

## 怎么劝辞职炒股的人...借钱炒股赔光了怎么办？-股识吧

一、我老爸现在离职1年了，但是始终不肯回去工作，要在家里炒股，现在家里面被他搞得快垮了，但是现在让他去工作他就骂谁，要怎么劝他，他才会回去工作。家里老爸现在也不出门了，一提到工作和钱，他就会骂人，现在要怎么办呀。

不是什么人都可以炒股的，这需要专业知识、时间还有资金，如果影响到家庭生活，那就是盲目，有的人甚至走火入魔。

你爸爸也许炒股失败，加上更年期，情绪自然不好。

如果他有崇拜或者能震慑住他的长辈、关系好的朋友来劝劝他，或者带着他一起工作，也许会走出来。

不管怎么样，你和妈妈都要坚强，越是艰难的时候，越应该体现家庭的温暖，不要放弃爸爸！要相信他可以变得好起来！祝你们全家幸福快乐！

## 二、我想辞职专做期货，请问可行吗？

如果模拟盘可以稳定收益达一年以上，可以辞职全职来搞期货。要不然，就老实干你现在的工作。

## 三、阻止爸爸炒股票，已经赔了100万了

我理解你，我爸也是炒股，赔了好多钱，没有一百万也得有几十万，还欠一屁股债，他不停手，关键现在他整个人性格都变了，十分的暴力倾向还反社会，说他他就会骂人，好可怕，不知道怎么办

四、我老爸现在离职1年了，但是始终不肯回去工作，要在家里炒股，现在家里面被他搞得快垮了，但是现在让他去工作他就骂谁，要怎么劝他，他才会回去工作。家里老爸现在也不出门了，

一提到工作和钱，他就会骂人，现在要怎么办呀。

如果模拟盘可以稳定收益达一年以上，可以辞职全职来搞期货。要不然，就老实干你现在的工作。

## 五、如何开淘宝网店步骤

凡是小本创业，都有一条基本的原则，就是“不熟不做”。

任何一个行业，都是内行赚外行的钱。

因此，要想在这个行业赚钱，就必须先变成内行。

&nbsp;

&nbsp;

&nbsp;

&nbsp;

淘宝上可能会有一万条不同的成功开店之路，比如你可以是凭借完美的货源渠道取胜，又或者只是因为出色店铺装修而让淘友们流连忘返……但在淘宝江湖中，也存在一些号称“碰就死”的决杀型开店错误。

错误一：把自己关在家里 不要以为开了网店就可以每天只是对着电脑，像诸葛亮坐隆中弹琴一样敲着键盘，躬耕于淘宝，不求闻达于猪儿、猴儿什么的……生意少的时候不妨出去走走，逛逛当地的批发市场，和商贩们侃侃大山，跟供货的老板多沟通沟通，看看各大商场里有哪些热卖货，去书店翻翻有没有相关项目的书籍，都有可能给生意带来意想不到的好处。

所以，有条件还是给自己放放风吧，丢几个生意换来更高的工作效率和心情，应该是很合适的买卖。

错误二：贪大求全 相信许多新卖家都有远大的抱负，梦想以淘宝网为起点，创建自己的电子商务王国。

于是在网店开起来后，就这个也搞，那个也做。

但实际上淘宝上真正做得好的大店铺，“百货商场”很少，大部分是专做一类，最多跨越两三个种类的商品。

大店尚且如此，对于淘宝上占绝大多数的小本生意来说，经营品种过多就更是只会分散精力，而且贪大求全还可能造成资金紧张。

所以，经营品种要专而精、进货则要少而精。

错误三：过早辞职 很多淘宝上的店主在网店一开张，或者稍微等它发展得小有起色了，就急不可耐地迅猛辞职，雄心勃勃地准备专职淘宝了。

但实际上，过早辞职对于店主还是淘宝店可能都不是什么太明智的选择。

在决定辞职回家专职淘宝前，你有必要尝试回答下面几个问题：1.经营方向是否明

确；

2.货源是否稳定、有优势；

3.淘宝的大部分功能是否明白；

4.店铺的推广技巧是否心中有数。

如果这几个问题，你有一半以上不能给出一个很好的答案的话，那么你最好还是不要马上辞职回家开店。

有句话说得好：网店是个情窦初开的少女，想远离柴米油盐跟她风花雪月，还是先兼职吧！ 错误四：做自己不熟悉的生意

凡是小本创业，都有一条基本的原则，就是“不熟不做”。

任何一个行业，都是内行赚外行的钱。

因此，要想在这个行业赚钱，就必须先变成内行。

在淘宝上开店，也不能选择自己完全不熟悉不了解的行业。

比如女孩子可能天生地认为自己绝对有实力做女装生意，但是等真正开起了女装店却发现根本不是那么回事：尺码到底怎么划分，当下的流行色流行款是哪些……那还是那句话：生意没有好与不好，只有适合与不适合

## 六、借钱炒股赔光了怎么办？

还不上就变成赖皮狗。

今后的生活就更加艰难困苦了。

这是借钱赌博的后来果。

## 七、在股票上取得什么样的成绩，才能说服自己辞职炒股

每周操作至少两次（一买一卖），连续10周。

此间某一周亏损了也要操作。

最终赚钱了，可以考虑辞职炒股。

如果是亏损的，你就要慎重考虑。

职业炒股一般不是靠长线的，如果靠长线赚钱，也没有必要辞炒股。

在此期间如果是大势是一波风起云涌的大行情，仅赚了一点钱，也不一定适合辞职炒股；

如果此间市场是弱势，而你能盈利或没有深度套牢，才适合炒股。

祝你成功。

## 八、做股票业务员好难压力好大啊，引导不了客户，哎！

现在的都是存量资金客户，资金量一般都在百万千万级别比较多的老股民，10万以下的很少很少，对老股民有自己的一套成熟技术，你要引导他们可以，你的技术水平必须比他们还要高，最关键的是你必须实际买卖过程中你让他们相信你的方法能让他们赚钱，如果只是理论劝你不要多想了，老股民技术理论都很成熟了，你引导他们除非你的实战技术经验足以说服老股民的技术理论，等你坐庄几年你就能驾驭老股民了。

希望你好运吧，给分吧，给分教你更好方法

## 参考文档

[下载：怎么劝辞职炒股的人.pdf](#)

[《股票打折的大宗交易多久能卖》](#)

[《股票腰斩后多久回本》](#)

[《董事买卖股票需要多久预披露》](#)

[《小盘股票中签后多久上市》](#)

[下载：怎么劝辞职炒股的人.doc](#)

[更多关于《怎么劝辞职炒股的人》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/store/26808082.html>