

大家好，今天来为大家分享赞美分析股市的人士的一些知识点，和赞美分析股市的人士的话的问题解析，大家要是都明白，那么可以忽略，如果不太清楚的话可以看看本篇文章，相信很大概率可以解决您的问题，接下来我们就一起来看看吧！

## 本文目录

1. [如何赞扬诗写的好的人](#)
2. [蔚来汽车李斌是个什么样的人？](#)
3. [结婚以后发现有一个爱炒股的老公怎么办？](#)
4. [对股神的赞语](#)

## 如何赞扬诗写的好的人

赞美诗写得好可以从以下几个方面入手：意境、内容、语言、感受和情景<sup>1</sup>。其中，意境是虚无缥缈的东西，但对于古诗来说尤为重要，因此可以从意境上夸奖别人的诗写得好；内容也是一个重要的方面，可以从内容上找到夸奖的点；语言则是诗歌的表现形式，可以从语言上称赞诗写得好；感受和情景则是诗歌所传达的情感和场景，也是可以夸奖的方面。

例如，一首描写水仙的诗，可以夸奖它的意境达到了情中有景，水乳交融的地步，语言清新可爱，内容贴切，让人产生强烈的感受和情景。

## 蔚来汽车李斌是个什么样的人？

李斌是一个坚忍的人，一个能团结一切的人，一个all-in的人，所以他会是下一个雷军吗？

“出行教父”、“滴滴的敌人”，蔚来汽车董事长李斌如今有了一些颇为刺激的标签。

一切并非空穴来风。4月初，李斌攒局、作为天使出资、并担任董事长的摩拜单车刚刚在一片哗然中出售给美团；4月底，李斌受邀出任嘀嗒出行的董事长。嘀嗒出行app的下载量如今已经迅速窜升至appstore首位，以补贴出租车参与打车市场竞争，是美团之外另一股撕扯滴滴的力量。“这（嘀嗒）是过去几个月里面发生真正的大事。”李斌不久前对36氪评价说。

李斌以易车、蔚来资本以及个人名义，在出行领域投资了超过40家公司。而更值得期待的，是5月即将交付量产车的蔚来汽车，你可以说它有望成为中国的特斯拉，也可以说它可能是下一个小米。

某种程度上，李斌很像雷军：资历足够深、足够精英，而此前的成功有点“憋屈”。

李斌自嘲是“互联网老妖怪”。他1974年生人，和刘强东同年，北大社会学系毕业。李斌1996年创业，与中国互联网同时起步，以创业时间论辈份，他是跟马云、丁磊同一个时代的人。

创立蔚来之前，李斌最主要的商业成绩是创办易车并在经营10年后上市，如今市值15亿美元。你不能说这不是一种成功，就像你不能说雷军把金山拉拔出来不是一种成功。但这个成功跟创立仅4年，估值500亿美元的滴滴这样的独角兽公司相比，显得太不起眼了。

幸运的是，风口在最近几年转向了出行和新造车，跟其他“互联网老妖怪”比，李斌，还有他的老对手汽车之家创始人李想，可能是互联网人里最懂车的两个。

雷军做小米手机的故事直接启发了李斌造车。2010年冬天，李斌和安居客创始人梁伟平去张家口滑雪，回来的路上聊起小米。他们当时都不看好小米的模式，认为低估了从互联网跨越到硬件的难度。

1年之后，小米在移动互联网的大势中一路高歌，获得市场和资本的双重认可，两人大跌眼镜。再次见面聊起时，李斌对梁伟平说，“如果他做手机行，我们可以做汽车。”

尽管梁伟平相信，在移动互联网时代，所有传统行业都会被互联网人重新做一遍。但汽车是工业之王，李斌想造车，还是让他觉得有些不可思议。“如果让我决定做还是不做，我有可能决定不做。太难了，手机也很难，汽车可能是数量级的差别。”梁伟平说。

李斌大有机会成为下一个雷军，同时也不是没可能满盘皆输。造一辆车的难度，远高于造手机。从资金量上而言，小米IPO之前总共融了约100亿人民币，李斌曾言，从头造一辆车至少需要200亿人民币。蔚来的量产车还没上市，融资已达数十亿人民币。

汽车供应链的复杂性业远远超出手机。手机是消费电子，软件出现bug可以迭代修复。而汽车关乎生命安全，一旦出现问题，对于品牌的打击是致命的。

蔚来汽车自2014年创立至今，不过短短三四年时间，VC、PE市场上已经很难再找到能轻松支撑这个生意的大钱。事实上，财务资本重金押注退出回报周期漫长的汽车企业，在资本市场已属极不寻常。

36氪从多个信息源处得知，蔚来已经在计划最快今年谋求上市，从股票市场上融资。对于蔚来这样一家尚无利润和更多财务成绩的公司来说，它是否能在股市获得认可，又跟它今年的量产车成败息息相关。

现在正是蔚来最紧张的时候。5月初，其首款量产车——蔚来ES8就将向第一批用户交付。蔚来量产车ES8定价约45万区间，将直面奔驰宝马奥迪等豪华品牌的激烈竞争。即便能够打开销路，互联网人缺乏整车制造的经验，特斯拉已经多次出现“召回”事件，类似的噩梦不是不可能在蔚来上演。

更何况，“李斌想的不是造车，这是一个最重要的问题。”安居客创始人梁伟平对36氪说，“后面还有卖车、换电、服务，他想的是一个很庞大的东西。”

可谓一环扣一环。

团结一切

当一个有近二十年创业经验的老将，打算做一个非常费钱、非常高难的生意时，他会怎么做？

“我们一生下来就是要跟宝马、奔驰、奥迪去竞争，他们一年赚那么多钱，就算你再有本事，花三分之一的钱，你也得有三分之一的钱。”

“用5万块钱不可能造出宝马来，也不可能付5千块钱的工资招全世界最好的工程师。”李斌曾经这么解释蔚来的资金饥渴，从招人、造车到做品牌，处处要花大钱。

李斌最开始的一个动作，是去找可能成为自己可怕竞争对手的雷军去融资——市场上不时就有小米要自己造车的传闻。2014年，小米如日中天，雷军和很多传统汽车行业的人接触，黎万强还去了硅谷考察。

最理想的结果是，雷军投资蔚来，放弃自己造车这个念头。蔚来多一位兼具互联网和制造业经验的盟友，少一个竞争对手。

风险则在于，当李斌把关于造车的思路和门道跟雷军聊过后，雷军自己去造车。即使雷军投了资，但他再自己做，作为被投公司也没辙。

另一位有趣的投资人，是汽车之家创始人李想。

“我和李斌在2014年下半年一拍即合，让我决定参与投资和创办蔚来汽车。”以

外界的视角看，李斌、李想是10年的竞争对手，而且，李想离开汽车之家后，也完全可以自己造车，再次成为李斌的对手——事实上，李想也的确晚于李斌一年、在2015年创办了车和家。

拿BAT的钱，也一早在李斌的考虑之中。“如果确实你是需要很多钱的，你不如早一点（拿BAT的钱）。”李斌曾说，“我们最早的那一轮，马化腾说多拿一点，我说少拿一点。”

拿BAT钱的技巧是：早接触，但上来不要拿太多钱，否则投着投着就成了BAT的公司。后面需要出大钱的时候，已经赢得了对方信任，双方的诉求都会比较契合。

最终，李斌在2014年找到5位投资人凑了上亿元资金，这份名单是：马化腾、刘强东、（高瓴资本）张磊、李想、雷军。

“在和时间赛跑的三年里，李斌把有可能的竞争对手都变成了合作伙伴。这是相当稀缺的品质。”李斌多年合作的投资人、愉悦资本创始及执行合伙人刘二海对36氪评价说。

控制你的投资人，这是一种技巧。雷军的控制力体现在，当小米提交IPO招股说明书之时，这位创始人还持有高达31%的股份。

李斌的技巧则是另一种维度的。

从第一天起，蔚来的融资额度就远高于小米——小米A轮时不过融资4100万美元，而蔚来的A轮融资是5亿美元，据第三方数据平台鲸准统计。

这意味着李斌既要筹集足够多的钱，又不能因为融资过多，而失去了自己对这家公司的掌控力。

以今天的结果看，蔚来汽车融资到D轮，已经有56个投资人。包括腾讯、百度、京东、小米、联想这样的科技公司，TPG等全球大型投资机构，中国主要金融机构国开行、招商银行、兴业等等。

“我一直的痛苦就是要拒绝别人，少投点，想投1亿的能不能只投3千万？想投3千万的能不能只投1千万美金？”李斌曾说。

刘二海认为，李斌身上有一种稀少的能力，他能让很多掌握资本和资源的人“团结”在自己周围，形成联盟。

那么问题来了：朋友是想结交就能结交吗？新能源汽车弯道超车的历史性机会固然富有吸引力，但是其他人也没有从天使轮就拉来马化腾、雷军、刘强东这样的朋友。

李斌能团结这么多人，凭借的是什么？

蔚来3年里经历5轮融资，“每一轮估值都维持一定上涨，”刘二海对36氪说，这是李斌有意控制着融资的节奏，以便让股东们都持续有回报的结果。

而让投资人们比较难受的一些项目，前后两轮估值翻三倍，再下一轮，估值增长只有5%-10%。

在利益分配上，李斌保持着某种大度。

蔚来汽车的天使轮融资中，李斌没有给自己安排作为创始人和管理人的溢价，自己跟投资人一样拿现金购买蔚来的股份，“有多少人愿意像李斌这样干？当然，你可以说那是因为李斌出得起这个钱，但我觉得这是他对蔚来这个事业、对投资人的承诺。”刘二海说。

2014年，腾讯、京东领投易车，刘强东主动提出给李斌“超级投票权”。这意味着，李斌在这一轮中股份虽然受到稀释，但仍然可以通过“一票否决”等条款掌握公司的控制权。李斌拒绝了。“已经是上市公司了，很透明，而且京东也把很多资源放进来。”李斌说。

分享利益让李斌与身边的人形成了一种长期互信的循环。

摩拜的早期融资，主要靠李斌“刷脸”。“你观察他投的东西，现在的资方和他以前的资方结构都是同一批人，这就是一个人积累起来的信誉。”摩拜胡玮玮对36氪说。

一位接近摩拜业务的人士向36氪透露，王晓峰加入摩拜的时候，摩拜已经完成A轮融资，并且开始小范围投放市场，李斌还给了他“相当不错”的份额作为激励。“现在能分钱的人很多，但是能把早期公司股份大额度放开，这是很难的情况。”

“如果你觉得他是承担这个责任的人，从制度上（就）不要变成一个坏的安排。让他去匹配，不要去挑战人性。”李斌说。

事实上，直到摩拜卖给美团，李斌作为董事长、最先提出这个想法的人，最终占股不到10%，跟王晓峰、胡玮玮接近。

即使是在最近一片哗然的摩拜出售案中，刘二海说，李斌也是“在前前后后的并购、投资谈判中，他照顾到了很多人的利益，而非让公司陷入到‘狗血剧’中。”

“我对自己要求是，把自己的利益放在边上，去思考什么是合理的。”李斌对36氪说。“当然我不一定能做到，人都是有七情六欲的。但我觉得人还是应该去思考什么是对的。”

蔚来成立之后，李斌有了个正式的联盟。2016年，李斌邀请蔚来的供应商，在上海赛车场举办了一次“合作伙伴大会”。那场大会上，李斌同时宣布和高瓴、红杉成立蔚来资本，投资产业链上下游的创业项目。蔚来资本后来投资了首汽约车、嘀嗒出行，自动驾驶公司Momenta等。

“我们的思路是搭建一个‘蓝天联盟’，大家结合起来，推动主机厂、自动驾驶、零部件应用、车队，形成朋友圈。”蔚来资本合伙人朱岩说。

朱岩告诉36氪，目前他们的已投项目和标的项目有80%的重合率。“每个人都愿意跟最酷的孩子一起玩。”

蔚来资本的“蓝天联盟”，以及其他李斌系其他出行公司，由于都在滴滴的对立阵营，也被外界称作“反滴滴联盟”——李斌正在滴滴的势力范围之外，打造他的出行“帝国”。

“帝国”的侵略性太强，李斌更喜欢用“朋友圈”。“阿里巴巴可以叫帝国，腾讯肯定是朋友圈，这是不同的思考。帝国是一言九鼎，属于强者；朋友圈更多的是弱者或自愿的整合。”李斌曾说。

不久前，“反滴滴联盟”的一个成员——嘀嗒出行创始人宋中杰在另一个行业论坛上表示，他邀请李斌出任嘀嗒董事长。

同一天，滴滴举办了一场行业大会，半个汽车圈的大佬到场。李斌受邀在内，他也出席了。“我自己投资了很多共享公司，所以我去看一看也挺好的。反正程维邀请我，我就去看看。”李斌说。

“李斌的聪明就在于，在他力量比较弱小的时候，从来不会挑衅。”《建约车评》创始人、前搜狐汽车市场总监余建约对36氪说。

李斌的妻子王屹芝告诉36氪，李斌是一个容易化敌为友的人。他从来不“拉黑”任何人，“他永远愿意跟自己的敌人坐下来。”

## 一个坚韧隐忍的人

2014年10月，巴黎法兰克福车展，李斌以易车的媒体身份，拜访了一些全世界顶级的汽车设计师和工程师。

见面的过程有些滑稽。老外们以为“约访”他的是一名中国记者，见了面才发现是一位纽交所上市公司的老板。他带着天马行空的想法、钱、和一个野心勃勃的造车计划，正在招揽人才。

让这些老外理解中国的移动互联网并不容易。“我们上来引经据典，小米，京东，他们一脸懵逼。人家脑子里都是亚马逊、苹果。”当时陪同李斌巴黎之行的、蔚来产品经理李天舒回忆。

李天舒告诉36氪，2014年那趟欧洲之行，命中率其实并不高。但那是蔚来国际化的起点。“启动这一步很重要。不在命中多少人。掌握方法。我们需要什么样的人，怎么找这些人，以及我们怎么样介绍这件事。”

蔚来创立的时候，雷军曾经跟李斌交流，造车最大的挑战可能是团队的融合。李斌对于管理上的难度是有预期的，但他仍然认为这步险棋不得不走。

李斌组建了一个全球化的团队。2015年，他招兵买马，出了17趟国，见了几百人。为了吸引全世界顶级的汽车人才，在德国、美国和英国都组建研发中心。蔚来如今团队超过5500人，包括800多名、来自40多个不同的国家和地区的外籍员工。

“他招了很多好的人，就像一个鱼缸里面，买了好多名贵的鱼，扔进去以后，每个人都在朝不同的方向在游。”MTM中国区总监陈海熠说。

通常来说，跨国公司的总部承担了产品研发和创新的全部功能，而设立在各个国家、地区的分公司只是销售和运营的分支。李斌把蔚来定位为一家“全球初创公司”，组建全球化高管团队，在商业史上都属罕见。特别是对于一家初创公司而言，异地管理的成本极高。

“中国同事一旦要说英语，好多时候就没那么自信，没那么有权威感。仅仅是因为语言的问题，老外听起来就觉得，这个事情你们不certain（确信）吗。”一位接近蔚来业务的人士告诉36氪。为此，李斌不得不在蔚来的上海总部豢养一个“具备联合国翻译水平”的同声传译团队。

“我们觉得车就是车。就是要找全世界最好的人，把车做出来。现在竞争已经是全球化的竞争。你不用全球化的人才，你怎么做呢？”李斌说。

全球化团队目前的成绩，是蔚来120万美金打造的跑车EP9，在德国纽博格林北环赛道跑出了7分05秒最快电动汽车圈速记录。概念车"EVE"在美国西南偏南大会吸引了一众目光。

从品牌打造的角度，蔚来的确塑造了高开低走的品牌调性。唯一值得推敲的是资本效率。“秀肌肉”吸引到的注意力，只有转化为后续量产产品的实际销售才有意义——量产车卖得如何。

从产品的层面上，小米早期经历了供应链产能爬坡困难，产量不足的问题，很长时间都被称为“期货”手机。究其原因，还是对供应商不熟、早期话语权不够。

蔚来成立的第一年，围绕着产品定义、战略研讨、造型评审开了无数大大小小的会。一群不懂造车的人研究造车，有很多“黑历史”。“其实挺迷茫的。这是完全从头开始。”李天舒说。

即使做到第四年，是新造车企业中速度最快的一家，但成熟的汽车品牌厂商、老汽车人们依然对蔚来抱有质疑。

蔚来没有自建整车工厂，与江淮合作生产，称江淮为蔚来打造了“世界级”的全铝车身工厂。但造车不只是用最好的设备把最好的零件组装在一起，对于没有整车制造经验的全新团队而言，供应链管理的复杂性极容易被低估。更何况，江淮现在并没有把全部精力投注蔚来，不久前，江淮与大众也建立了合资工厂。

蔚来ES8定价40万到55万，要面临BBA等豪华品牌的激烈竞争。最终量产车的工艺、安全性等能否与中高端的定价匹配，很大程度上取决于江淮的制造能力。缺乏豪华车生产经验、从未生产过全铝车身的江淮，能否生产一个“有调性”的蔚来，是一个大大的问号。

实际上，围绕着蔚来ES8的工艺“粗糙”已经有一些质疑的声音。“车身缝隙都不均匀，”一位传统车企的高管对36氪说，蔚来多亏有高科技新造车概念的加持，“如果是传统车企造了这样一款车，会有人给它一点宽容吗？”

也许可以告慰的是，即使是新造车企业们所追随的特斯拉，当它如今在费里蒙的工厂有超过1万人，其超级工厂在竣工后据称雇佣人数也会超过1万人的今天——特斯拉依旧被诟病工艺粗糙，但不妨碍它照样卖车。

小米一度把供应链管理交给周光平来管，现在，蔚来的供应链也并非李斌自己来抓，而是交给蔚来联合创始人、原广汽菲亚特总经理郑显聪。但在两年前小米深陷危机之时，雷军是跳出来自己亲自抓供应链和产品的。



从“术”的层面上看，李斌跟雷军一样，极度勤奋。

李天舒跟着李斌去巴黎，只要有半个小时空档，李斌就会认为是浪费时间。“他最高兴的就是，没什么休息，一天满满下来，晚上开一个会总结一下，第二天接着干。”李天舒说。

李斌几乎每周都会往返北京上海，夏天航班经常晚点，他就做高铁。有时候高铁也订不到票，他就坐晚上的火车卧铺。一个人拎着包去车站，在火车上睡一宿，第二天起来干活。

“你这么大个老板，应该带个人啊。”易车首席战略官孔祥志常常劝说李斌。李斌回答：没必要打断别人的生活。孔祥志想想，也确实是这样。“你跟着他，你就没生活了。”

2017年底，蔚来ES8正式上市之后，蔚来联合创始人、总裁秦力洪认为李斌太累了，他找到王屹芝：“你必须强迫李斌休假。”李斌于是带着家人，到崇礼滑了一次雪。

他回来的当晚，正好蔚来ES8向预定车主开放选号。不知什么原因，车主选过号之后，号码全部乱掉了。当时已经是凌晨12点，两个孩子在车上熟睡，李斌一个接着一个电话打给相关的负责人：“暴怒，真的很生气。他觉得，这么小的事情你都搞不好，凭什么给用户信任感。”王屹芝回忆。

后来他们排查原因，发现导致这次失误的并非系统故障，而是一个工程师的操作失误，导致结果被重新刷新了一次。李斌这才稍稍平复，安排连夜给车主写道歉信。

一个几乎从来不发火的人，如果发火了，多半他所承受的压力已经大大超出了阈值。蔚来是一场硬仗，李斌背负着投资人的数十亿美金以及用户的期待，不得不赢下这场赌博。而现在，正是他如履薄冰的时候。

而随着量产时间轴的推进，他面临的挑战还在不断升级。不久前，北京车展，李斌宣布蔚来ES8从5月初开始交付用户。这个时间，根据每个车主订车的早晚、颜色、号码，逐一向他们交代。换句话说，蔚来什么时候交车，交了多少车，初期产能的情况，对于大众而言都是不透明的。

李斌承认，这个时间比他们早期“最激进”的方案要延迟一些，但最终向用户承诺的交付时间一定兑现。

蔚来的整个生态布局，以及李斌关于“蓝天联盟”的一切设想，都建立在量产车受

到市场认可的根基之上。“第一还得出好车，而且是不断有好车出来。你是做产品的，产品是一切的基础。”刘二海说，然后才是做加法。

就像是小米先有手机，才有后面的生态链，蔚来的车一旦足够有势能，要在产业链上做点什么都不难，但是没有车，一切都是空谈。

## 赌性

围绕着蔚来量产车ES8要不要把加速性能做到百公里4秒——相当于一台法拉利跑车的水平，蔚来的工程师们吵得不可开交。

一些人认为，蔚来ES8是一台2吨重、5米长的中大型SUV，而百公里4秒是一种“心脏都要跳出来”的体验。非专业车主用不上这样的功能，城市道路也不支持这样的加速条件。

李斌和另一些人认为，高性能是蔚来的基因。电动车有一些天生的短板，比如里程焦虑、充电不方便。补齐短板可能需要5-10年时间，把加速性能等长板做的更长，只要方向确定、投入足够多的资源，很快就能实现。此外，特斯拉MODELX做到了4秒加速，所以蔚来ES8也必须做到。

2015年春夏之交，蔚来的工程师们围绕着2000项产品定义，爆发了几百次争吵，秦力洪告诉36氪，每周的产品定义会，就是他们“正式的吵架平台”。

另一个冒险的做法，是蔚来采用换电模式。把电动车的电池拆卸下来更换，而不是像主流做法那样，让车停在充电桩上充电。

李斌觉得换电的用户体验更优，但很多人却都不这样认为。特斯拉曾考虑又放弃了换电，曾经给雷诺做过换电车的创业公司BetterPlace，也因经营问题倒闭。在行业内，换电是个具有争议的充能模式，反对者众。雷诺汽车的CEO戈恩曾公开宣称，“换电模式是死路一条”。

换电模式的第一个风险在于，成本高昂，建设换电站成本巨大，且涉及综合换电工程技术、网络投资等多大系统工程，短期内很难盈利。另一个风险则是安全，一家国内主流电池厂家的高管曾对36氪表示，换电模式的“电池稳定性问题待考量。”

为了研究明白换电到底是否可行，李斌曾经亲自拜访BetterPlace的投资人、CTO，调查这家以色列创业公司是怎么失败的。结论是：“不是从用户体验出发。”

“有时候你不能因为别人没做成，就不去思考方法。你要知道它为什么失败。它失

败的因素，会不会随着时间推移，不是一个失败因素。用户只会为好的体验买单，至于怎么做到，这是你的任务。”李斌说。

创立蔚来时，李斌几乎堵上了身家——李斌自己前后以上亿美元投资了蔚来。如果蔚来做不成，他很可能重新回到第一次创业的起点。

这跟当年易车的状况有相似之处。早年易车是一家国企投资的公司，2000年互联网泡沫，亏损400万。李斌自己扛下债务，从其他股东手中把易车买了下来，2010年做到上市。

“你从这个举动知道，他就是一个憋大招的人。否则他就放弃就算了。”李斌的妻子王屹芝对36氪说，蔚来的风格也是这样，没做出跑车EP9之前，一条新闻稿都没有发，蔚来的第一条新闻稿就是EP9在纽北跑了第一。

2011年，搜狐和易车之间有一场竞标。百度推出“阿拉丁”广告平台，把持流量入口，向垂直网站出售广告位。在中关村科技园一间破旧的会议室，他们在5分钟之内把价格从1300万抬到6000万。那还是汽车广告门户为王的年代，搜狐新浪如日中天，6000万也已经是余建约心里的底价了。但李斌比他更想要这个流量入口，易车最终6500万拿下了这一标。

“我们当时就觉得，李斌的赌性，让我们非常非常没底。”余建约说。

现在回过头来看，余建约认为李斌孤注一掷，体现了他的战略眼光。“阿拉丁”每天给易车带100万流量，第二年竞标，搜狐已经没有能力跟易车叫价了。“他的战略、策略很厉害。商人再加点理想，很可怕。”

车展前夕，蔚来ES8的一台测试车追尾大巴车，车前盖被巨大的冲力掀弯。蔚来官方回应称：由于驾驶员操作失误，导致与大巴车相撞。但具体的工况数据没有披露。无论实际情况如何，这又一次引起了外界对于蔚来制造能力的怀疑。

“确确实实未来6个月对于我们来说至关重要。我们的车肯定要足够安全，达到质量标准，交付给用户，但是谁也不敢说100%一点问题都没有。”李斌对36氪说。“交付完一万台创始版，我们才能松一口气。”

再过两三年后，传统车企们的新能源车也将陆续上市，它们的战斗力不容小视，就像小米虽然上市在即，但手机行业中老企业华为、OV（步步高体系）最后也会举足轻重。

“那就是公司就没有了。”李斌表情平静地回答。

跟李斌相识十余年、安居客的梁伟平告诉36氪，李斌是一个对生活几乎没要求的人。他请李斌来家中做客，给他开500块的酒、5万块的酒，李斌喝着都一样。他不享受物质带来的快乐，既没兴趣，也没时间，他更享受做成事情带来的成就感。

考虑到资产流动性差，李斌至今没有买房，一家四口在国贸附近一个高档公寓租房住。家里唯一的房产，是妻子王屹芝工作三年自己攒钱买下的，一间几十平米的学区房。

“人都容易被束缚。你住一个大HOUSE，某种意义上，你对自我的暗示会有一点区别。我希望自己一直都是一个创业的心态。我不太希望靠物质的东西肯定自己。”李斌说。

秦力洪对36氪说，李斌会在内部说，到今天为止，蔚来的成功概率仅有51%，以提醒大家有忧患意识，“类似比尔盖茨说过，微软每一天离破产只有18个月。”

秦力洪把蔚来现在的状态，形容高空走钢丝。看的人觉得凶险，走钢丝的人其实心中有数，但仍不敢有丝毫的松懈，“你每毫秒都要计算和控制自己的姿态，你才能不掉下去。”

最后，你对李斌及其蔚来汽车看好吗？

结婚以后发现有一个爱炒股的老公怎么办？

看你老公炒股的水平，以及他的性格情商心态是不是适合炒股，如果适合，那没什么，让他炒好了，如果不适合，那就想办法在经济方面控制。

炒股主要炒的是心态，技术还在其次。大道至简，技术方面能看懂基本的k线图，成交量我认为就可以了。但是心态很重要。急功近利，焦虑暴躁，鼠目寸光，没有长远打算，投入就想马上收获，或者指望短期内在股市上发大财的，以及借钱炒股，盲目跟风的，都是股市大忌。你老公有其一，他都很难赚到钱，偶尔赚了也是碰运气。

你可以观察他，如果他炒股经常是赚的，并且心态好情商高，不骄不躁，有自己的一套可行的方法和理论，虽然不大可能发大财，但是能比较稳定地赚到钱，并且比银行理财要高，那么你可以不管他，他喜欢炒股就让他炒去。

但是，他要是心态不好，炒股一般都是亏损，总是盈利时不舍得卖，被套后却经常割肉。这你就要想办法控制他的钱了。

你想完全阻止他不玩，基本不可能。一个爱炒股的男人基本戒不了。你只能耐心和他谈谈，晓之以情动之以理，让他把工资卡交给你，或者至少让他把收入的大部分给你保管。免得他血本无归时，家里可能连饭都吃不饱。其他的，你就不必多管了，你也管不了。

你放心。他肯定会想方设法弄点私房钱瞒着你炒股的。不过，大头在你这，这点损失你就不要计较了。对于爱炒股的男人来说，他可能一辈子都离不开股市了。

## 对股神的赞语

1."股神如同金融界的巨人，智慧与洞察力超越常人，他的投资决策和市场预判总是令人惊叹。"

2."股神的成功来自于对市场的独到见解和卓越的决策能力，他的投资天赋堪称一绝，令人敬佩不已。"

3."股神以其聪明才智征服了股市，凭借睿智的眼光和果断的行动，创造了一个个投资传奇和财富传说。"

4."股神是金融领域的传奇人物，他的精准把握市场动向和迅猛决策能力让他成为投资界的偶像和楷模。"

5."股神用他的智慧开创了一个个奇迹，他的投资眼光、胆识和行动力是他成功的关键，他是投资界的绝对领袖。"

赞美分析股市的人士和赞美分析股市的人士的话的问题分享结束啦，以上的文章解决了您的问题吗？欢迎您下次再来哦！