

最近有一位之前找过的用户问了我们小编的一个问题，我相信这也是很多币圈朋友经常会疑惑的问题：今年暴涨727%相关问题，今年暴涨的股票10倍相关问题，带着这一个问题，让专业的小编告诉您原因。

北京到烟台，

途经：荣乌高速、长深高速

约718公里，

开车需时7小时40分钟，

高速公路收费约323元。

烟台市，是山东省地级市之一。烟台地处华东地区、山东半岛东北部，东连威海，西接潍坊、青岛，南邻黄海，北濒渤海，与辽东半岛对峙，与大连隔海相望，海岸线长909千米，濒临渤海、黄海，有岛屿63个，是环渤海经济圈、胶东经济圈内重要节点城市、首批14个沿海开放城市之一。

烟台地形为低山丘陵区，山丘起伏和缓，沟壑纵横交错。山地占总面积的36.62%，丘陵占39.7%，平原占20.78%，洼地占2.90%。低山区位于市域中部，主要由大泽山、艾山、罗山、牙山、磁山、蛤?山、嶗山、昆嵛山、玉皇山、招虎山等构成，山体多为花岗岩，海拔在500米以上，最高峰为昆嵛山，海拔922.8米。丘陵区分布于低山区周围及其延伸部分，海拔100~300米，起伏和缓，连绵逶迤，山坡平缓，沟谷浅宽，沟谷内冲洪积物发育，土层较厚。烟台市域降水较充沛，空气湿润，气候温和。

烟台市域内中小河流众多，长度在5千米以上河流121条，其中流域面积300平方千米以上的河有五龙河、大沽河、大沽夹河、王河、界河、黄水河和辛安河。主要河流以绵亘东西的昆嵛山、牙山、艾山、罗山、大泽山所形成的“胶东屋脊”为分水岭，南北分流入海。向南流入黄海的有五龙河、大沽河；向北流入黄海的有大沽夹河和辛安河；流入渤海的有黄水河、界河和王河。其特点是河床比降大，源短流急，暴涨暴落，属季风雨源型河流。

国际上的金融大鳄有：巴菲特，索罗斯，罗杰斯等

沃伦·巴菲特（Warren Buffett，1930年8月30日—），全球著名的投资商，生于美国内布拉斯加州的奥马哈市。从事股票、电子现货、基金行业。

在2008年的《福布斯》排行榜上财富超过比尔盖茨，成为世界首富。在第十一届慈善募捐中，巴菲特的午餐拍卖到263万美元。

2010年7月，沃伦·巴菲特再次向5家慈善机构捐赠股票，依当前市值计算相当于19.3亿美元。这是巴菲特2006年开始捐出99%资产以来，金额第三高的捐款。

2011年12月，巴菲特宣布，他的儿子霍华德会在伯克希尔哈撒韦公司中扮演继承人的角色。

2012年4月，患前列腺病，尚未威胁生命。

2013年福布斯财富榜以530亿美元排名第四位。

2015年3月2日，福布斯发布2015全球富豪榜。

其中，排名前三的分别为比尔盖茨、卡洛斯·斯利姆、沃伦·巴菲特，财富数分别为792亿美元、771亿美元与727亿美元。

2015年7月中旬至8月底，巴菲特所掌管的伯克希尔哈撒韦公司在投资股市方面已经至少账面亏损了112亿美元。相当于伯克希尔哈撒韦市值缩水了10.3%。

2015年美国当地时间9月29日，《福布斯》发布美国富豪400强榜单显示，凭借620亿美元财富排名美国富豪第二名，这也是沃伦·巴菲特自2001年以来的一贯排名。

乔治·索罗斯（George Soros），1930年8月12日生于匈牙利布达佩斯，犹太人。本名是捷尔吉·施瓦茨（Gyömrögy Schwartz），匈牙利出生的美国籍犹太裔商人，著名的慈善家，货币投机家，股票投资者和政治行动主义分子。

现任索罗斯基金管理公司和开放社会研究所主席，是外交事务委员会董事会前成员。他以在格鲁吉亚的玫瑰革命中扮演的角色而闻名世界，在美国以募集大量资金试图阻止乔治·布什的再次当选总统而闻名。

索罗斯的薪水至少要比联合国中42个成员国的国内生产总值还要高，富可敌42国，其一生率领的投机资金在金融市场上兴风作浪，翻江倒海，刮去了许多国家的财富。

2015年1月22日，乔治·索罗斯宣布终极退休。以后他不再管理投资，将全力推动慈善事业。

索罗斯曾于1997年闪袭香港金融市场，使港元汇率一路下滑，金融市场一片混乱。香港金融管理局立即入市，中央政府也全力支持。在一连串反击行动下，索罗斯在香港的“征战”无功而返，损失惨重。

自上世纪末起，索罗斯透过旗下的“开放社会基金会”及其前身“开放社会研究所”，在“颜色革命”背后推波助澜[2]。2003年的格鲁吉亚“玫瑰革命”，2004年底的乌克兰“橙色革命”，土耳其国会修改宪法，埃及穆巴拉克下台都发挥了重要作用。有舆论分析认为，所谓“开放社会”或“援助扶贫”只是表面装饰，索罗斯的真正意图是向全世界输出美国的意识形态和价值观念，通过国家政权更替，为自己的金融投机鸣锣开道。

吉姆·罗杰斯，现代华尔街的风云人物，被誉为最富远见的国际投资家，是美国证券界最成功的实践家之一。他毕业于耶鲁大学和牛津大学，选择投资管理行业开始了自己的职业生涯。1970年和索罗斯共同创建量子基金。量子基金连续十年的年均收益率超过50%。1980年，37岁的罗杰斯从量子基金退出，他为自己积累了数千万美元的巨大财富。1980年后，罗杰斯开始了自己的投资事业。已经成为全世界最伟大的投资家之一。

罗杰斯毕业于耶鲁大学和牛津大学，选择投资管理行业开始了自己的职业生涯。1970年他与另一位大名鼎鼎的投资家索罗斯组成量子基金。罗杰斯负责证券分析，索罗斯专事买卖证券。两人配合默契的成功合作，使得量子基金连续十年的年均收益率超过50%。1970年量子基金开始时的资产额为1200万美元，到1980年已增长为2.5亿美元。1980年，37岁的罗杰斯从量子基金退出，他杰出的理财术为自己积累了数千万美元的巨大财富。

1980年后，罗杰斯开始了自己的投资事业。

罗杰斯博览群书，学识广泛，他始终认为投资家最重要的素质是独立思考能力。他渊博的知识为他的独立思考奠定了坚实的基础。把投资眼光投向整个世界的股票市场信息，是现代投资家一个特殊性点。罗杰斯是这方面的佼佼者。

1984年，外界极少关注，极少了解奥地利股市暴跌到1961年的一半时，罗杰斯亲往事发地奥地利实地考察。经过缜密的调查研究后，罗杰斯认定机会来了。他大量购买了奥地利企业的股票、债券。第二年，奥地利股市起死回生，奥地利股市指数在暴涨价中上升了145%，罗杰斯获大利，因此被称之为奥地利股市之父。

1987年，持续上涨数年后的日本股市渐渐趋缓。罗杰斯预见到日本股市的跌势即将开始。1988年，他开始大量卖空日本股票。事后的结果正如他所料，他卖空的每种日股都又相继下跌，他因此而获取大利。

1987年上半年，他预见到美国股市即将发生暴跌，因而适时卖空股票。1987年10月19日，美国股市崩盘，他的卖空操作又获成功。

在挑选股票上，罗杰斯最关心的不是一个企业在下一季度将盈利多少，而是社会、经济、政治和军事等宏观因素将对某一工业的命运产生什么样的影响，行业景气状况将如何变化。只要投资者预测准确，而某一股票的市场与这种预见的价格相差甚远，那么这就是最能赢利的股票。因此，罗杰斯一旦发觉某种长期性的政策变化和经济趋势对某个行业有利时，立刻预见到该行业行将景气，于是大量购买这个行业里的所有公司的股票。大手笔，痛快淋漓。

1974年，美国生产飞机和军用设备的洛克希德航太公司的利润大幅度下降，世间纷纷传言其即将破产，股票价格落花流水跌至破产的价位：2元。冷静的罗杰斯从国际竞争格局中看到，美国与苏联两大国军事技术的较量必将愈演愈烈，美国政府必定会将巨大的注意力放在生产国防用的最优良设备上。因此，洛克公司将会得到美国政策性的大力扶助。基于这种预见，在人们大量抛弃洛克公司的股票时，罗杰斯大量买进，不久后，洛克公司股票突然从寂静中暴发，股价从2元升至120美元。罗杰斯获大利。

波音757最早计划取代波音727，但从整个生产周期来看，它是一款成功的机型，但并不代表在商业上受欢迎。1982年2月19日，波音757首飞成功。不久后波音757便被交付给商业客户。波音757虽然在设计和运营方面受到运营商的好评，但销量一直不温不火。2005年11月8日，波音终止了757生产线。波音757的境遇却随着停产逆转，并带动了757在二手市场的价值。值得一提的是，特朗普在当选美国总统之前，他的专机就是一架波音757。

在1970年代，麦道和洛克希德分别推出了DC-8-60和L-1011三星式客机。而波音则主要对波音747进行特殊改型，它们对于竞品而言处于下风。而几个西欧国家则联合起来成立了空客公司，推出的首款A300型也来势汹汹。尤其是波音747的四台发动机，在石油危机期间更是处于劣势。波音开始推出全新的7X7计划，其首款产品就是波音767。

波音发现有部分航线装不满767的客舱，这也为757的诞生埋下伏笔。与此同时，搭载三台发动机的波音727则逐渐跟不上市场节奏，步入市场生命末期。于是波音在借鉴767的基础上，研发出了757。在设计方面，波音757保留了707/727的机体直径和3+3的排列方式。它的驾驶舱设计、操纵方式和维修程序均和767类似。波音757推出后，获得市场的积极回应，1982年2月，波音757-200就获得了105架订单。

波音757在窄体客机中航程最长，它搭载200人航程可达7200公里，最为值得称

道的是波音757的爬升性能，它比其他客机能以最短时间爬升至1万米，被美国飞行员称为“火箭飞机”。但是波音757需要搭载75%的乘客才能达到收支平衡，这也造成市场的定位高不成低不就。1990年代757的订单开始大幅滑坡，这也迫使波音在2005年停掉整个生产线。

2003年10月，随着大陆航空（现并入美联航）宣布将其剩余757-300的订单转为737-800，波音正式宣布将在一年后结束757项目。（是的，这个剧本很熟悉，跟A380很像。）2004年10月24号，随着最后一架757下线，这持续了21年的生产线即宣告关闭，757的产量也永远停留在了1050架。

不用说也知道，911是航空业，尤其是北美航空业永远的痛。而在2001-2003年这个时间节点上，中东不稳定局面导致的油价上升，伴随着客流量的减少，直接导致航空公司的缩衣节食。

更何况由于当时757的主要运用场景仍然是美国国内的东西岸航线，757现在引以为豪的小客流量跨洋点对点航线仍然属于少数。相比757，当时已经具有开行东西岸航线能力的新一代中型机737NG和A321在航线安排上更加有柔韧性，在油耗和单机成本上更是比落后十几年的757更有优势。这样一来，911和油价便成压垮757的最后两根稻草。再加上757项目在财政上已经达到了盈利的目标，波音的选择当然无可厚非。

之后的故事我们也知道了。随着全球经济的复苏和油价的缓和，航空业蓬勃发展，航程和载客量正好落在宽体和传统窄体中型机之间的757成为了独树一帜的存在，用来飞国内又能装，用来飞远程点对点又相比宽体机成本小不怕赔钱。

757是作为767的姊妹机一同开发的。他俩共通的座舱也是为北美三大航这些机队里757、767都有的航空公司所津津乐道的。仅通过极少的过度训练，飞行员便能在这两款外表和用途截然不同的客机之间随意切换。可737和757之间的区别可就大了。民航客机大部分的子系统如液压、电力、增压、引气等的控制界面都位于顶部面板。我们可以通过各个机型的顶部面板大致了解一下两款飞机之间的差异。

从最开始的737-200 Original，到最新的737 Max，燃油、电气、飞控、液压、空调组件、客舱增压、引擎点火开关等等等等子系统的位置和操作基本保持一致，这极大程度地方便了飞行员在不同代737之间相互转换。

而757的顶板，虽然看起来现代很多，却跟历代737差了十万八千里。从开关形式的不同到子系统面板位置的变化，处处体现了两个机型之间的隔阂。

而脱胎于宽体767的757在系统层面上与737的不同远不止于座舱设计：

757的操纵面为纯液压作动，而737保留了钢索传动

757采用拨杆式安定面配平，而737仍保留了机械传动的手轮

757有三套惯导，大气数据计算机，和自动驾驶仪，而737只有两套

757有备用的冲压涡轮RAT来保证紧急情况下的液压和电力供应，而737仅仅依靠电池和钢索传动来保证对飞机最基础的掌控。

飞行员和勤务人员对飞机的深刻了解和熟练度是保证飞行安全的第一道防线。正因如此，飞行员机型训练成本和机队中机型之间的互通性是每个航空公司不得不忽视的因素。

737历代机型之间互通的设计使得飞行员在机队里的各个机型里自由转换，这也大大方便了航空公司的机组调配工作。尤其是现在的客机换代周期下，新机型入役时老机型仍在当打之年，Southwest甚至在737 Max服役之后才退役了其最后几架737 Classic，飞行员经常在NG和Max之间混飞，更是突出了机型互通的重要性。相似度高的设计也意味着很多航材和地勤人员的培训能在不同代飞机之间共用。对于波音来说，737的各个改型可以混线生产，增加灵活性也降低初始投资。真可谓是百利无一害了。

相比之下，引进757改款作为737替代者意味着大批飞行员需要经过大量的系统性培训和测试才能驾驭新机型，同时这批飞行员也暂时失去了驾驶老机型的能力，这对航空公司来说绝对是一个大大的减分项。再加上失去之前所述的其他机型共通带来的优势，对于一款客机的吸引力可以说是大不利了。

既然是757的缩短版，那么757的机翼自然是大体上要予以保留的。然而这个能够承载757-300 124吨起飞重量的机翼十分的巨大：185平方米的翼面积比737系列的125平方米大了将近一半，而38米的翼展则比737系列长了两米。与此相比，NG世代的最大机型737-900ER最大起飞重量也仅为85.2吨。可不要小看这多出来的两米翼展：ICAO的C类机型最大允许翼展为36米。737在这个限度之内而757却只能归于翼展要求在36-52米的D类机型。这意味着757无法使用诸多以C类机型为标准设计的机场，也无法停进一些航司为A320和737设立的停机位。

757超大的翼面积对于737的重量级别来说，过于多余，与737系列自身的机翼相比有诸多缺点：

更大的翼面积会带来更高结构重量和浸润阻力

更低的展弦比造成了更多诱导阻力

缩短的机身意味着水平尾翼需要产生更高的负升力来抵消力臂缩短的影响。这意味着水平尾翼偏转角度需要加大，同时机翼也需要产生更高的升力来抵消增加的负升力。这两者都会增加阻力。

随着航空公司对油耗愈发地吹毛求疵，A319neo和737 Max 7这两款缩短机型即使仰仗于和其他机型的互通性也无法在100-150座市场与小机翼的庞巴迪C Series（现称空客A220）竞争了。这也只能怪于相对于载重量过大的机翼了。

综上所述，在737 Max项目开始的时间点上，推出以757为基础缩短的机型来替代737有着诸多的劣势，势必也是波音有考虑到的。

市场定位失败，现波音737MAX和波音787可以替代

波音757是波音系列在上世纪70年代，推出的一型中远程窄体客机。当时西方刚经历油价暴涨，所以波音757设计初衷就是以省油为主要目标，采用双发两台RB211发动机布置（RB211是当时波音747的发动机），再加上窄体单通道节省横截面，最远航程达到7200公里以上。

一开始波音规划是波音737负责100座级市场，波音757是负责200座级市场。而老对手空中客车这个级别作品是150座级的A320，大家进水不犯后河水。

但是不想空客后面除了推出120座级的A318来跟波音737抢饭碗，还把A320机身拉长40%，载客能力也增加40%，推出A321踏进波音757的市场区域竞争。

空客A320家族，正好打在757和737结合部，然后扩散开来

长臊的空客A321动力虽然没有波音757那么强，航程也比波音757少，是5600公里，但是运营成本要比波音757少1/4以上，200座级5000公里内的市场份额给抢光了。

所以波音要么推出缩水版的波音757，但波音757基础格局在那里，他的尾部紊流跟大中型客机一样，不利于机场安排，而且必须要换发才能降低运行成本。而另一个选择就是拉长波音737，也就是波音选择的方案，737经过三次拉皮手术，终于最高达到190座级，可以覆盖波音757中短程航线的市场。

波音757和波音787座位分布图，宽体双通道客舱舒适型远比窄体单通道受欢迎得多

而在波音757进行延长座位方面，客户需求发生变化。窄体单通道客机客舱太狭窄局促，200座以上级别大家都开始喜欢宽体客机。于是波音推出787系列，通过不同机身长度覆盖240座级到330座级市场，而且航程进一步加大到1.1万-1.3万公里，可以飞洲际航线，比如说最赚钱的大西洋航线。

这一个问题其实就是当今全球民航运输市场不断变化成长而导致竞争加剧的结果。

上个世纪七十年代中期，当时波音公司在中远程干线客机领域已经拥有了波音707和波音747两款四发大飞机产品，前者商载150座，航程6700km；后者商载360座，航程1万公里。在中近程干线客机领域拥有波音737和727两款客机产品，前者采用双发配置，商载100-130座，航程4000km；后者采用三发配置，商载130-180座，航程4500km（相比之下，从商业定位上看727有点不伦不类的感觉）

在这四种产品中，波音747算是一骑绝尘，无论是当时美国国内的麦道、洛克希德，还是当时欧洲空客、法国达索、英国航宇、苏联伊留申、图波列夫、雅克列夫等都还未有任何同类竞争产品推出；而在这种6000-10000km之间的远程航空运输领域中，已经开始出现了较多的竞争者了。

更为重要的是，上个世纪七十年代全球爆发了严重的石油危机，石油价格高涨数倍，这一点让航空公司的运行压力大增，对于民航飞机的燃油经济性提出了更高的要求。

为此，波音公司计划淘汰波音707和波音727和737这样的机型，从而推出两款新的客机产品，这就是波音757和767。按照波音的战略设想，757和767都采用双发动机模式，机身结构采用“准宽体结构”（比窄体客机稍宽，但是还未达到今日宽体客机的宽度）；商业定位方面，767专攻大密度远程航线，商载能力在250-350座，航程7500-11000km，757则专攻低密度远程航线，并兼顾短程航线，商载能力在200-240座之间，航程6400-7200km。

也就是说，波音公司的设想就是让757和767两款双发客机产品一上一下，力求抢占全球民航客运中的远程运输市场。

但是波音忽略了民航客机发展的一个趋势，民航客运细分市场慢慢的由之前三个细分市场变化成两大细分市场：

- 1、在中远程干线市场上，力求的客机性能需要保持在上商载能力250-350座之间，航程要在12000-14000km之间，这样可以满足全球洲际远程航线的需求；

2、在中近程干线市场上，力求的客机性能需要保持在上商载能力120-220座之间，航程要在5000-6000km之间，这样可以满足全球各个国家国内航线和短程国际航线的需求；

在此背景之下，刚刚成立的空客公司1974年向民航界推出了A300这款双发宽体中远程客机，商载能力达到260-300座，航程达到7300km，可以值飞泛北大西洋航线，从美国到欧洲了。由于采用双发动力配置，燃油经济性优于四发飞机和三发飞机，从而在当时的民航市场上大受欢迎，成为一款畅销机型。

在A300大卖的情形之下，空客又推出了A300的缩小版A310客机，依然采用宽体机身+双发模式，商载能力220座，航程7000km。

正式凭借A300和A310两款宽体双发中程客机，空客公司成功击败了波音757和767，导致这两款机型在波音历史上产量极低。

不过之后的空客犯了迷糊，痴迷于四发大型客机产品，先后推出了A340和A380两款四发客机产品，市场表现极差。

为了扳回一局，波音在八十年代开始启动自己的大型远程宽体客机计划，这就是波音777和波音787，这两款客机产品凭借200-400座的商载能力、12000-14000km的航程帮助波音夺回失去的中远程客机市场，完全干翻A340和A380。

并且一再改进波音737客机，先后推出第三代波音737和第四代波音737，商载能力已经覆盖了100-220座，航程6000-8000km的航线市场，基本上已经完全覆盖了原先757的业务范围。

所以，任何一种客机产品的消失，都是因为其自身性能不符合当前的市场需求。只有不断的发展出符合市场实际需求的客机，飞机制造商才能不断的赚取利润。

想必说到这里就基本上把问题回答清楚了。

对航空方面感兴趣的朋友，不妨来关注老鹰航空吧。

改进737，很大程度上取决于节约成本和来自竞争对手空客的压力。时间不允许波音重新设计制造一款新飞机。为了能有竞争力，三番五次进行升级改造，凡事都有极限。飞机失事也是因为最后的改造为了改而改，安全隐患没有顾忌。

757和737定位于两个不同市场，837定位大众化的市场，目前市场需求量最大的，而原757主要面向于高原和窄体长途，窄体长途波音还有737-900er以及737max

10. 所以737是波音的明星畅销单品，肯定会不断升级。

说这观点前，请先想想以前旧机场是怎样的，说完。。

1996年涨幅最大的股票前五名分别是：1、000551苏物贸727%，2、000571新大洲569%，3、000031深宝恒544%，4、000046南油物业526%，5、000021深科技505%。1997年涨幅最大的是：1、000021深科技291%，2、000636风华高科237%，3、000519蓉动力208%，4、000670天发石油203%，5、600607联合实业201%。1998年前五名分别是：1、000633合金投资404%，2、600669鞍山合成317%，3、600657天桥百货266%，4、000695灯塔油漆229%，5、000048康达尔200%

其实有一个很有意思的玄学分析，中国股市逢8必跌，逢9必涨，98年亚洲金融危机，08年世界金融危机，2018年啥危机也没有，但就是跌去了上千点。而完全相反，在中国股市的历史上，99年爆发了519行情，在2009年，出现了刺激大反弹，指数也能翻倍。到了2019年，这春节刚过完，指数已经底部拉升超过了20%！如果非要在这个玄学上找一些确定性的原因，其实也是有的，8这个数字代表着旧，而9这个数字代表着新，为了到9能有一个举国欢庆，过生日的气氛，所以8的时候会特别谨慎。要把所有的好消息都释放在9这一年。另外，8这个数字刚好跟世界经济的朱格拉周期重合，每十年一次，都有经济衰退的隐忧，所以被动的经济周期压制，和主动的消极应对，造成了逢8必跌，而8跌下去之后，9就有了涨的机会。

年轻的大学生逐梦者，看不起这个看不起那个，以为自己追求地最正确。身为北大研究生的张天一大学一毕业就不顾周遭人异样的眼神，做了自己的选择去开了自己的小餐馆创业。以下是我为大家整理的90后创业者张天一相关文章。

90后创业者张天一：访谈

北大硕士也可卖米粉

一个北大法学硕士，卖米粉卖得风生水起。在90后CEO中，湖南常德米粉创始人张天一算是少有在传统领域闯荡的。他说：“卖米粉千万别拿互联网说事。”“90后”、“伏牛堂CEO”、“北大硕士卖米粉”这三个标签让初出茅庐的创业家张天一——时间赚足了眼球。

都搞金融谁来做实业

广州日报：6年法律专业为什么会去创业卖米粉？

张天一：读法律专业只是一个偶然，继续读研更多的考虑是拿文凭。

硕士学的是金融法，同学大多去投行工作。我在找工作过程中产生了两点困惑，大家都去搞金融了，谁来做实业？另外一个最重要的困惑，大家都想去从事那好工作，但是有大批工作没有人愿意去做。大家都想去好地方，但结果却是并不是所有人都到了这个好地方，更可能是堵在路上。这些困惑，加上身处异乡对家乡米粉的怀念，让我转行去餐饮行业。

广州日报：现在你是怎么理解创业的？

张天一：如果让我自己写新闻标题，我就写“创业就是一种修行”、“身价一个亿就出家”。其实对我而言，创业不是信仰，不是目的，而是一个过程。像褚时健、柳传志这些人，这么高龄了还在工作，我相信不是为了财富，我个人信佛，我更愿说创业是一种修行。

互联网提供创业机会

广州日报：你说卖米粉不要拿互联网思维说事，但互联网真的就没有影响你吗？

张天一：我们90后，本就处于互联网时代，这是我们的本能，由本能而上升到思维层次，我觉得很搞笑。

互联网代表了连接方式的改变，它改变了餐厅的辐射半径。也就是因为互联网，伏牛堂能打破传统餐饮行业地段的限制，在“一流商圈，十流位置”兴盛营业，甚至可以吸引外地湖南人开1~2个小时的车专程跑到我们店里吃米粉。

互联网对90后最大的意义在于：为我们四个一无所有的年轻人，在一无所有的时候，坚持做自己的机会。在传统时代，四个小孩什么都没有，还敢叫板现实，是不可能的。在这一点我感谢互联网。

广州日报：餐饮是一个传统产业，伏牛堂未来会采用怎样的新模式经营？

张天一：未来伏牛堂有可能是一个大数据企业，在明确知道顾客群是湖南人，我们会选择去挖掘一些湖南人的数据，制造一些湖南人需要的消费场景。说不定有可能未来吃米粉是免费的，而是通过消费场景去赚钱。例如我们的制服，以后说不定我们的店一半是米粉店，一半是服装店，也许有可能，也许不可能，我不知道。

90后创业者张天一：创业独白

为进一步增强大学生的创业意识和创业能力，我国出台了“大学生创业引领计划”多项政策措施。在涌动的创业大潮中，一批敢为人先的大学生迈出了创新创业的步伐，追逐自己的梦想，北大硕士张天一就是其中的一个——

“当初我用大概10万元钱，创造了‘伏牛堂’这个品牌，大半年过去了，伏牛堂的估值已达数千万，我们卖掉了11万碗常德牛肉米粉。把这些米粉的长度接起来，大概能绕北京六环一圈。”

12月2日晚，北京大学英杰交流中心。毕业5个月后，24岁的张天一重回北大，与大家分享他的创业心得。他的穿着一如既往：印有“霸王”字样的黑色上衣、军绿色裤子、一双系带靴。

北大金融法硕士、2014年应届毕业生；湖南常德牛肉米粉经营者、北京伏牛堂餐饮文化有限公司CEO——“硕士卖粉”，看似反差强烈的标签，让这个喜欢被人称为有“匪气”的90后青年成为了话题人物。在已经到来的这个12月，据说又有3家伏牛堂新店即将开业。

在创业之路上，张天一和他的小伙伴们听到了很多掌声，当然也有不少质疑。

1 人生可以多一种选择

12月2日上午10点，记者在北京朝外SOHO的伏牛堂见到张天一时，他正在面试当天的第三位应聘者。与传统意义上的正襟危坐不同，双方坐在餐桌旁聊工作、聊星座、聊爱好，聊完了还要互相扫一下微信。然后，张天一问：“吃饭了吗？要不要尝一碗我们的米粉？”

这是一个敢于打破常规的青年。

考研成绩专业第一、北大“演讲十佳”、办过高校巡回演讲、写了两本书、知名律师事务所实习经历、上过多档电视节目……按照大多数人的设定，尽管今年有727万毕业生，张天一的这份简历应该也可以让他找到一份很好的工作。他偏偏不按常理出牌。2014年4月4日，张天一和3位小伙伴在北京环球金融中心地下室的一个拐角开起了一家30平方米、“比路边摊好一点”的牛肉米粉店“伏牛堂”。

“刚毕业的时候，同学们都在收各种高大上的录用通知，我却拿10万元开了一家小店。说心里不慌，那是假的。”张天一坦承，当时有困惑，也有心理负担，硕士卖米粉，怎么跟老师、朋友、周围人说？他为此几宿睡不着觉。

张天一说，一路走来上的都是名校，有时会带来负担。大学毕业了，要么去最好

的企业、最好的机关，要么出国。“20岁的人生本该是道开放式的问答题，为何现在被做成了出国、考研、找工作三选一的选择题？”

他的困惑，在看到一张宇宙星图时豁然开朗。当镜头拉远，地球也只是浩瀚宇宙中的一粒微尘。一个人的烦恼，取决于他的格局和视角。格局越大，烦恼越小。“有什么东西可以大过一个年轻人的梦想？没有！”

张天一说，当所有人都去挤仅有的几个选择时，却有大把的工作没有人做。“就好像国贸是个好地方，大家都想去，可更有可能的结果，不是大家都到了这个好地方，而是都堵在了通往好地方的路上。”创业，可以满足他对自由自在生活的向往。这不是被动的生存选择，而是对生活方式的追求。在他看来，这也是自己与十年前那位毕业后卖猪肉的北大师兄的本质区别。

有人质疑，北大硕士卖米粉是不是资源浪费？张天一有自己的理解：大学最首要的目标是培养健全的人格，让文科生有人文情怀、理科生有科学精神。

目前，我国大学生的创业比例仅为2%左右，远低于发达国家水平。在张天一看来，创业本身有风险，越早创业，试错成本越低。年轻人最重要的不是安稳的工作，也不是钱，而是能不能在精力最好、求知欲最旺盛的时候，以最快的方式获得对世界的认知和积累。“如果说人生有两条轴，横轴代表人的广度和经历的丰富程度，纵轴代表人一生所专精的事业和领域。我始终认为，在年轻的时候，人应该扩展自己的横轴，多尝试，这样才会更加明白应该从横轴的哪个点拓展纵轴，最后走对自己的路。”

张天一说，当社会不再炒作“北大学生卖猪肉”、“清华学生当保安”，开始尊重每一种生活方式和每一个职业岗位时，我们的社会才算是一个正常的社会，很多的问题才会迎刃而解。

2 干别人没干过的事

选择牛肉米粉作为创业项目，张天一是经过深入分析和调研的。

首先，这是家乡的味道。米粉，遍布常德的大街小巷。其准备工作主要在前期，牛肉、牛骨汤要提前约10小时熬制好，等到真正操作的时候，全过程不超过30秒，某种程度上具备了标准化操作的可能性。而雕爷牛腩、黄太吉等餐厅的成功，也给了张天一很大的鼓舞与启发——餐饮业在移动互联网时代有很大潜力可挖。

张天一回忆说，为了拜师学艺，他和合伙人走街串巷，吃遍了常德的米粉。随后，他们又开始进行标准化提炼：用小秤一勺一勺地称量每种配料的分量，又通过常

德餐饮协会邀请到当地最有名的几家米粉店的主厨品尝，最后才制作出产品配方。

“那时候我有个诨号叫‘阿香婆’”，张天一笑着说，创业之初，店里的牛肉都是自己炒制的，每天要忙到深夜，衣服上充满了牛肉味儿，右手也变得格外强壮。

就在张天一创业后的1个多月，国家出台了“大学生创业引领计划”，鼓励和支持更多的大学生创业。“硕士粉”的故事被报道后，张天一成了媒体和大众追捧的对象。慕名而来的顾客蜂拥在小店中，以至于不得不限销售。

6月25日，第二家“伏牛堂”开业，面积扩大到180多平方米。

6月27日，北大法学院毕业典礼倒计时的前一天，张天一独自一人，在店里盘点了创业以来所有的营业数据。1.4万碗！“这样一个数字，让我知道，至少有些东西是踏踏实实的。”他立下了一个目标：到年底卖出10万碗粉。11月中旬，目标达成，比他的计划提前一个半月。

还有更多计划外的收获。

张天一告诉记者，当初他用聚美优品上市的故事激励小伙伴们，没想到2个多月后，自己也得到了徐小平的天使投资。“我们站在徐老师家的窗边，看着国贸的车水马龙，觉得创业这件事太奇妙了！”

目前，伏牛堂已获得来自险峰华兴、IDG资本与真格基金的投资。米粉已经放到中央工厂生产，团队人数达到30多人，而且还一直在招揽人才，为今后扩张做好储备。

在创业带来的奇妙“化学”反应中，政策、市场无疑是催化剂。“我这样的例子，只有在这样的时代才能出现。”张天一认为，今年是中国创新创业环境最好的一年。一系列促进创新创业的政策陆续出台，在市场上，也有越来越多的投资机构、投资人开始将资金投向创业企业。

“顺势而为，在对的时机做对的事很重要。”张天一说，过去一提创业，人们脑海里浮现的就是个体户单打独斗，但是现在大家会觉得，创业是一件很时髦的事情，就像上世纪90年代的下海潮。

大学生创业，没有经验怎么办？张天一却认为，没有经验恰恰是90后最大的优势。在与青年创业者的交流中，他发现，90后创业更看重自我价值的实现，愿意做别人没做过的事。“我们做的是增量市场，而经验适用于存量市场，反而可能会成为束缚。”

对于张天一和他的团队来说，创业除了带来财富上的增值，更大的改变来自精神层面。“创业经历的事情，可能在职场上需要好几年才能按部就班地接触到。现在短时间内就体会到了，这感觉真的很棒！”

在创业过程中，90后的小伙子和卖菜阿姨、垃圾房大叔、保安打起了交道。“我很高兴走出校门后，没有进机关，没有进写字楼，没有站在一个很高的视角俯视这个社会。在这个通常被认为是最普通的行业，我明白了，对绝大多数人而言，他们需要的不是被改变，而是尊重和理解。”张天一告诉记者。

3 做受人尊重的企业

在伏牛堂，记者在就餐时间并未看到预想中的火爆场面。张天一告诉记者，以前那种火爆的场面是“不正常的好”，现在才是立得住的“正常的好”，目前每天单店的流水在8000元到1万元之间。他说，创业最忌讳的是“成功者心态”，尤其是餐饮行业，更要稳扎稳打，在没有准备充分的情况下疯狂开店、疯狂加盟是比较危险的。“伏牛堂的实体门店数量只要保持在一个能够承接住品牌影响力的范围内就好。”

“半年前，我们只是一家小店，现在我们已经成为一个公司。”张天一说，伏牛堂正在形成自己的企业文化，并明确了发展愿景，那就是，“不做中国的肯德基、麦当劳，而是要做一家受人尊重的餐饮企业。”

有很多人认为，伏牛堂是一家拥有互联网思维的餐饮企业。张天一对此并不认同，“互联网只是手段，我们只有一个思维，就是人文思维。”体现在工作中，就是以人为尺度，让一切变得更好玩儿。

伏牛堂的员工，几乎全是90后，他们一半是大学生，一半是进城务工人员。怎么激发他们的工作热情？张天一将工作流程游戏化，给每个工作任务设定经验值，员工完成任务后可以获得“牛币”，用来换假期或向老板提要求。以前没人愿意干的活，现在大家都抢着干，张天一说，这证明游戏管理法起了作用。

在伏牛堂的收餐台上，记者看到了一张环保行动卡片。顾客用完餐，如果自己收碗，并将垃圾按照残汤、塑料碗、筷子废纸的顺序分类投放，每次消费后盖一个章，盖满10次，可以换价值128元的“霸王衫”一件。这款为员工制作的服装，大受顾客欢迎，仅一个夏天就卖出了1000多件。

今年7月，伏牛堂以漫画的形式，将牛肉粉的配方在微信上公开。“没有人像我这样卖米粉。”张天一说，“为什么敢这么自信地公开配方，是因为我们真正的核心竞争力不在这张小小的纸片，而在开业以来积攒下来的几个微信群、几个QQ群的

忠实顾客。”

在伏牛堂的商业模式里，通过问卷调查和支付入口端的数据采集，他们还原出了忠实顾客的“肖像”：来自湖南及周边省份，70%以上是女性，85后占81%。米粉就像一个引流器，将这些群体特质非常突出鲜明的人吸引聚集到了一起。

于是，就产生了“霸王社”——一个在京年轻湖南人的乐活空间。“霸王”是湖南方言，湖南人用“吃得苦、耐得烦、霸得蛮”来形容自己的精神特质。在霸王社里，没有老板、顾客、服务员的“标签”，大家一起读书、看片、赏曲、吃饭、做公益，一起出去玩。玩着玩着，有的顾客变成了员工，有的员工离职后，依然活跃在霸王社。

“我们的米粉是起点，而不是终点。”张天一认为，小众生意做到最后不一定小众，而是将成为某一类消费人群的入口。通过大数据挖掘的方式，可以制造一些吃粉之外的消费场景。“伏牛堂真正好玩的地方就在于我们有很多的想象空间，具体说，我们也不知道未来会成为什么，只是希望做出靠得住的米粉，这样，我们才有资格去探索未知的方向。”

在北大的演讲结束时，张天一充满激情地诵读了他创作的《粉拿之歌》，他说自己非常喜欢这首歌，希望和大家一起分享：“我追梦而来，勇猛无畏，我与兄弟姐妹们携手共进，我精神抖擞，征服高山大海，以伏牛堂之名永不退缩，以伏牛堂之名完成使命；以伏牛堂之名冲锋在前。”

90后CEO张天一：创业“逼”着我成长

人们需要的不是被改变 而是被尊重和理解

2014年7月19日，刚创业三个月的张天一在一次沙龙上分享了自己的创业历程和心得。谈到创业初期，张天一回忆说：“刚做伏牛堂的时候，只有4个合伙人。牛肉是自己切的，自己炒的，自己炖的；米粉是自己进货，自己泡，自己发，自己煮。“所有的工作都是自己做，所以在最开始创业时，我们有两个身份：第一，创业者；第二，基础的体力劳动者。”

张天一这样描述着自己的创业感受：在从事基础的体力劳动过程中，我突然发现，我要跟很多以前接触不到的社会的边边角角打交道，卖菜阿姨、垃圾房大叔、保安哥哥……跟这些人打交道，看到他们的生活状态，会有一个震撼式的改变。那就是在进入这个行业时，你想改变世界的想法是错的，因为对这个社会绝大多数人而言，他们需要的不是被改变，而是被尊重和理解。举个例子，伏牛堂环球金融中心店的东南角是一个鸡蛋灌饼摊，一家三口，大哥大姐还有一个不到10岁的小妹妹。

旁边是一辆铺着棉絮的板车，3个人轮流卖饼，谁累了谁去睡觉。在伏牛堂有时干得非常累，对客人没办法笑，我去买鸡蛋灌饼，他们依然微笑地跟我聊天。这时我就意识到，我的这种累跟他们比，真的是一种书生式的无病呻吟。

张天一感悟说：“经历了这样3个月的历练也好、体验也好，我发现现在我的生活节奏改变了。在马路上遇到发传单的同志，我一定接过他的传单对他笑一下，因为我自己给伏牛堂发过传单，知道这个事儿有多难。每天用完洗手间，一定要把洗手间擦干净，因为我自己给客人收盘子，知道保洁阿姨一大早起来收拾洗手间有多难；晚上回家看到门口站着的保安大哥还是早上那位，我一定对他笑一下，因为我自己当服务员，知道脚在地上站一天是什么样的感觉。”

创业下来，张天一说到自己最大的收获：“在我这个年纪，可能是心怀梦想、迫切要实现个人价值的时候，这时如果一些事情给我们点醒一下，告诉你应该考虑怎么才能为社会创造什么样的价值，这可能是人生一辈子的财富。”

那时，他的米粉店已经在朝外SOHO开起了第二家店面。至今时隔半年，张天一的第四家分店即将开业。

创业是个大概率失败事件 加速获得人生经验

谈到现在的感受，张天一坦言：“创业挺难的，是大概率失败事件。刚开始就奔着我要做成一件事的想法自己会非常难受。我觉着我最大的收获在于，因为创业很难，这就会‘逼’我。”怎么个“逼”法？他解释有两个含义，一是不断地挖掘潜能，使特长优势能发挥出来；二是这个过程中人的缺点劣势都会被放大。这就会不停地考验你，最后你能够搞明白一件事，我到底是怎样的人、适合干什么事儿。

张天一说：“这些经验如果走正常的人生路径要五年、十年你才能悟到，但是创业过程中逼着你，可能半年或几个月在很困难的情况下加速获得人生经验。这时候你才发现，创业成功不成功可能不那么重要。心态不会那么浮躁，感悟才是最重要的。”

对比几个月前他的创业分享，如今的张天一已经逐渐从体力劳动者转型为一个管理者，想法也更加务实，更注重实际。“当时创业是非常理想的状态，充满理想主义、个人英雄主义情结。”张天一笑着说。

“那时候不懂什么叫做管理，现在发现企业是很需要管理的。这两天我最大的感受是一个真正好的leader不是什么都做，恰恰是你什么都能做什么都不做。”他解释说，原来每天都做很多事，现在感悟到作为管理者需要不停地考虑怎么雇人，怎么样请到最有能力的人愿意与你一起共事。现在他每天早上4点钟起来投入工作

，一直会到晚上10点。而他主要的精力就是在公司的发展规划与招聘人才上。

做受人尊重的餐饮企业要有积极向上年轻人

目前，伏牛堂已有近50名员工。作为一个刚从大学毕业的90后，张天一如何管理他的企业呢？采访过程中他多次提及要做受人尊重的餐饮企业，而这个关键是要有积极向上年轻人。

张天一告诉记者，伏牛堂团队主要是90后构成。他将工作流程游戏化，创新发明了“牛币”体系。每天发布任务，员工完成任务就可以获得经验值和牛币，兑换休息或是店内产品等。他讲了个很有趣的例子：“过去餐厅要花很多精力培训员工要微笑服务等等，现在我发一个任务是要与进店的客人聊天，聊成朋友加进我们社群就会奖励10个牛币。现在我的同事看到顾客就跟亲人一样。”

就是这样，伏牛堂近50人的团队中超过一半的员工都是由顾客转化而来的。张天一说：“传统的企业要做好员工体验也要做好对外顾客体验。今天我做好员工体验的同时也就做好了顾客体验，员工与顾客之间是朋友、共生关系。”

创业近一年，伏牛堂发展迅速，让张天一引以为豪的是他的企业文化与价值观。他想打造青年NGO空间，让更多的年轻顾客与员工聚起来，组织活动、发展兴趣协会，同时可以卖粉赚钱。在激励措施上，每个员工的收入也是跟门店利润直接相关。这样可以使员工更富有激情与动力。他说：“7月份分享的主要是理念，现在是用制度机制把理念实施下去。”

对于未来，张天一还有更大的计划与野心。他预计在2015年能够发展到20家门店，目前正在着手筹划中。而之后他还在考虑全国市场，把他的湖南米粉卖到更多的地方。

以2017-2018赛季为例—

1.魔球化的打法，追求效率至上。在这一点上，哈登甚至有点偏执狂的味道。整个赛季，哈登都在极力地追求出手分布的最优化，要么三分，要么罚球，要么就是篮下突刺，进攻端基本就是以此三种解法为主。而刚刚过去的一个赛季，哈登的三分球总计投了722个，命中265个；罚球数一共博得727个，命中624个；以及他的篮下进攻占比达到27.3%，每场比赛出手5.5次，命中3.6个（不包含罚球），命中率高达65.8%，各项数据均是联盟顶级的水准。

在这个快节奏的小球时代，哈登主动抛弃略显鸡肋的中距离进攻模式（中两分和长两分合计只有11%的进攻占比），崇尚并推行数字化的工业流水线打法，这对于

他效率的提升和稳定有着极其重要的作用。这个赛季，他的真实命中率达到61.9%，而进攻真实正负值6.69是全联盟第一，所以哈登场均30.4分的含金量之高可想而知。而更关键的一点在于，能够以如此高效的发挥扛起球队36.1%的球权占有率，同时兼顾效率和产量，除了哈登，联盟里恐怕也只有勒布朗-詹姆斯、库里、杜兰特等少数超巨能够做到了。

列一下威少的数据-本赛季，威少的球权占有率34.1%，篮下出手占比为37.5%，但命中率稍逊于哈登，只有61.1%，同时威少的三分球并不亮眼（326投97中），大量的进攻终结采用中距离的“僵尸跳投”，也不够稳定，所以最终他的真实命中率只有52.4%。

两相对比，你就知道哈登魔球化的极致打法，效率有多么得惊人了！

2.哈登是全联盟顶尖的翼侧单挑人之一。常规赛，哈登的面框单打的频率高达35.1%，场均拿到12.2分，有效命中率55.2%；而到了季后赛，频率则升至43.8%，场均拿到13分。当然，因为季后赛防守强度的上升，哈登的有效命中率下滑到了46.6%，低于同期杜兰特的48.3%，

但是结合产量和效率，整体上，哈登的单打成绩还是要优于杜兰特

。而正是由于哈登在联盟历史上独一档的单挑实力（当然，也有保罗的功劳），火箭队成为了现阶段最克制勇士“无限换防”的球队。

阵地战、慢节奏的软磨硬泡，是火箭本季西决一度3比2领先勇士的关键所在，事实证明，当火箭大量采用这种以单挑为主的“蠕轰”战术时，勇士的“传切”体系将会受到极大的负面影响。毫无疑问，哈登无解的单挑能力对于火箭的重要性，是不言而喻的。

3.哈登的持球投三分，比肩库里；而后撤步三分则独步江湖。在如今4/5号位都需要具备三分能力的大背景下，对于一名后卫的三分远射能力，自然有着更高的要求。对于那些想要打出更大威胁力的1/2号位们来说，接球投三分的能力，只是一个基本面，而要想有更高的上限，你就必须会持球投三分。

为何？因为接球投三分只能被动改变对手的防守阵型-它是因为对方的防守阵型被改变，然后你才拥有了接球投三分的机会，而相反，持球投三分，则更倾向于一对一的单点爆破，后卫们可以利用自己强大的持球投三分能力，吸引包夹，主动对对手的防守阵型施压。显然，后者是一种主动性更强的进攻战术。

可不巧的是，联盟的射手里，大部分人并不具备这种逆天的持球投三分能力，纵然无球三分神准的克莱，大部分的出手也都是接球投。

显然，这种极度稀缺的持球投射能力注定了其巨大的价值和威胁力。本季，哈登常规赛持球投三分命中率达到38.8%，场均出手7.6次，命中3.0球，这种产量+效率的结合型数据，全联盟也只有库里能够做到-他命中率是39.1%，出手5.8次，命中2

.3球，与哈登不相上下。

但库里做不到的一点是，他没有哈登的后撤步三分技术。本季常规赛，库里的后撤步三分，只投射了37次，但是哈登的后撤步三分总数高达175次，而在如此高难度的技术动作下，哈登的命中率更是高达44.6%，比一般优质射手的空位接球投命中率还要高。

显然，后撤步三分是登哥独一档的绝活，说它独步江湖一点都不为过。

就今年哈登得分爆炸力来说，确实太强大了！

我们以2018年12月14号作为分界线，来看看哈登本赛季至今为止超强的表现。

2018年12月14号以来的26场比赛，哈登没有一场比赛得分低于30分，上50分的比赛有3场。在1月24号对阵尼克斯的比赛中，哈登砍下了61分15篮板4助攻5抢断的爆炸性数据，得分上追平了科比在麦迪逊的神迹，终将载入nba史册。在这波超级疯狂的个人表演中，哈登率领火箭取得70%的胜率，说服力满格。

哈登增加了三分攻击的力度

12月14号之前，哈登场均出手11.6次三分。14号之后，哈登场均三分出手暴涨到15.2次。其中在1月4号对阵勇士的比赛中，哈登居然出手了23次三分，命中了10个。这是nba历史上第二高出手记录，第一高的便是克莱的24次出手。

哈登提升了突破造犯规的比例

14号前，哈登场均被犯规6.4次。14号后，哈登场均被犯规次数上升到8.5次。在他的得分构成比例里，罚球占据了很大的比重。在保罗和卡佩拉不在场后，哈登持球攻更加坚决。在局势的研判上，大胡子确实有大智慧。

篮板和抢断等防守数据明显增多

12月14号前后，哈登场均篮板上双的场次比是1:11。此外在抢断和盖帽上，哈登的数据也有相应的增加，这里不再赘述。尤其是在大胜爵士的比赛里，哈登居然砍下了43分12篮板5助攻6抢断4盖帽的全能型野兽级数据！

综合以上三点分析，我们可以清楚的意识到，哈登把自己的强势提升到更高的级别，不是没有原因的。首先是球队目前的形势逼迫哈登不得不做出更坚决的进攻，其次就是德安东尼在球队今年引援不佳以及保罗等球员因伤倒下之后，索性在战术布置上将自己的战术意图实施到了极点，这让哈登获得了更加广阔的发挥空间。球迷

们如果还记得10年前的太阳，当小斯受伤时，纳什往往有更神勇的发挥。最后，哈登提升的不仅是在进攻端的级别，在防守端，哈登的防守级别同样提升明显。这其实是一个相辅相成的联动。比如，后场篮板以及抢断做得好，就能够在第一时间发动自己得心应手的转换进攻。哈登在14号后的比赛中，转换进攻的得分比例明显增加。

所以，在如今的联盟，哈登其实已经是曾经的科比式的存在，在遭遇外部形式所迫时，只要自己愿意，就能打出随心所欲的进攻。这就是他强大的地方！

只是广大哈登迷最担心的是，哈登究竟能把这种强势保持多久？毕竟，本赛季的大胡子场均上场37.5分钟，联盟高居第一！

大胡子哈登，他究竟有多强？这就得从那方面讲，和谁作参照物进行比较，如果在火箭队内，哈登是顶极巨星，队内灵魂，火箭组队及战术安排都是以哈登为核心，你说他有多强！他在得分上以自己的方式突破上蓝，三分远投很独到，数据以及正负值都挺高，所以，常规赛MVP殊荣实至名归。他在整个联盟决不是超级巨星，哈登优点显著，缺点也突出，顺景的哈登势不可挡，逆时的哈登就像三流球员，失误，尤其是关键球的处理上的失误导致他还不具备超级巨星，也许和他的胸怀，思想，追求，担当，心理素质相关，所以说，哈登是一个好的球星，但还不是超级巨星，大家关注哈登，实际关心的是休斯敦火箭，随着保罗在火箭与队友的化学反应有很好效果，再引进一位像詹姆斯，浓眉或乔治这样的将星，哈登，保罗的火箭一定会一飞冲天！

哈登接二连三地打破这样那样联盟的多项记录，近期更是个人数据持续劲爆，那么哈登进攻武器库中到底储备着多少“长枪短炮”呢？

让我们盘点一下：“远程运输机”——跨场的长传球；
“远程导弹”——后撤步三分；

“轮式坦克”——欧洲步突破；“锋利的匕首”——造犯规能力。

1、我不知道联盟有无统计这种场均数据，但我们每场都基本能看到至少一、两个哈登给卡佩拉的长传快攻，形成这种快攻要求：持球者有敏锐的观察能力和传球精准度以及跟本方球员的默契度；而且还基于：一是哈登直接抢到后场篮板，卡片迅速快下，纵使防守方有一到两名球员紧紧跟随，但只要卡佩拉有半个身位的超前，就会形成直接攻框；就算是发底线球或火箭其他球员抢到篮板，如能及时交于哈登，也会形成这种进攻；这也是利用对方不备的“偷袭”，虽然卡佩拉跟对方球员都是面向前方快下，对方球员只是往前跑而卡片是时刻准备伸手去接皮球，哈登的长传球也总是能达到多一分就过、少一分就丢的精准程度

。

所以有时直播镜头还未跟进，火箭的进攻业已完成，一场比赛有两个这样的进攻就够对方受的。

2、哈登的后撤步三分已进化成其独门绝技了，虽然联盟中也不乏使用者，但都差些“火候”，如果细心观察，他的这一绝技根据防守的不同，可以有四种针对性的演化：左后撤步；右后撤步；防守人距离一步；防守人贴身。大家经常能从NBA球员的训练视频中看到，他们如果是在无比赛压力的情况下练习投篮，那几乎是弹无虚发的，所以在比赛中为什么总要强调空位投篮，为此来回传、倒球的目的就是为投篮创造空位，这讲的是整支队伍的运作，单凭个人能力通过娴熟的运球技术为自己创造空位，同时又拥有各种其它技能，或突或投或传。如果你恰好碰到的又是哈登，那就惨了，因为他时不时还能造你犯规，所以防守哈登这样的超强攻击手，摆在你面前的“毒药”就不止两杯。

重点拆解一下哈登是如何应对三分线外贴身防守的，既然是贴身防守，那防守人选择害怕的“毒药”是大胡子的投篮，因为他的三分远投命中率奇高，宁愿选择的一种“死法”是让其突进去再由内线大个子补防，让突我就突，进去后那就使用的是另一种武器了。说回贴身，尽管贴身防投，哈登仍可选择投篮，他后撤步的步幅也是大小可调的，他在各种胯下运球的“闲暇时间”里，是在观察你的眼神跟肢体动作，只要你稍加疏忽让他逮到，大步幅的后撤步就使出来了，或左或右视你的站位而定；我比分领先，只专注皮球投进，如果比分落后，很可能球进还挂一下你的手臂——3+1打四分！如若你惹毛了我，就是投篮为辅，专造犯规，你躲开？那叫贴身？况且造你犯规是我打小练就的吃饭本领：单亲家庭出身的哈登，家庭不是很富裕，承诺母亲会成为巨星要求每天给点儿零钱的小纸条故事，想必大家都听过，那他高中教练斯科特佩拉为激励哈登打赌一事听过没？如果哈登在比赛中能够得到6次罚球，教练就会请他吃汉堡或是请他吃饭，如果达不到哈登就得进行几次冲刺跑，就这样为一顿饭哈登常常想办法在场上去制造罚球机会，现今场均罚球可上双喽！（参看本人之前拙作）

3、掌握欧洲步技术的联盟里也不少，技艺超群者不多，退役的有吉诺比利、现役有德怀恩-韦德、字母哥阿德托昆博等等，那么，哈登的欧洲步有什么不一样呢？他突破上篮的一切动作也都是他教练用请吃饭、请吃汉堡刺激出来的技术，是他用脑子想出点子来又挥洒汗水练出来的，他的突破持球是用双手夹球并将双臂伸出去，其他人是恨不得将皮球夹在腋下护球！将双臂伸出去，防守人经受不住诱惑总想伸手切之，等你伸手时，他顺势抬起胳膊挂你手臂，裁判哨响！

很多人难以抗拒抢断的诱惑，结果他们总是上钩。“这就像是你面前摆着一块饼干，你忍不住想吃它，可是经常吃不到嘴里。他把球置于一个你认为可以抢断的地方

“雷霆队的保罗乔治如是说。猛龙队的后卫丹尼·格林说：“你本不应该担心进攻球员会突然抓住你的手臂，然后制造一次防守犯规，可这样的事情一直都在发生。”（此段之前有文）

4、苏群老师把哈登持球突破这一系列动作又细分成四种：撩、挑、勾、挂。（大概意思是，原话没记清）这就像他随身佩戴着锋利的匕首，在我前进的路上，你若躲避还则罢了，你想舍身一试，定让你又流血又流泪，球不进罚篮2分、球进2+1得3分。

总之，别人天赋异禀是指身体，杜兰特、字母哥之流，我说哈大胡子的天赋在于脑瓜，每年开发“新式武器”，研究篮球规则、挑战联盟规则，规则因他制定！17-18赛季场均得到30.4分、5.4个篮板8.8次助攻和1.8个抢断；本赛季至今：34.1分、6.1个篮板、8.7次助攻和2.0个抢断。

哈登？在我的概念里，哈登是一个只会刷数据的，打不了硬仗，关键时候就软，很不喜欢他依靠造犯规的风格，哈登技术有，也有头脑，但缺少了一个超巨该有的担当和硬气，还缺少一颗为了胜利一往无前拼搏到底的心。

哈登到底有多强，我觉得最好是以个人数据结合球队战绩来评判。火箭这个赛季目前联盟战绩第一，场均三分球命中数第一。最长17连胜也是目前最长的连胜纪录，前半赛季还创造14连胜纪录。个人得分上，哈登场均等分第一，场均罚球第一。同时打出了60+三双，这个是整个联盟从未有过的纪录，那些上古大神们都不能实现的纪录。现在球队整体配合流程，板凳深度被激活，这个都与哈登的带动效果上述文章内容就是，哈登的突分，很好的破联防，造杀伤。哈登个人单打的终结能力超强，依靠突破、三分，带领球队一步步走向总冠军。

我认为哈登是现役NBA第一分位，那么哈登有何过人之处？或者说他有多强？
进攻

既然说到他是最强分位，就得说到哈登得分能力，18、19、20赛季哈登分别以，30.4分、36.1分、34.3分，3次蝉联得分王。

其中18赛季，哈登带领火箭在常规赛打出了65胜17负的联盟第一战绩，首次拿到得分王并且荣膺常规赛MVP。同时哈登成为了历史上第七位至少3个赛季获得，得分王的球员。

除此之外，在19赛季，哈登在32场得分超过30分，排名历史第二。也是现役唯一单赛季得分超过2700分的球员。

防守

都说哈登的防守是差评！我有不同意见，哈登的防守并不像大家说的那么差，只不过是他在进攻端那么抢眼。

他的防守完全取决于自己的主观意愿，虽说哈登的脚步移动不算快，但是凭借出色的“吨位”（99.8公斤）优势和出众的臂展（2.10）米，令他在防守端有着得天独厚的优势。

防守能力

在全明星塞上，对位天赋异禀的字母哥，哈登的防守让前者无功而返，感觉字母哥在力量上和哈登有不少差距，有点顶不动，而且还差一点造成丢球失误。

对位身高（2.06米）、臂长（2.22米）、体重（104公斤）都比自己占优势的西亚卡姆，哈登在防守中不但不吃亏，而且还有优势。

两人在低位的肉搏中，哈登的底盘相当稳，出众的臂展令他的防守范围大，西亚卡姆在往篮下“凿”了两下之后，见哈登依然纹丝不动，只好仓促选择出手。

拿防守能力强的保罗乔治作比较

以19-20赛季为例，哈登场均6.6个篮板、1.8次抢断、0.9次盖帽。乔治场均5.7篮板、1.4次抢断、0.4次盖帽。所以说哈登的防守能力并不弱。

哈登之所以给人留下不太防守的印象。是因为火箭队的进攻大多集中在哈登的身上，所以哈登要想更多的发挥在进攻端的才华，就必须在防守端有所牺牲。

综上：哈登强在进攻端，防守端也一直在线。

对此，您怎么看？

都说哈登厉害，那当然呀，毕竟也是现役联盟前五的球星：厉害在哪呢，我觉得在以下几方面：

第一：进攻和单打能力强 鹈鹕主帅埃尔文-金特里曾经称赞哈登是：“史上最强单打球员”。在联盟现役的后卫当中，哈登的进攻能力应该称得上第一，他的进攻方式多样，技术扎实且全面，身体强壮，突破能力强，投射也很强，生涯至今获得3次NBA得分王称号。

第二：哈登的造犯规能力非常突出，打球很聪明很鸡贼，对篮球规则运用的很全面。他拥有马努·吉诺比利之外最好的欧洲步，能在对抗中完成出手，又能聪明的制造身体接触，在突破时主动接触对手以获得哨声，造对手犯规，联盟为了防止哈登老是造犯规，联盟专门出台了一些条款来限制哈登，不过上有政策，下有对策，哈登还是熟练掌握规则，照样合理利用规则造成犯规，这一点来说也足够说明哈登的球商极高。哈登近几个赛季的罚球出手数和命中数均是联盟第一的球员，这足够说明问题了。

第三：绝招后撤步三分投篮 哈登的后撤步三分不但投的总数多，而且命中率比优质射手的空位接球投命中率还要高。这就足够说明后撤步是哈登的独门武器。

第四；哈登的学习能力也强，每年都在精进自己的进攻武器，后撤步三分就是在上个赛季休赛期苦练的技术。

哈登的进攻能力超强但是哈登也有不足就是失误次数较多，哈登的场均失误在联盟中前几。哈登的防守能力一般，经常出现眼神防守，这些也是哈登需要改进的。

单方面数据不能体现哈登的强大，就是乔丹都需要罗德曼皮蓬/库可奇扶助，所以说配制好坏决定胜负

在刚刚过去的这个周六

哈登面对梦幻首发阵容的费城76人

爆砍41+11+11的超级三双！

哈登到底有多强？

韦德、CJ、科比等名宿和对手都发表了叹为观止的言论。

更别提小李、塔克、哈腾这些日常登吹了。

事实上，虽然马赛克队不被待见

但是得分如探囊取物、迷幻的后撤步三分，喂饼圣手的哈登正在创造一个新的联盟传奇！

尤其其他还在打的是开心的兄弟篮球！

期待这个赛季的火箭，毕竟今天没有比赛的它

已经“被攀”到西部第二名了！

感谢您阅读本篇对今年暴涨727%的详细介绍，如果你对今年暴涨的股票10倍还不够了解，想进一步学习关于今年暴涨727%的知识，可以在本站首页搜索你想知道的！