

本报记者 许恺玲

"我知道我和扬科维奇的比赛会非常 难,也许我今天打出了职业生涯最好的比 赛。"面对被自己评价为"技术非常全面,防 守很有实力"的前世界第一扬科维奇,李娜 在北京时间2日上午的比赛中仅用时57分 钟,才让对手拿到三局就以6:3、6:0结束了 战斗,这看上去甚至不像一场大满贯十六 进八的比赛。

心情好赛场秀幽默

審前,李娜和扬科维奇交手8次,两人 胜负各半,不过近三次交手李娜却吞下三 连败。没想到第九次交手,李娜不仅胜出, 还首次让对手在一盘比赛中一局未得。难 怪赛后李娜心情大好,笑容满面地将签名 网球打给了场边的观众。

而在现场采访中,李娜被问到"早晨吃了 什么,能有这么好的状态"时,依旧展示幽默, "你真想知道吗?我不告诉你……这是我的秘 密,我还要保持,下场比赛吃一样的东西。'

获得大满贯80胜

李娜在2013年的突出表现确实是有

目共睹,随着在美网追平其个人的女单 最好成绩,便意味着她今年除了在法网 止步次轮表现不佳外,在澳网、温网和美 网三项赛事中都成功闯进八强阶段。目 前李娜在今年大满贯的胜绩已经达到15 场,一举打破了2011年度的大满贯单打 取胜场次(14胜)纪录。毫不夸张地说,自 从与卡洛斯合作以来,李娜的确取得了 在质的方面的进步。巧合的是,击败扬科 维奇的比赛也是李娜在大满贯女单赛场 取得的第80胜。

战术改变获成效

从卡洛斯执教李娜之后,一直鼓励李 娜更多地上网,在今年美网的比赛中,李娜 不仅在底线保持了自己原先的特点,还把 自己威胁对手的区域扩大到了网前,在与 扬科维奇的比赛中,李娜网前的得分超过 对手三倍。不仅是对阵扬科维奇,在之前的 比赛中,李娜的上网得分率也非常高。底 线、发球、上网,李娜的美网武器越来越亮, 正跃跃欲试对付下一个对手,而下一场李 娜的对手将是淘汰了A·拉德万斯卡的俄 罗斯选手马卡洛娃。看了李娜目前的状态, 球迷一定在祈祷,"娜姐,这样精彩的比赛 请一定要多来几场呀。

围甲山东负北京 排名下滑至第三

本报讯(记者 许恺玲) 1日,2013 "金立智能手机杯"全国围棋甲级联赛第 13轮战罢,本报山东景芝酒业队1:3不敌 中信北京队,联赛排名下滑至第三位。

首先,最近风头正劲的陈耀烨九段率先 击败江维杰,为北京队先拔头筹。主将战第 二个结束,柁嘉熹牢牢掌握着局势,最终中 盘战胜周睿羊,之后本赛季状态低迷的钟文 靖本轮爆发中盘战胜范廷钰九段,唯有快棋 出战的孔杰在形势占优的情况下出现低级 失误,中盘不敌景芝队韩国小将卞相壹。

这样山东景芝队1:3输掉比赛,不仅 没有取得积分,还遭遇联赛三连败。反而 贵州百灵本轮3:1大胜领头羊重庆,一举 在积分榜上超越山东景芝,目前重庆、贵 州、山东占据前三位。

傅博继续代理国足主教练

本报记者 叶嘉利

9月2日,中国足协宣布傅博将继续代 理国家队主教练。接下来中国队将在9月6 日和10日分别与新加坡和马来西亚进行 两场热身赛,之后一直到2014年3月还会 有4场亚洲杯预选赛。按足协的说法,如果 没有大的差错,傅博的临时工身份将至少 到明年3月。

傅博担任代理主教练征战亚预 赛,在当前既是无奈之举,于未来也是 万全之策。2009年国足教练组选聘大 会上,傅博脱颖而出被高洪波相中,他 的战术思路也是以地面传控为主的技 术流路线,与高洪波一脉相承。到底是 何种打法,国足应该早做打算,如果真 的相信傅博,让这位年轻主帅试试又

9100万欧元,贝尔总算加盟皇马

本报记者 叶嘉利

据西班牙媒体报道,贝尔加盟皇马的 转会费达到9100万欧元,这是仅次于C罗 的第二高转会身价。闹腾了一个夏天的贝 尔转会事件有了结局,这也标志着夏季足 坛最大的肥皂剧终于落下大幕。如此高的 身价令人唏嘘,但皇马也不是冤大头,买下 贝尔的皇马也有自己的小算盘,不管靠不 靠谱,先花钱再说。

2013-2014赛季皇马的目标仍然是 欧洲冠军,国内联赛冠军显然不足以满 足他们的胃口。今年的拜仁慕尼黑成就 "三冠王"伟业,即使在这样的丰功伟绩 面前,拜仁依旧花了3700万欧元买了格 策。另外在巴萨"廉价"拿下内马尔造成 轰动效应的背景下,皇马不做点动作怎 么能行?

花钱大手笔一直就是皇马主席弗罗伦 蒂诺的个性,一手缔造了第一代"银河战 舰"之后,第二代"银河战舰"的启航同样离 不开巨星。



贝尔身穿皇马球衣亮相。 新华社发

创业就做特百惠

Tupperware 70年美国优质家居用品品牌

○小投资+全程扶持,市场前景广阔,有家的地方就需要特百惠 食品保鲜容器、高品质烹调用具、高级日化用品等数百品种

○全国300多个城市3000多家加盟专卖店成功验证

每周加盟说明会

13789825935 0531-86908002

参 加 有

山东省济南市民生大街22号三箭银苑A座2301室

网上预约专区: www.tupperware.com.cn