北新建材

北新集团建材股份有限公司主办

网址：www.bnbm.com.cn　　邮箱：wangyf@bnbm.com.cn

2018年3月30日　　第669期　　北京市内部报刊准印证　第(Z)0365——980346

北新建材发布2017年报

归属于母公司的净利润23.44亿元，同比增长100%；2004年以来实现年均净利润复合增长率30%

本报讯　3月17日，北新建材(000786.SZ)发布2017年年度业绩报告：在一个充分竞争、完全开放的普通制造业，北新建材以仅仅160亿元左右的总资产实现了23.4亿元归属于母公司股东的净利润，经营性现金流量净额26.5亿元，应收账款余额占营业收入比例为1.6%，资产负债率降至22.4%，自2004年以来实现年均净利润复合增长率30%。北新建材的独立董事(曾经创办过会计师事务所的会计学教授)在审核财务报告时调侃道："这好像是一份'假'的财务报告。不过三张财务报表比照分析下来，都是实打实的高质量经营业绩，可以说基本实现了360度无死角"。

过去的2017年，北新建材发布了30亿平米石膏板产业规划、完成了国内新增12条石膏板生产线的布局方案、完成了第一个全球化布局项目坦桑尼亚石膏板项目审批和签约；作为一家中型公司市值突破400亿跻身中国公司市值500强第293位；北新建材企业案例作为清华大学

经济管理学院第一个文字+视频中英文案列全球发布，打造了全方位、长周期、具有全球意义的中国实体经济案列；首批入选新华社"民族品牌工程"，把更多技术创新、优质产品推向世界。

以客户之心为心，产品创新、技术创新、应用创新，为客户创造价值

北新建材是国家经创新型企业和国家技术创新示范企业。2017年6月，北新建材院士专家工作站挂牌成立，中国工程院院士姜德生教授成为首名入站院士并担任北新科协主席，北新科协成为北京市科协培育的全国第一家创新性科协。

北新建材牵头中科院、清华大学等全国29家顶级科研院所承担的"十三五"国家重点研发计划——"绿色建筑和建筑工业化"专项课题稳步推进。

截至2017年年底，北新建材累计申请专利3547件，获得授权2734件，申请PCT国际专利33件，专利申请量和保有量继续保持前列。

深化制高点战略，打造超越外资品牌的中国高端自主品牌

在世界品牌实验室（World Brand Lab）发布的2017年《中国500最具价值品牌》分析报告中，北新建材连续9年荣登该榜单，2017年品牌价值达507.36亿，名列中国500最具价值品牌榜第73位，进入品牌价值500亿级阵营；在《亚洲品牌500强》的排行榜中，**(下转3版)**

迈向营销2.0，打造产业链共创共享增值平台

北新建材2018年营销峰会胜利召开

中国建材董事长宋志平发表主旨讲话

3月18日，二月初二，以"龙牌"为主导品牌的北新建材2018年营销峰会在京隆重召开。中国建材集团有限公司董事长、党委书记宋志平出席峰会并发表主旨讲话。北京市建筑设计研究院有限公司党委书记、董事长、总经理徐全胜，当代节能置业股份有限公司总裁张鹏，中国建筑装饰协会副会长张京跃出席峰会并做精彩演讲。北新建材董事长王兵致开幕辞并发表《迈向营销2.0，打造产业链增值平台》主题演讲。

来自中国建筑装饰协会、深圳市装饰行业协会、天津市环境装饰和古建筑协会等行业领导，华润置地、当代置业、朗诗地产、绿地控股集团等知名房地产公司，北京市建筑设计院、清华大学建筑设计院等重量级设计院，苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司、深圳广田集团、浙江亚厦装饰公司、中建集团、深圳中装建设集团、北京丽贝亚建筑装饰公司、上海全筑、红蚂蚁装饰等优秀建筑装饰公司，北京建谊集团、天津天一建设集团、北京科逸装饰公司等新技术、新应用领域的优秀公司，中国房地产业协会优采平台、多维联合集团以及来自全国的经销商代表、战略合作伙伴共1300人齐聚北京共襄盛会，分享交流新时代智慧营销之道。

大会发布并表彰了北新建材2017年度营销系统各类奖项22项。新华社、人民网、中新社、新浪网、北青网、中国企业报、中国建材报、中国房地产报、《英才》杂志、《中华民居》杂志等主流媒体对峰会进行了报道。

在峰会召开前一天，北新建材发布了2017年度业绩报告：在一个充分竞争、完全开放的普通制造业，以仅仅160亿元左右的总资产实现了23.4亿元归属于母公司股东的净利润，经营性现金流量净额26.5亿元，应收账款余额占营业收入比例为1.6%，资产负债率降至22.4%，自2004年以来实现年均净利润复合增长率30%，以靓丽的业绩开启北新建材携手产业链相关方共创共享打造产业链增值平台，迈向营销2.0新时代。

中国建材集团宋志平董事长在题为《北新建材：高质量发展的标杆企业》的主旨讲话中评价北新建材2017年的业绩"极其优异，超乎想象"。宋总回顾了当年带领北新建材1997年上市的历程，2002年接手中国建材离开北新十几年来一直关心北新的发展。宋总在讲话中说，当时根本不曾想到北新建材的石膏板业务规模能够做到今天的21.8亿平米跃居全球第一，更想不到归属于母公司股东的净利润可以达到23.4亿元。北新建材有好的带头人、有好的职工队伍、有忠诚度高的营销网络和广大客户的支持，这些都是北新成功的关键因素。北新源于国有企业改制上市，**(下转2版)**

北新建材董事长王兵致辞

迈向营销 2.0，打造产业链共创共享增值平台

北新建材 2018 年营销峰会胜利召开

北京建筑设计院徐全胜董事长：建筑设计中材料·产品·技术的协同与集成

当代置业总裁张鹏：绿色科技“正”影响城市升级

中国建筑装饰协会副会长张京跃：携手助力行业的转型升级

（上接 1 版）是一个具有改革意识并且是一路改革发展起来的，实现了国有企业的高度市场化。北新的成功源于创新能力，北新的核心在于“新”，他将石膏板做出了“花”，从双防板到净醛石膏板、相变石膏板，产品不断出新，一个普通制造业坐拥 3000 多项专利，这是非常不容易的，创新是北新经久不衰的生命力；在质量上，北新始终坚持“质量上上、价格中上”的质量导向，始终坚持“质量和信誉是北新永远的追求”的导向；在服务上始终坚持“客户至上”的顾客导向，致力于为客户创造价值，客户的信赖也是北新生存的基础；北新的成功还源于拥有一个“共享型”的营销网络，企业不再是简单的所有者、经营者，而是打造了一个基于共同的价值链、产业链结合起来的共享平台和网络。

王兵董事长在开幕致辞中对长期以来关心和支持北新发展的社会各界、各级领导表示感谢，对广大客户、经销商、合作伙伴的鼎力支持表示衷心感谢。北新建材成功实施了制高点战略，打造了质量、技术、效益、规模全方面超越外资品牌的中国高端自主品牌“龙牌”，跃居全球最大的石膏板产业集团，制定了打造世界级工业标杆的梦想，这一切都离不开全国经销商多年来的风雨同行、离不开广大客户和产业链伙伴们特别是战略合作伙伴们的鼎力支持。

王兵董事长简单回顾了北新建材从“黄金十年”走向“钻石十年”的营销之路，重点针对目前市场形势对 “营销 2.0” 提出了新的思路和要求。北新建材针对中国国情和市场现状提出了“四个市场和四个增长”，即把市场视野扩展为 “工程分销市场、家装零售市场、创新应用市场、翻修改造市场”，实现“从公建到住宅、从吊顶到墙体、从城市到乡村、从国内到国际”四个增长。中国目前石膏板 80%还是用于吊顶领域（发达国家成熟市场应该是墙体市场占到 80%），人均消费量远低于发达国家成熟市场水平，连北京这样的首都的住宅墙体还在使用砖头砌块，而欧美及日本、韩国、澳大利亚、新加坡等成熟市场已经普遍采用石膏板复合墙体了。另外，石膏板的防火、防水、防电磁、高隔声等高性能品种、厚板标准、粉料砂浆、轻钢龙骨等绿色建筑新材料业务也是下一步工作重点。这些都将为北新建材也为产业链伙伴提供广阔的增长空间。在此基础上，北新建材的营销系统全面升级，迈向营销 2.0。

王兵表示，一是营销组织系统革新。营销人员从厂方代表成为市场营销的组织者、策划者、赋能者、创新者、攻坚克难者，以经营者的角度做营销；经销商系统也同样进行转型升级，从工程客户的整体解决方案和经销商终端店面办公展示一体化升级，把移动互联网营销与智能工业网、管理信息化网构建好，实现“三网融合系统”。二是产品革命。在质量提升的基础上重新定义石膏板，通过内装装配化和外装装配化从根本上提升石膏板和金邦板的性能。全球原创“鲁班” 万能板全面取消湿法作业，替代木材、腻子、油漆、涂料、壁纸、壁布、定制图案墙板等众多传统材料，实现真正环保和即装即住，满足广大客户对美好生活的需求， 为客户创造价值。“鲁班”万能板这样的绿色建筑新材料“创新物种”也将极大地打开北新建材的腾飞空间，为再造 N 个北新建材奠定基础。三是推动产业链升级。推动房地产建筑建材行业的绿色化，充分发挥中国房地产业协会材料与设施委员会、全联房地产商会绿色建筑分会、中国建筑装饰协会材料分会、中国节能材料协会等资源平台的协同优势；依托北新科学院这个全球最大的绿色建筑新材料和装配式建筑研发基地的优势，根据甲方、乙方、设计方等产业链相关方的需求，通过持续创新， 为全产业链相关方创造增值，建立起价值链共创、共享的增值平台。

主题发言 引领未来

峰会上来自设计、开发、行业协会的上下游产业链的代表就全产业链携手打造绿色智能化建筑进行了主题演讲。

北京建筑设计院徐全胜董事长发表了题为《建筑设计中材料·产品·技术的协同与集成》的主题演讲，他从设计理念和建筑材料方面，以北新建材总部新办公大楼——新时代绿色建筑示范工程为例，讲到大楼以鼎的形象为设计立意，整体造型体现出稳重大方、锐意进取的企业形象。而北新建材的“龙牌”配套绿色建材以优异的质量、强大的创新应用是大楼最坚实的保障，绿色环保新型建材在其中得到了淋漓尽致的展示，尤其是金邦板的应用， 从大楼外围到内部应用，充分展示了建筑的特色与活力，不愧是高品质、低成本、绿色化的典范。

当代置业总裁张鹏发表了《绿色科技“正”影响城市升级》的主题演讲。他说，去年我们一行 20 个企业家到北新建材去学习十九大精神，王兵董事长对北新建材的管理、产品、流程如数家珍。对于地产商来讲，那么多供应商，竞争还是很激烈的。我们首先是看产品，第二是看企业的团队，带头人和他的文化。北新建材的财务数据让人艳羡不已，这些主要是源于北新建材的产品好， 服务好和管理精细化。当代中国高速化进程中面临着千城一面、功能失衡的局面，从建筑到住区， 从住区到城市，都应全生命周期的去升级城市生活。当代置业作为绿色科技建筑的强力推动者， 采用 100%优质材料部品来提升建筑品质，为广大客户建设绿色科技家园。北京东直门当代 MOMA 是全国第一个全部采用石膏板复合墙体替代砖头砌块的高端住宅项目，荣获纽约时报十大建筑奇迹，十多年过去了依然是中国唯一一个运营绿色三星项目，这个项目是北新建材引以为豪的项目，也是当代置业引以为豪的项目。建材是建筑好坏的关键，其中墙体和吊顶占建筑物最大面积而造价只占百分之零点几，我们在和北新建材签订战略合作协议时我就说“我们为什么要为小数点部分的造价而牺牲最大面积的房屋质量呢”， 所以我们决定 100%选用龙牌的石膏板和轻钢龙骨。而且我们诚信实施战略合作协议内容，在所有项目招标文件明确要求施工单位在墙体吊顶系统全部按照龙牌石膏板轻钢龙骨系统测算定价。当代置业选择与北新建材战略合作，致力于一同推动城市发展、用绿色科技来升级城市环境。

中国建筑装饰协会副会长张京跃在《携手助力行业的转型升级》的主题分享时说，北新建材在 2016 年荣获的 “中国工业大奖”是房地产建筑建材企业首次获得的国家级最高奖，表明我们这个行业已经在产业角度进入了国家名片的视野。北新建材取得如此成就源于多年来不断地加强产品、技术、管理方面的创新，北新建材将品牌建设作为推动企业快速发展的战略引擎之一，充分说明公司领导在品牌管理上的超前意识，将自主创新成果转化为自主知识产权得以保护， 再将其转化为自主品牌，最终转化为经济效益。

圆桌对话 精彩纷呈

峰会邀请了华润置地设计总监刘嵘、深圳广田集团股份有限公司总裁晏绪飞、苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司副总经理兼供应链管理中心总经理魏爱春、深圳市中装建设集团股份有限公司总裁庄展诺、清华大学建筑设计院副院长侯建群等嘉宾进行了 “打造绿色建筑产业链，共建增值平台”为主题的圆桌对话，共议行业热点话题及发展趋势。圆桌对话由中国房地产业协会优采平台副主任、新浪地产总经理唐茜主持。

华润置地有限公司设计总监刘嵘在对话中讲到，北新建材是一个有创业激情、有创新激情的企业，是在市场竞争中一路打拼过来的企业，并且已经将绿色健康建筑概念渗透到他的产品血液里，以质量和品质打造了一个优秀的品牌。华润置地也是同样追求品质的企业，所以历来都是选择最好的材料、最好的部品， 我们和北新同样是央企，发展绿色建筑是我们共同的责任担当，希望未来同北新在合作领域上有更广阔的发展。

（下转 3版）

北新建材发布 2017 年报

归属于母公司的净利润 23.44 亿元，同比增长 100%；2004 年以来实现年均净利润复合增长率 30%

(上接1 版)北新建材再次蝉联亚洲建材品牌三强，名列亚洲 500 强品牌第 163 位。

在行业协会统计的数字中，全国各地地标建筑和鲁班奖等获奖工程 90%都选用了龙牌石膏板系统，龙牌成为房地产公司、设计方、装饰公司等产业链各方共同的选择。

打造双线择优管理模式，推进六星标杆企业计划

北新建材独创“四个充分”(充分信任、充分授权、充分透明、充分监督)管理理念，打造“双线择优”管理模式，破解了大企业“一抓就死、一放就乱”的管理难题。

全面推行“投资 1 亿，净利润 5000 万”的六星标杆企业计划，全国 60 余个产业基地中已经有 23 家达到六星标准。

“高品质、低成本、绿色化”的新时代绿色建筑示范工程研发成功，推广“四个替代”绿色建筑新材料

作为全球最大的绿色建材和装配式建筑研发基地——北新科学院，在 11 月 13 日揭幕启用，通过绿色建筑新材料创新实现“四个替代”：即以金邦板替代石材，包括外墙裙楼、大堂、电梯间等要求最高的部位；以鲁班万能板替代木板、涂料、油漆、壁纸、壁布，从湿作业到装配式，实现即装即住；以矿棉板替代高耗能、高价格的铝天花，替代不能达到 A 级防火的吸声材料；以石膏板复合墙体替代砌块，节能减排的同时增加 10%的使用面积。

服务北京城市副中心和雄安新区建设，为千年大计做贡献

北京城市副中心和雄安新区的建设是“千年大计”，目前全面采用了曾经在 APEC 会议会场和 G20 峰会会场成功使用并进行迭代升级的龙牌全套产品，包括吸附分解室内甲醛的龙牌净醛石膏板、高强防腐的龙牌钢霸龙骨、A 级防火的龙牌吸声矿棉板、世博会等国家重点工程广泛使用的龙牌漆等系列产品，打造“即装即住”的环保健康绿色建筑。

作为中国工业企业的一员，北新建材以推动建筑、城市和人居环境的绿色化为使命，进入新时代，站在新起点，开启新征程，北新人将以“止于至善”的精神，打造世界级工业标杆。

迈向营销 2.0，打造产业链共创共享增值平台

北新建材 2018 年营销峰会胜利召开

深圳广田集团股份有限公司总裁晏绪飞分别从企业经营和个人角度谈到北新建材优质的产品和高效的服务提升了广田对客户的服务价值和服务能力，增强了广田的竞争力；北新建材取得的成就离不开钢铁的团队和经营者金灿灿的领导力，北新建材既是合作伙伴也是学习伙伴，这也是他选择北新建材的原因。

苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司副总经理兼供应链管理中心总经理魏爱春谈到北新建材是一个学习型、思辨型、创新型、有激情的、绿色健康的公司。认为北新建材把“产学研”结合在一起，不管是从工装还是家装都致力于为客户提供更好的产品和服务。两家企业能合作这么久，正是因为有很多共同的优秀基因，而工业链更是需要上下游企业文化的融合。

深圳市中装建设集团股份有限公司总裁庄展诺从装饰企业的角度出发，认为发展绿色建筑需要先解决行业中的痛点。在拥抱技术，进行绿色变革的同时创造出让市场、让消费者真正用手去投票的产品。

清华大学建筑设计院副院长侯建群在对话中谈到从 2012 年接触北新建材起，5 年间北新建材不断的给客户带来新的产品，从净醛石膏板、鲁班万能板到相变石膏板，每一次到北新建材都能感觉到北新建材在进步在引领行业的发展，同时也希望清华大学设计院同北新建材一起，在装配式建筑方面做更多引领性工作。

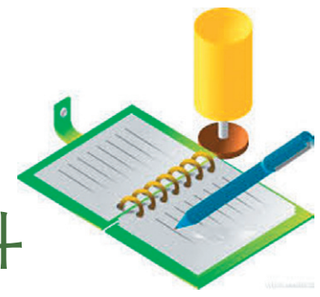
营销分享 内容丰富

在营销分享环节，北新建材战略大客户总监王文举、华中公司营销总监郭荣智、北方公司大区经理李奎分别分享了北京城市副中心在制高点项目中的创新应用、新时代技术营销创造新价值，以及“百年住宅”鲁能公馆项目中石膏板复合墙体的应用技术；经销商代表魏博、汪焰林分享了绿色建材在家装零售市场的营销升级、构建全渠道全品类工业品生态圈等龙牌推广和营销管理经验；张海江介绍了新型弹性地材的应用。通过营销分享环节，大家在互动中加深了对营销 2.0 的认识、明辨了方向、分享了彼此的营销创新经验，这对企业未来在产品研发、应用创新、销售渠道、销售市场、品牌传播等方面有深刻的启发和影响。

峰会举行了隆重的颁奖典礼，评选出了北新建材 2017 年度销售业绩奖、品牌忠诚奖、优秀经销商奖、金牌战略合作伙伴、金牌大区经理奖、金牌区域经理奖、金牌营销伙伴奖、金牌营销拓展奖、金牌应用技术奖、制高点工程贡献奖以及各产品销售金奖等共 22 类奖项，165 个单位或个人得到表彰和奖励。

会议期间，峰会组织大客户、经销商、合作伙伴们分批参观了北新科学院未来建筑馆、涿州基地。参观当日北京突降大雪、气温骤降，但这丝毫不能阻挡来自全国各地的嘉宾们的热情，他们就新材料在新时代绿色建筑中的应用技术进行了探讨和交流，实现对新材料从生产到应用的认知升级。大会后，各区域公司组织召开了分会，对经销商进行新产品推广和应用技术培训，对北新建材“营销 2.0”工作进行了部署，共同推进营销、技术、服务的全面升级。

习近平最新讲话，这12句特别提气



中国人民自古就明白，世界上没有坐享其成的好事，要幸福就要奋斗

1、一切国家机关工作人员，无论身居多高的职位，都必须牢记我们的共和国是中华人民共和国，始终要把人民放在心中最高的位置，始终全心全意为人民服务，始终为人民利益和幸福而努力工作。

2、中国人民自古就明白，世界上没有坐享其成的好事，要幸福就要奋斗。

3、中国人民相信，山再高，往上攀，总能登顶；路再长，走下去，定能到达。

4、把蓝图变为现实，是一场新的长征。路虽然还很长，但时间不等人，容不得有半点懈怠。

5、中国人民从亲身经历中深刻认识到，团结就是力量，团结才能前进，一个四分五裂的国家不可能发展进步。

6、把人民拥护不拥护、赞成不赞成、高兴不高兴、答应不答应作为衡量一切工作得失的根本标准。

7、一切分裂祖国的行径和伎俩都是注定要失败的，都会受到人民的谴责和历史的惩罚！

8、中国人民和中华民族有一个共同信念，这就是：我们伟大祖国的每一寸领土都绝对不能也绝对不可能从中国分割出去！

9、只有那些习惯于威胁他人的人，才会把所有人都看成是威胁。

10、对中国人民为人类和平与发展作贡献的真诚愿望和实际行动，任何人都不应该误读，更不应该曲解。人间自有公道在！

11、坚决扫除一切消极腐败现象，始终与人民心心相印、与人民同甘共苦、与人民团结奋斗，永远保持马克思主义执政党本色，永远走在时代前列，永远做中国人民和中华民族的主心骨！

12、新时代属于每一个人，每一个人都是新时代的见证者、开创者、建设者。只要精诚团结、共同奋斗，就没有任何力量能够阻挡中国人民实现梦想的步伐！

撸起袖子加油干

新时代是奋斗者的时代

世上所有的牛掰，闻起来都是加班的味道

新的一年已经开始奋斗了，我们都应记住一句话：世界不会亏待每个流过汗的人。你流过的汗，最终都会变成钱。

1

你有没有，见过凌晨两点的写字楼？

长沙的万达广场里，聚集着这座城市最多的创业公司，我有个朋友，也在其中的某一层。

半个月前的深夜，有事，一拨他手机，竟然还在公司，于是去找他。

这是我第一次走进这栋精致的楼宇，但令人惊诧的，不是其他，而是：已到凌晨两点，楼里竟然还有不少公司的灯，是通亮的。

我站在朋友隔壁公司的门外，看了看，里面仍是满满人头，有西装革履的主管，在大声说着项目的字眼。

朋友说，最近三个月，这家公司天天如此。

他又说，创业公司的平均寿命，只有几个月。

在这几个月，你必须疯狂加班，跳过无数陷阱，才能让公司走上正轨。如果你仍用正常的上班节奏，呆在创业公司，你很快就会被淘汰。

我们总是羡慕那些成功创业的人，羡慕一轮轮的投资，与一夜暴涨的财富。

其实，这世上所有的厉害，闻起来都是加班的味道。

2

如果你从来不曾主动加班，有些事情，你真的不会懂。

昨天，和一个纸媒的朋友聊天。

他说，自己最后悔的，是刚参加工作的那几年。

那时，纸媒还火得一塌糊涂，记者也是相当风光的职业。

每天完成报社任务后，他总是准时下班。

要么去参加老板们邀请的饭局，要么组织上一群朋友，喝酒吹牛。

他曾经以为，这样美好的日子，会延续一万年。

等到纸媒一落千丈时，他突然发现，自己除了好的酒量，和打遍城南无敌手的牌技，别无所长。失业就在眼前。

相反，那些在纸媒鼎盛时，也坚持加班学习的同事，要么考上了公务员，要么去了500强企业，重新过上厉害与风光的人生。

仔细想想，并不奇怪：

下班后的生活，早就决定了你的人生高度。

你是在办公室挥汗如雨，还是在牌桌上战斗，你对加班的选择，已经决定了，你几年后会不会失业。

3

的确如此，那些过得比我们好的人，一直在发力，只是我们不自知。

认识一个女孩，是合作单位的商务总监。

她的朋友圈，堪称一场盛大的嘉年华。

她要么在自驾，要么在台南旅游。最夸张的一次，她去了家道观，清修半个月。忙碌的工作，似乎一直和她无关。

然而，和她打过一次交道后，我马上推翻了这样的结论。

那次，是为了一份紧急的合作方案。我们给的期限，是一个星期。没料想，刚过了三天，她就拿出了方案。

整整三天，她每天只休息五个小时，端坐在办公室里，不停讨论与修改，数易其稿，提前完成了任务。

后来才知道，她这样拼命三郎的举动，早已经不是第一次。

是啊，职场里，有哪份工作不辛苦？哪有不加班，就可以轻易优秀的人？只是他们从不轻易向你诉苦。

所有人都在奔跑，如果你还幻想，朝九晚五，就能收获光鲜人生。你不平庸，你不失业，才真是奇迹。

4

这两年，讨论加班成为一种流行。

一种广为流传的观点是：高端与优质的好工作，一定是份不加班的工作。

更有人说，你千万不要小看一个准时下班的人。

其实，我所理解的加班，至少可以分为三种。

一种是，平庸企业文化下的假装加班，员工们都在加班，只是给BOSS留下努力的虚假印象；

另一种是，为完成考核下的过重工作，员工们不得不承受的过度上班。

最后一种，则是为不输给别人的主动加班。

前两种加班，当然应该反对。后一种加班，却不应该省略。

这个世界上，有太多的人，一出生就在罗马。这个世界上，有太多人，比你更能看到趋势。

如果你想过上非同寻常的人生，你就得看到风向，你就得学会为自己工作，付出比正常人更多的努力。

如果你依旧满足于每天按时打卡、准时上下班，你所谓的稳定，终有一天，会让你稳定的穷着。

5

所有牛逼背后，都是苦逼。

我不是鼓吹加班，但那些从来都不曾加班的人，那些从来都不主动给自己施压的人，一定是没有未来的。

我从没见过一个不加班的人，就突然横空出世，牛逼闪闪。我也从没见过一个人，轻轻松松，就活出了别人仰望的高度。

只有这样一种人，才能收获高配版的人生：他们既能独立思考，也能不断进击；他们既能苦熬，也舍得对自己下狠手。

有两种人，注定会一事无成，一种是别人要他做事，他也做不好的人，另一种，则是绝不会主动做事的人。

世上所有的牛逼，闻起来，其实都是加班的味道。

你为什么一定要学习，一定要努力为自己工作？

因为，世界不会亏待每个流过汗的人，你流过的汗，最终都会变成钱。

因为，如果你比别人用功，在这个时代，当潮水到来，你就能够拥抱它，而不是被溺亡。

转自微信公众号：王耳朵先生（ID:huangezishiba）

地址：北京未来科学城北新科学院　　邮编：102209　　主　编：陈　燕　　责任编辑：王燕飞　　电话：57868823