

# 股票客户如何洗理念，炒股票最重要的是什么理念？-股识吧

## 一、炒股票最重要的是什么理念？

股票做到最后就是心态。

初级看涨跌中级看趋势高级看政策最终要看的是心态，好股票买了禁不起主力震荡被清洗，怎么谈收获呢

## 二、炒股正确理念是什么？

初入市者，应当学习，没有掌握市场的运动规律之前，最好先别操作。

学习炒股首先必须有正确的炒股理念（即正确的炒股思想）。

其次，选股要选的正确（即选那些涨的多快稳的个股）。

再次，买入点和卖出点要准确及时。

炒股当看准大势（盘），选对（准）个股，时机介入，波段炒作，顺势而为。

最好不参与个股的调整，更不参与个股的下跌。

炒股忌“贪”、忌“怕”，股价在相对高位时莫贪，股价在相对低位时莫怕，炒股应当有一颗平常心，按市场规律办事，顺势而为。

多者之利取自于空，空者之损源于多。

利多出尽不涨则必跌，利空出尽不跌则必涨。

牛市中拉高要追进，熊市中拉高则要出局。

不要因为小利益而耽误大行情，不在因小的振荡变化而迷失大方向。

破强支撑线无条件走人（出局）。

## 三、庄家如何洗出散户

一般主力持有的基本筹码占流通盘的45%-50%，剩余的55%-50%在市场。

在较长的吸货阶段,主力并不能肯定在此期间没有其它的主力介入，通常集中的“非盘”如果在10%-15%以上，就会给主力造成不小的麻烦。

在操作过程中这种情况十分常见。

经常两个主力几乎在同时介入，持仓比例都差不多，吸货阶段都十分吃力。常常到最后这只股不错，但就是不涨，上下震荡，成交量时大时小。

这类股多半是几个主力碰了头，彼此相互制约。

如近期有两个主力同时看好南京某股票，当时该股只有3000万股的流通盘，双方在吸货之后，都已持仓近千万股，这可进退两难了。

由于大主力之间进行“合作”几乎不可能，所以该股上下震荡至今，不能顺利上攻，成了一块“鸡肋”，食之无味，弃之可惜。

所以必须“试盘”。

试盘的方法一般是主力用几笔大买单，把股价推高，看看市场的反应。

主力将大买单放在买二或买三上，推动股价上扬，此时看看有没有人在买一上抢货，如果无人理，就说明盘面较轻，但股性较差；

如果有人抢盘，而且盘子较轻，就成功了一半。

紧接着主力在拉升到一定的价位时，忽然撤掉下面托盘的买单，股价突然地回落。

而后，主力再在卖一上压下一个大卖单，这时股价轻易下挫，这说明无其它主力吃货。

在推升过程中，盘中有较大的抛压，这时主力大多先将买盘托至阻力价位之前，然后忽然撤掉托盘买单，使股价下挫。

如此往复，高点不断降低，该股的持有者会以为反弹即将结束。

突然主力打出一个新高之后，又急转直下，此时比前期高点高，眼看很快要跌回原地，非盘再不敢不减仓了，于是集中的抛单被拆散了。

比如：某大户的持股成本在10元左右(与主力的成本相近)，共15万股，主力在11元左右开始试盘，连续几日从11元多下触10元，有一天突然破位下行到9.8元，此时大户减磅3万,紧接着又猛地拉起到10.80元，大户认为应该拿回筹码，于是买回1万股

。

而后股价又拉至11.80元，大户还未来得及高兴，就又跌到10元。

大户感到抛压太大，又减磅4万，至此，大户持仓是 $15-3+1-4=9$ 万的筹码，而且平均成本比过去高多了。

这样在11元的抛盘由15万变成了零。

## 四、股票怎么洗低成本

洗低成本是建立你在高位买入股票的基础上实现的。

比如说你10元买入1W元股票现在跌到5元，你现在的补进5千你的成本就被摊低到7元多。

当然这是最简单的一般常用的手法是在半仓的情况下

利用手上的一部分筹码（和手上的闲余资金）每天利用上下3个点以内的反复操作

实现短线获利 当天低位买入筹码 高位抛出手上旧有筹码

## 五、怎么样去向客户推荐买股票的内容

灌输理念的前提是需要的是客户听你讲解。

主要抓好以下几点要素，可以有效的向客户灌输理念：1、洽谈时给客户一种我不是赚你钱，我在帮你省钱、赚钱的态度。

2、要让客户听到我们是一体的，而不是我、你，可以有效的让客户接受你的氛围。

3、不要让对方太早知道你营销的内容，并且将内容分成一点一点，比如每次一两句话，逐渐灌输，让对方毫不费力了解，轻松消化每一小节。

并且内容要一环扣一环，让对方每次吸收完你的一个理念后，还有好奇心或愉快的心情去继续了解下一节内容。

4、学会用视频介绍。

视频的特征是每次出现一个画面和一句话，观看者会很轻松地理解了这句话的内容。

接着又出现新的画面和一句话，又会被对方轻松吸收。

随着时间轴的推移，观看者很快会对产品或服务有了90%以上的了解！5、但是在某种情况下，不能用视频形式展示，该如何做？可以将内容做成图文混排，但不要集中一起，将内容分成很多模块。

模块与模块不能离得太近，这样的弊端是，客户还没看第一个模块内容的时候，可能已经好奇地跳过在看第二模块了；

但模块与模块也不能离得太远，不然可能因为屏幕尺寸原因，视线中只有第一个模块，客户不知道还有第二、第三等模块，只看完第一部分内容就关闭了。

最好的距离是在屏幕内显示1.1个模块，其中的0.1个就是第二模块的前小部分，以吸引对方接着往下看。

## 六、怎样向客户灌输理念

灌输理念的前提是需要的是客户听你讲解。

主要抓好以下几点要素，可以有效的向客户灌输理念：1、洽谈时给客户一种我不是赚你钱，我在帮你省钱、赚钱的态度。

2、要让客户听到我们是一体的，而不是我、你，可以有效的让客户接受你的氛围。

。

3、不要让对方太早知道你营销的内容，并且将内容分成一点一点，比如每次一两句话，逐渐灌输，让对方毫不费力了解，轻松消化每一小节。

并且内容要一环扣一环，让对方每次吸收完你的一个理念后，还有好奇心或愉快的心情去继续了解下一节内容。

4、学会用视频介绍。

视频的特征是每次出现一个画面和一句话，观看者会很轻松地理解了这句话的内容。

接着又出现新的画面和一句话，又会被对方轻松吸收。

随着时间轴的推移，观看者很快会对产品或服务有了90%以上的了解！5、但是在某种情况下，不能用视频形式展示，该如何做？可以将内容做成图文混排，但不要集中一起，将内容分成很多模块。

模块与模块不能离得太近，这样的弊端是，客户还没看第一个模块内容的时候，可能已经好奇地跳过在看第二模块了；

但模块与模块也不能离得太远，不然可能因为屏幕尺寸原因，视线中只有第一个模块，客户不知道还有第二、第三等模块，只看完第一部分内容就关闭了。

最好的距离是在屏幕内显示1.1个模块，其中的0.1个就是第二模块的前小部分，以吸引对方接着往下看。

## 七、什么是股票个人操作理念

这比那些没完没了地问大盘会跌到哪个点的问题，让人愉快多了。

有思想的人才会懂得问这样的问题。

我来回答一下。

个人操作理念，在我观念中，是股票诸多技能和思维中，首推第一位的。

没有这个，一切无从谈起。

市场上不成功的散户们为什么总是转不出套牢割肉割肉套牢的怪圈？终极原因就在这里，没有个人操作理念。

人云亦云，或者听股评看博客，人家推荐就买，结果。

- 。
- 。
- 。
- 。
- 。
- 。

被各种庄托耍弄来蹂躏去。

资产一再缩水，然后再骂天骂地骂ZF。

个人操作理念，三部分。

一，大趋势判断二，选股思路三，操作手法和纪律。  
没有这三点，自己就要检讨了，因为我们要在这片食肉动物充斥的草原上生存下去。

## 八、怎么样去向客户推荐买股票的内容

这些全靠自己的技术和对市场走向判断的经验。  
看好市场走向，选定带动市场的板块，从板块中挑选龙头，所谓龙头就是此板块中最先启动的，和业绩什么的无关。  
还有记得一只股票不要推荐给3个以上的客户，小盘股就更是如此了。  
推荐给客户多的话，主力会开始洗盘，主要就是洗这些大户，怕他们在拉升途中抛货给他们造成损失。  
这是肺腑之言哪.....我的客户被洗了一个月.....

## 参考文档

[下载：股票客户如何洗理念.pdf](#)  
[《当股票出现仙人指路后多久会拉升》](#)  
[《股票持有多久合适》](#)  
[《股票的牛市和熊市周期是多久》](#)  
[《买了8万的股票持有多久可打新》](#)  
[《股票st到摘帽需要多久》](#)  
[下载：股票客户如何洗理念.doc](#)  
[更多关于《股票客户如何洗理念》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/read/4939117.html>