

网络投资真能赚钱吗？好好看看这篇文章你就明白了！

市场上很多股民（客户）对股票分析、讲解的需求是非常大的，所以导致网络上所谓的老师通过各种股票网站发文章亦或者冒充股票公司客服给股民打电话，发短信的形式要求添加老师或者助理的微信

其中助理（业务员）负责主要的角色是给股民推送好的股票、诊断手中被套的个股，亦或者推荐股票战法，而他这么做的的最终目的都是为了要你进直播间

直播间老师（讲师）是负责给股民讲课，一般有3-5个老师，也会帮助部分人解股，推送股票，其实老师和助理的作用差不了多少，只不过老师专业些！助理的作用是连接着老师和股民。

直播间发起：为了不在让散户股民被主力割韭菜，某私募操盘手携手民间股神某某、牛散达人某某共同建立公益讲座，更有老学员（助理）无私助力（助理）无私助力，这些身份都是包装的，就是听上去有信服力，老师和助理都是把自己包装的很好，更会相互之间打掩护和配合。



做上面那些可以对冲风险，还会说是托关系才争取来的，名额有限，要多少资金才能入场（卡资金），助理会让股民找产品客服（这个也是和他们一伙的）开好户，入金，然后直播间老师会带操作，根据行情，最开始会让股民赚一些，然后有些老师或者一些资深的助理会开始带反单，开始让股民亏钱，只有股民亏了钱，平台的

老板才能赚钱。

输了钱，一些不甘心的股民在老师或者助理的怂恿下加大资金，因为亏了钱老师会说你的资金太小，扛不住风险，加大资金扛住风险，带你们赚回来，然后就是老套路，赚一点亏一点，最后都是会亏进去的，他们会压榨股民的每一分资金，用他们的话来说就是“我们不下手，别人也会下手，与其别人下手，不如我们下手”。然后就是亏钱，加资金，慢慢的直播间会开始关闭，理由是考察新的项目，其实就是股民的价值压榨没了，他们开始新一波的直播间了。

这些骗局能成功的原因在于环环相扣，让人防不胜防，利用人与人之间的信任感，达到赚钱的目的，其实只要管住自己心中的贪念，他们就拿你没办法，想要学习股票知识，就看一些教学的文章，书籍。想要好股票，可以自己学习好知识找，学到的才是自己的，不想学习，懒，听别人买股票，赚钱了算你走运，亏了只能说是你的不幸！想要在这种直播间学习的，记住他们的票别买，转产品别跟着作就行，其实还是能学到东西的，记住，除了你亲人没有人会对你无缘无故的好，嘘寒问暖的，若是有，那是因为你身上有他们想要的东西！！！！