec. Tout cela peut arriver si vous commencez à trader uniquement comme passe-temps sans y réfléchir sérieusement. Même si vous n'échangez que pour une centaine de nyangs, vous ne pouvez pas le comprendre facilement. Vous ne devriez commencer à négocier qu'après avoir suffisamment réfléchi aux conditions de récolte, à la situation financière et à la fluctuation du prix du riz sur le marché.

2.8.16 Ne montrez jamais ces écrits à d'autres

« Vous ne devriez jamais montrer cet écrit à personne, peu importe à quel point il est proche de vous. Ce n'est pas parce que je veux rester le seul à être riche. C'est plutôt parce que cet écrit pourrait être mal compris par certaines personnes, qui finiront probablement par commettre des erreurs, et pire encore, cela pourrait leur causer des dommages et même créer de l'hostilité à notre encontre. Il n'est pas conseillé aux autres de voir cela et c'est pourquoi cela doit rester secret. Les Trois Méthodes en particulier sont des techniques rarement enseignées et peu de gens dans le monde les connaissent. Si vous vendez et achetez sur la base de ces règles, vous réaliserez des bénéfices et bâtirez une fortune, sans finir par perdre. Vous devez valoriser cet écrit et être prudent et déterminé à garder cela secret pour les autres.

COLOFON HONMA LE DIEU DU COMMERCE

Honma Munehisa est née en 1717 à Dewa, au Japon, sous le règne du 8^e shogun de Tokugawa Bakufu, Yosimune. À 23 ans, il est adopté par les Honma, une riche famille de marchands de Sakata. Il a amassé une énorme fortune grâce à ses compétences commerciales divines à la bourse du riz Dojima à Osaka et a fait de la famille Honma la famille marchande la plus riche de l'ère Edo. Au Japon, on l'appelle le dieu des marchés et le paradis des commerçants. Il a créé le graphique en chandeliers, qui est un outil d'investissement populaire sur le marché boursier, et a produit les cinq méthodes de Sakata.

Honma, la fontaine d'or

Services d'investissement Indal

<https://books.apple.com/us/book/honma-the-fountain-of-gold/id1476947292> Ce matériel
peut être protégé par le droit d'auteur.