

专业炒股是不是被洗脑了__真的有通过做外汇就暴富的人吗-股识吧

一、昆山有没有传销

通过以下几点辨别真假1传销都会以帮你找工作而且工资高和做你男女朋友为借口，2打电话一般在3分钟内，有时打电话不接，因为他们在听课有时不能接电话或是很久才接电话那是他要想找个让你觉得你不怀疑他是做传销的，你可以每天在不同时间给他打电话看是不是有这种情况，当然不是一天打几个电话，3问她的具体地址，他一般都不会告诉你的，有时也会，你可以多问几次，她可能会说你不信任她，会生气（如果她是你女朋友的话）4可叫他他在工作中的相片发彩信给你，比如她在上班的地方的相片，叫他做什么动作或手上拿什么东西照一张在上班的地方的全景，如果他为难找借口的话可以就是传销了5如果你去他那了，在火车站他会和一个你不认识的人一起来接你，然后就接你去他的地方了，所以这时你一定要找借口不要去，如果去了，也别怕，不要急，不要轻生，总会有机会逃出来的，如果有钱可以先顺从她们先交钱了，出来再报警，有时报警也没用，不要被洗脑，能出来就好

二、传销是什么东西？

第一：传销的定义：传销是以事业为导向，以发展下线为手段，以诈取暴利为目的的非法商业活动，就是传销。

第二：传销的特征。

不同的传销，其特征也不会一样。

简单的说一下异地模式的传销特征吧 一般的流程是：

初次打电话不会邀请您去，而是沟通感情的同时，了解您的一些情况。

然后简单的告诉您，他们那边的状况。

然后为下次给您打电话做一个铺垫。

一般情况下，这种电话要求时间在五分钟左右。

第二次打电话，一般都是挖掘你的梦想，然后把他们那边的情况告诉你。

一般情况下，都会告诉你，他们那边如何如何有发展前途。

等等 第三次打电话，基本上是属于邀约电话了。

告诉您不要带钱的原因是让您消除戒备，到了他们那个集体以后，会给您精神洗脑，然后再教你如何问家人要钱等等。

传销真正能挣到钱的，只有上面几个操盘手而已。

传销洗脑中有一个过程 首先先把您原有的梦想打破，又或是挖掘人深处的痛苦，然后重新建立起一个新的梦想，而这种梦想是建立在看起来很合理，而且利益又非常诱人的前提下。

至于传销为什么会害人，这个也很简单，很多人的梦想被建立起来以后，有些人取出所有的存款，甚至贷款家族式的来从事这个行业，最后发现这个梦想是一个不能够实现的幻想，而又有很多的亲人和朋友跟自己去做了，也有很多人和自己的情况也都一样，这样的情况下，就会可想而知了。

最好的结局是失去了金钱，相对比较好的结局是失去了金钱的基础上，也失去了亲情和友情，最坏的结局就是所有的都失去了，还造成了家破人亡的局面。

像这样的情况下，也不难理解为什么传销会害人，以及让人想起来就切齿的原因了。

第三：传销与直销的区别

1、正规的直销公司在工商局会有8000万的注册资金和2000万的保证金。

而非法传销组织则是不存在公司，或者是打着其他合法公司的旗号，从事非法传销活动，当然了，也有一些传销公司为了增加它的信誉度问题，也出现在当地的公司注册一家小的传统公司，或者虚构注册公司。

2.产品：正规的直销公司产品属于多元化的，并且，大多数产品都属于其公司自己研发生产的，而只有少部分属于代理，或不代理其他公司产品。

传销组织的产品，一般情况下比较单一，而且大多数产品都属于三无产品。

也有很多非法传销组织会假借其他知名公司的产品(但，其产品属于假冒伪劣产品)，近年来出现了也出现了一些新的传销产品，比如：远程教育、集资、政府工程、

网上店铺、原始股票等等 3、教育系统

正规的直销公司有完善的教育系统，以及教育专家讲师团队等

而传销组织，则只有团队成员组织的培训。

4.正规的直销公司会有专卖店，而传销组织则没有专卖店

5.有无完善的退货和换货系统。

以上是辨别直销与传销的方法，希望能够帮助您！如果您准备从事直销行业，建议您选择一家适合自己运作的直销公司，这样会增加成功的几率，也会更容易操作市场。

还有什么问题不明白的，咱们继续交流！

倡导绿色直销、倡导理性直销、倡导和谐生活！免费专业提供：直销行业资讯、传销团队嫁接与转型、直销团队品牌策划、奖金分配制度分析与设计、团队系统建设、教育系统建设等业务。

三、真的有通过做外汇就暴富的人吗

有应该是有的，但是国内是禁止炒汇的，绝大部分都是亏的身无分文，很多炒外汇的受害者都是被业务人员洗脑了，这个外汇市场，可以说在国内的外汇平台都是黑平台，每个平台都不存在正规性，说不得某天你就遇到心比较黑的黑平台，直接卷款跑路，放长线的平台则是，给你安排老师，安排托儿，带你一步步走向失败，走向一夜的路途。

如果说被骗了是有机会能够唯权追回的。

四、大家有什么相亲的奇葩经历

我相过一次亲，那个男方比我大8~10岁（年龄介绍人没有了摸清），个子不高，一副扑克脸，在深圳的私企工作（介绍人事先不知道，我和他聊过后才知道的），工作10年回来我们的小城市（衡阳）买了一套房（介绍人一直在那显摆那套房）。我在长沙的大中型国企上班，介绍人说如果两人合适，他可以来长沙自己开公司。当我问到他为什么人在深圳却把房子买在老家，还有怎么解决我俩异地的问题时，他回答说：你看哪家不是女的在家打理，老公在外打拼？买房子是为了给父母和以后的她住的。

顿时我就想炸毛，起身微笑说还有事先失陪了，然后介绍人还要我们互相留下联系方式，看在长辈发话的份上我留了，无法理解的事他晚上居然还给我发短信了，那个时候没有长辈在场我就直接说了：我不接受异地恋，没有事情以后就不要联系了吧。

第二天有很多人来我家劝我接受他，说他条件各种好，说我身在福中不知福，要求太高以后会嫁不出去的，凌乱啊，我在他们心中得多差劲啊？

五、想业余时间做美股交易员 问一下这工作怎么样？压力大么？还有就是如果股票亏了要负责么

个人觉得这不太可能，因为我的朋友开始也是你这样的想法，现在还是做不下去。美股是夜间交易的，你白天做了正职工作，下班后还不能休息通宵上班，你是铁人吗？你能撑一段时间那你能撑一辈子吗？而你的收入是没有底薪或者很少底薪的，收入全靠你交易费，可你开始时根本不专业（就算干了几年的还是不专业），能一个月1000块已经是很强的了，什么月薪上万是骗鬼的。

加上欧美股市衰退，前途一片黑暗。

你勉强坚持活得比扫街的还苦。

亏了你是不用负责的，中国没那种法律支持，但你在客户心中，或者压根就是骗子

的形象，你觉得有意思吗？这是真话。

回应二楼，你的说教我相信公司的典型洗脑，类似的话我也听太多了，不过，事实是你说的“成功”那是连千分之一的几率都没有。

而且，那种“成功”了的人还大多是有其他客观原因，包括前期的家庭经济支持等，并非单靠自己的努力就可以实现。

我的几个刚毕业的朋友，就是相信了你们的话，问家里拿了上万块了维持没有工资的生活，在广州“努力”了半年，半年拿到手的工资却不足1000块！！！你们的洗脑总是要充满热血和对未来美好憧憬的年轻人要学会什么坚持、忍耐、团结、吃苦、磨练，谈成功、谈理想、谈未来！是啊，你们少数人成功了，可是你们是踩着无数没有成功的同事的躯体往上爬的！他们也有理想、有家庭、有血有肉，你们一个月有几十万为什么不分一点点给你的同事们？他们连饭都吃不上啊！你们当然想让他们新进来的人坚持，因为他们的创造的利润你们是可以分一杯羹的，为了成就你们那月薪几十万的“金字塔”。

不过，我说再多也没用，楼主，你坚持进去工作一段时间就知道谁在说真话了。

六、股票期货导师李尧的培训怎么样？

我之前上过课，客观的讲，还是有用的。

对于像我这样的新手，作用还是有的。

只不过做股票期货，经验得慢慢积累。

七、传销是什么东西啊？

第一：传销的定义：传销是以事业为导向，以发展下线为手段，以诈取暴利为目的的非法商业活动，就是传销。

第二：传销的特征。

不同的传销，其特征也不会一样。

简单的说一下异地模式的传销特征吧 一般的流程是：

初次打电话不会邀约您去，而是沟通感情的同时，了解您的一些情况。

然后简单的告诉您，他们那边的状况。

然后为下次给您打电话做一个铺垫。

一般情况下，这种电话要求时间在五分钟左右。

第二次打电话，一般都是挖掘你的梦想，然后把他们那边的情况告诉你。

一般情况下，都会告诉你，他们那边如何如何有发展前途。

等等 第三次打电话，基本上是属于邀约电话了。

告诉您不要带钱的原因是让您消除戒备，到了他们那个集体以后，会给您精神洗脑，然后再教您如何问家人要钱等等。

传销真正能挣到钱的，只有上面几个操盘手而已。

传销洗脑中有一个过程 首先先把您原有的梦想打破，又或是挖掘人深处的痛苦，然后重新建立起一个新的梦想，而这种梦想是建立在看起来很合理，而且利益又非常诱人的前提下。

至于传销为什么会害人，这个也很简单，很多人的梦想被建立起来以后，有些人取出所有的存款，甚至贷款家族式的来从事这个行业，最后发现这个梦想是一个不能够实现的幻想，而又有很多的亲人和朋友跟自己去做了，也有很多人和自己的情况也都一样，这样的情况下，就会可想而知了。

最好的结局是失去了金钱，相对比较好的结局是失去了金钱的基础上，也失去了亲情和友情，最坏的结局就是所有的都失去了，还造成了家破人亡的局面。

像这样的情况下，也不难理解为什么传销会害人，以及让人想起来就切齿的原因了。

第三：传销与直销的区别

1、正规的直销公司在工商局会有8000万的注册资金和2000万的保证金。

而非法传销组织则是不存在公司，或者是打着其他合法公司的旗号，从事非法传销活动，当然了，也有一些传销公司为了增加它的信誉度问题，也出现在当地的公司注册一家小的传统公司，或者虚构注册公司。

2.产品：正规的直销公司产品属于多元化的，并且，大多数产品都属于其公司自己研发生产的，而只有少部分属于代理，或不代理其他公司产品。

传销组织的产品，一般情况下比较单一，而且大多数产品都属于三无产品。

也有很多非法传销组织会假借其他知名公司的产品(但，其产品属于假冒伪劣产品)，近年来出现了也出现了一些新的传销产品，比如：远程教育、集资、政府工程、

网上店铺、原始股票等等 3、教育系统

正规的直销公司有完善的教育系统，以及教育专家讲师团队等

而传销组织，则只有团队成员组织的培训。

4.正规的直销公司会有专卖店，而传销组织则没有专卖店

5.有无完善的退货和换货系统。

以上是辨别直销与传销的方法，希望能够帮助您！如果您准备从事直销行业，建议您选择一家适合自己运作的直销公司，这样会增加成功的几率，也会更容易操作市场。

还有什么问题不明白的，咱们继续交流！

倡导绿色直销、倡导理性直销、倡导和谐生活！免费专业提供：直销行业资讯、传销团队嫁接与转型、直销团队品牌策划、奖金分配制度分析与设计、团队系统建设、教育系统建设等业务。

参考文档

[下载：专业炒股是不是被洗脑了.pdf](#)

[《股票复牌第二次临停多久》](#)

[《股票一般多久买入卖出》](#)

[《德新交运股票停牌多久复牌》](#)

[下载：专业炒股是不是被洗脑了.doc](#)

[更多关于《专业炒股是不是被洗脑了》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/29343192.html>