

北新建材

王兵董事长荣获
“上市公司卓越领军者”
金骏马奖

(详见 2 版)

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

2019 年 1 月 30 日 第 684 期 北京市内部报刊准印证 第(Z)0365——980346

两家全球第一签署战略合作协议 房地产行业董事长集体见签

本报讯 近日, 全联房地产商会 2018 年会盛典在京举行。大会期间, 全联房地产商会会长、富力地产集团董事长兼总裁张力与北新建材董事长王兵代表双方签署战略合作协议, 联手推动房地产行业绿色发展创新发展和高质量发展。各位在场的房地产公司董事长们集体见证签约, 这也是房地产董事长同框最多的一次战略合作签约仪式。

富力集团是中国房地产行业的领军企业, 拥有覆盖全国的商业地产、住宅地产和酒店项目, 在收购万达酒店资产后成为全球最大的豪华酒店集团, 在英国美国等全球发达国家投资开发房地产项目。北新建材是全球最大的石膏板产业集团, 拥有覆盖全国的生产基地, 全国市场份额超过 50%, 正在进行全球产业布局, 经国务院批准荣获中国工业领域最高奖“中国工业大奖”。

全国工商联副主席、党组成员鲁勇, 国务院发展研究中心党组成员、办公厅主任、新闻发言人余斌参加大会并演讲。商



会会长、富力地产集团董事长兼总裁张力, 名誉会长聂梅生, 中国金茂控股集团有限公司总裁李从瑞、五矿地产董事长何剑波、中交房地产集团董事赵晖、阳光城集团董事林腾蛟、山水文园集团董事局主席李敏、路劲地产集团董事局主席单伟豹、卓越置业集团董事长李华、国瑞置业董事长张章笋、万科集团高级副总裁兼

北方大区董事长刘肖、当代置业执行董事兼总裁张鹏、北京京投发展总裁高一轩、精瑞(中国)不动产研究院院长张雪舟、三盛地产集团董事林荣滨、广联达董事长刁志中、中民投资董事刘秋明、华富集团董事陈启建、天鸿地产董事长柴志坤、津东集团董事长徐树山、中国宏泰发展董事局主席王建军、中建钢构董事长王

宏、远大住工总裁唐芬、盛世神州董事长张民耕、北新建材董事长王兵等多位商会副会长出席会议并参加论坛对话。论坛由全联房地产商会秘书长赵正挺主持。

围绕“新时代·新形势·新发展”, 全联房地产商会 2018 年会分别以“成就”“责任”“破局”“品质”“重塑”“寄语”为主题展开了六场领袖圆桌对话, 邀请商会副会长、行业专家等重量级嘉宾进行激烈的思想碰撞和观点分享。北新建材董事长王兵主持了以“责任”为主题的领袖圆桌讨论环节, 参加讨论的嘉宾包括中国金茂控股集团有限公司总裁李从瑞、中交房地产集团董事赵晖、三盛地产集团董事林荣滨、华电置业有限公司总经理兰强、恒泰集团董事长程宏, 与会嘉宾就新形势下房地产企业如何更好地承担社会责任各抒己见, 为绿色、科技双轮驱动产业链高质量发展出谋划策。

转载自北新建材微信公众号
文/战略营销部 周子钰

率先垂范、打造标杆 坚定不移将“两个维护”落实到实际工作中 北新建材党委书记、董事长王兵在陕西北新讲党课



1 月 19 日, 北新建材党委书记、董事长王兵来到陕西北新以“坚定不移将‘两个维护’落实到实际工作中”为主题, 为各位党员干部上了一堂精彩生动、催人奋进的党课, 并对西北公司和陕西北新 2019 年及今后一段时期的工作提出了明确要求。北新建材西北公司领导班子成员, 西北公司全体营销人员、陕西北新

所有党员及中层以上干部共 40 余人参加了活动。

会上, 王兵书记结合当前国内外形势和自身的体会, 指出了学习习近平新时代中国特色社会主义思想和坚决执行“两个维护”的重要意义。他强调, 不管是党员干部还是普通干部, 都要树立政治意识, 作为央企, 特别是西北公司、陕西北新更应该率

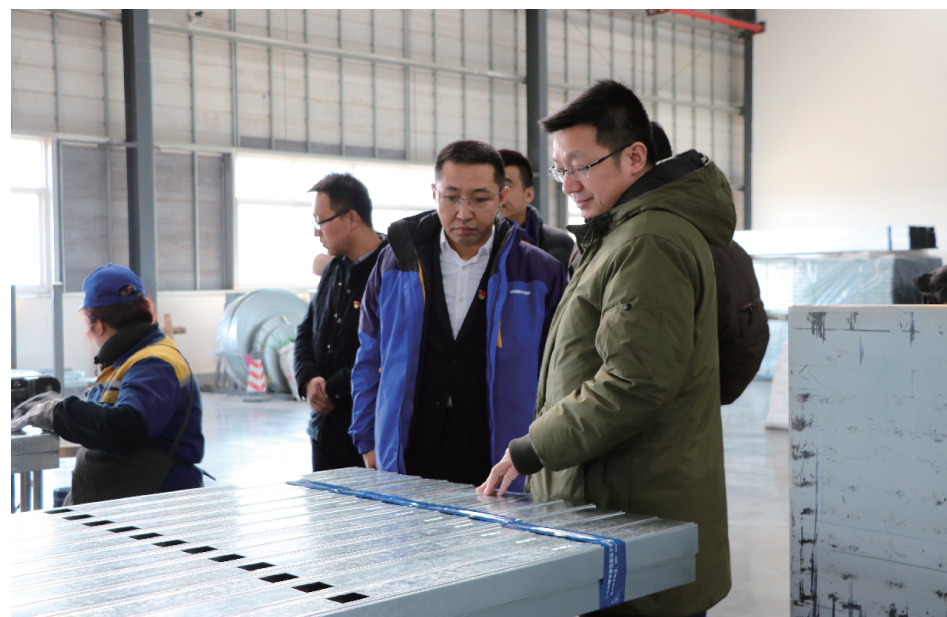
先垂范, 在贯彻落实“四个意识”、“四个自信”、“两个维护”方面树立标杆, 勇做排头兵, 陕西北新党支部一定要做堡垒中的堡垒。

在谈到如何落实“两个维护”时, 王兵书记指出, 习近平新时代中国特色社会主义思想, 既是实现中华民族伟大复兴的行动指南, 也是央企, 更是陕西北新做好自身工作的指南, 在做决策、抓落实、推动工作过程中, 要时刻谨记政治纪律、严格遵守政治规矩; 要充分发挥党员的作用, 北新建材应该率先成为践行“五大发展理念”的标兵、率先成为供给侧改革的标兵、率先成为助力生态文明建设的标兵。西北公司、陕西北新身处革命老区, 党的优良传统具有非常强大的生命力和广泛的群众基础, 西北公司、陕西北新要以争创标杆、打造典范为目标, 坚定执行北新

建材发展战略部署, 成为北新最全面、最完整、最先进的践行者, 成为习近平总书记新时代思想最准确、最全面、最率先的践行者; 要助力富平脱贫攻坚, 富平是革命老区、也是国家贫困县, 陕西北新作为央企成员, 要担负起社会责任, 成为富平脱贫攻坚战斗中的一支重要力量。

随后, 王兵还深入陕西北新生产车间进行了现场调研, 强调, 临近春节, 一定要把安全稳定工作做好, 把困难职工安排好, 全面执行八项规定。

陕西北新 文/惠东朋 王艳萍
图/丑凯



王兵董事长荣获“上市公司卓越领军者”金骏马奖



本报讯 近日,由证券日报社主办的“第二届新时代资本论坛”在京召开。本届论坛以“经济改革与股市振兴”为主题,来自监管部门、上市公司、基金公司、证券公司、银行、信托公司的各界代表为经济改革和股市振兴、推动实体经济和资本市场良性互动发展出谋划策,建言献策。北新建材董事长王兵受邀在“产业提升与价值发现”专题论坛上发表主题演讲。同时,第二届“金骏马”奖评选结果揭晓,王兵董事长等 11 位上市公司负责人荣

获“上市公司卓越领军者”金骏马奖。

王兵董事长认为,上市公司首先应该聚焦主业,如果中国每家上市公司能聚焦把一样产品做好,中国经济的发展就会更加健康,面对国际贸易摩擦和竞争就能更加主动。北新建材 1997 年上市,上市 21 年持续盈利。尤其是 2004 年以来,北新建材从“十大系列产品”聚焦石膏板主业,实施全国产业布局,目前已将石膏板业务规模从中国第三(4,500 万平方米)发展至全球第

一(24 亿平方米),2004 年至 2017 年实现年均净利润复合增长率约 30%,资产负债率降至 22%。坚持现金分红持续回报股东,在规模扩张的同时实现了经济效益和经营质量的同步增长。

他说,北新建材作为传统制造企业,走了一条高质量发展的道路。简单地说有三点经验:一是“制高点战略”。北新建材从战略布局、品牌定位、技术质量、客户渠道等全方位实施制高点战略,成功打造了质量、技术、服务、规模、效益全面领先的中国高端自主品牌“龙牌”,赢得了全国 50% 市场份额,全国各地地标建筑和 90% 鲁班奖等国家建筑工程奖项目都采用了龙牌石膏板墙体吊顶系统,在北京 APEC 和杭州 G20 会议酒店独家提供全球领先的龙牌净醛石膏板墙体吊顶系统,为全球领导人打造“零甲醛空间”。德国制造、日本制造、韩国制造也是经过一步步发展才成为高端制造的代名词,中国产品也同样有信心、有决心做高端。中国制造不能只是价廉物美,没有品牌、质量、技术走向

高端就不可能有持续的盈利能力,也不可能持续投入技术创新和质量提升,所以要坚定不移地进行产业升级走向高端。二是探索了“双线择优”管理模式。北新建材独创“双线择优”管理模式,破解“一抓就死、一放就乱”的大企业管理难题,确立“四个充分”(充分信任、充分授权、充分透明、充分监督)管理理念。既不同于传统的金字塔管理层级架构,也不同于矩阵式管理架构,在企业从北京的大院走向全国布局的集团化管控体系建设中,实现了比较好的效果。三是要高质量发展,北新建材有一个目标就是打造 360 度无死角的三张财务报表。不能为了做大而做大,也不是只要几个数字好看,而是持续追求三张财务报表都好看,因为这些数字都有内在联系,都能做好才能实现可持续增长和抵御风险,实现高质量发展。

他认为,作为一家好的企业要拥有六个责任,即:CEO+NSI,C 是对客户负

责,E 是对员工负责,O 是对股东负责,N 是对国家负责,S 是对社会负责,I 是对行业负责。进入新时代,北新建材把“致力于打造世界级工业标杆”确立为新的愿景,希望与中国上市公司一起努力,把中国制造推至世界先进水平,助力中国经济高质量发展。

转载自北新建材微信公众号
文/证券法务部 卢平



北新建材与中信装饰签署战略合作协议

本报讯 1 月 14 日,中信装饰装修工程有限公司(以下简称中信装饰)与北新建材在北京未来科学城北新中心签订战略合作协议,双方将围绕各自核心优势,在继续保持长期良好的合作关系基础上,在国家重点工程项目、装配式产品、工艺研发、BIM 技术应用等领域开展深度合作。中信装饰副总经理王源源、北新建材北方公司总经理丁尚华分别代表双方进行签约。

座谈会上,中信装饰副总经理王源源谈到,中信装饰是中信集团旗下建筑装饰企业,目前正在推进装配式设计及工艺在建筑装饰领域的应用。此次来北新建材总部参观,不仅对北新建材新产品的创新、研发及应用方面有更直观的了解,同时对北新建材“绿色建筑未来”的产业理念、精益求精的研发精神及卓越优秀的企业文化留下深刻印象。中信装饰非常愿意与北新建材这样的业内领军企业,在装饰工程项目、BIM 技术应用等领域展开深度战略合作。未来,两家公司强强联合,借助双方各自优势,共同发展进步,实现共赢。

北新建材北方公司总经理丁尚华对中信装饰长期以来一直大力支持龙牌产品表示感谢。他说,中信装饰作为老牌装饰企业,在全国范围内有着巨大影响力。今天通过与王总的交流,加深了对中信装饰先进的装饰设计理念及专业的施工工艺等方面的了解,中信装饰在行业内名不虚传。北新建材近年来在发展装配式建筑方面做了许多创新与实践,致力不断完善产品系统解决方案,为客户创造价值。未来,双方将携手共进、共同研发,向各类终端客户提供更优质的产品专业的系统解决方案,共创建筑装饰行业新业态增长点。

中信装饰装修工程有限公司设计总监夏秀田、战略客户部总监杨艳明、工程部经理张金鹏、材料部经理胡德圣,北新绿色建筑研究院常务副院长党连军、北新建材北方公司战略客户总监马亮、北京大区战略客户总监马自然等参加战略合作签约仪式。

中信装饰装修工程有限公司,系中国中信集团公司的全资子公司,创立于 1987 年,是一个以装修设计及装修施工为主的现代化企业。公司自成立以来多次获得“中国建筑装饰行业百强企业”、“守信企业”等荣誉。经过三十多年励精图治的努力,公司完成了大量高档装饰工程,多项工程被评为国优工程、市优工程,并多次获得鲁班奖、长城杯等荣誉。

转载自北新建材微信公众号
文/北方公司 马亮



本报讯 近日,中国建筑装饰装修材料协会四届四次会员代表大会暨第二届全装修产业论坛在杭州(G20 主会场)召开,北新建材作为副会长单位出席。会议期间,北新建材董事长王兵个人及公司荣获家居装饰装修材料行业“改革发展 40 年杰出贡献奖”,“龙牌”产品荣获 2018 年度《质量品牌培育计划》天花吊顶行业“领导品牌”。

北新建材华东公司总经理王洪波出席大会并发言,对公司伴随改革开放 40 年的发展历程、产业理念、产品集群等做详细介绍,分享北新建材如何从中国第三跃居世界第一,打造质量、技术、服务、规模、效益全面领先的中国高端自主品牌“龙牌”的故事。王洪波表示,北新建材多年来发展迅速,致力内装外装的装配化发展。秉承“审慎投资、稳健经营、严控风险、有机增长”的经营理念,打造 360 度无死角财务报表。制高点战略、技术创新、品牌建设、“双线择优”管理模式及组织与文化五项同步推进,致力实现企业可持续高质量发展。

此次大会引领绿色家居装饰装修材料生产和应用、全面提升家居装饰装修材料质量和安全性能、规范行业管理,是装饰材料行业最具推动力和影响力的一场交流盛会。

中国建筑装饰装修材料协会由建筑装饰装修材料企业、事业单位和相关社会团体自愿结成的全国性、行业性、非营利性的社会团体法人。自 1991 年成立以来,现有化工、纺织、冶金、轻工、农林、建工等系统的企事业单位、科研院所共千余个会员单位,分布 26 个省、市、自治区。

转载自北新建材微信公众号
文/战略营销部 周子钰



北新建材荣获家居装饰装修材料行业
『改革发展 40 年杰出贡献奖』

论内审人的十项修养

不知不觉,转型做内审工作已有四年。这四年,始终以一个初入行的心态来小心谨慎地对待工作,一直未停止过思考,一直未中断过探索,虽然直到现在,我也不敢有资格说自己是一名完全称职合格的内审人,但是对于如何做好一名内审人,积累了一些思考,总结为内审人的十项修养。

一曰始于自律。自律的内涵,首先是不偏不私的立场,把自己置身于独立观察者的角色,收起个人的情感好恶,客观公正地开展审视和评价;其次是对个人行为的约束,做公司规章规范的恪守者、捍卫者,所谓正人先正己,只有自己先做到了,才有资格去要求他人;然后是追求卓越的标准,不用扬鞭自奋蹄,以近似完美的高质量来要求自己,做道德的模范、工作的先进。

二曰勇于坚持。坚持原则,这是内审人永远的底限,胸怀理想信念,是我们做到坚持原则的压舱石。在发现问题和指出问题时,我们一定会受到各种有形无形的压力,但是是否符合内控标准,是否有实质性违规,就是我们的唯一准绳。面临级别高的领导,不卑不亢,顶住压力,保持定力;面临基层的员工,公平公正,不转嫁矛盾,不盛气凌人。在原则面前,我们与各方平等对话,唯有如此,我们才能心无旁骛,唯有如此,我们方能亮剑出击。

三曰敢于正视。正视我们自身的不足,知识储备上的不足,认识能力上的不足,分析水平上的不足。正视不足,我们才能不

自负,才有勇气去纠正我们可能的认知与判断偏差,并在还原事情真实面目的纠偏中赢得尊重。正视企业自身的不足,没有完美的企业和个人,正视我们遇到的顽疾,才能保持乐观的心态,在不断发现问题的“负面”过程中依旧保持一颗赤子之心。

四曰乐于学习。审计是对业务运行的审视和评价,懂业务是前提。且不说公司业务本身一直在快速前进,“侦察与反侦察”的套路越玩越深,就是全面涉足各领域这个任务本身,就足够我们孜孜不倦地学习了。要想驾驭审计工作,唯有谦虚努力,不断学习,扩展丰富的业务知识,研究先进的审计方法,总结成功的审计模式,而且不能把学习当成负担,要快乐学习,主动学习,这样才能学出效果,学出心得。

五曰善于倾听。访谈是审计的基础课,通过调研了解最直接、最具体的信息,有助于让我们快速了解业务的关键脉落,大大提高工作效率。被访者介绍的情况,哪些能澄清我们已有的疑问,提出了哪些我们未曾关注到的新线索,都需要我们用聪慧的耳朵,敏锐的意识来捕捉细节,既要听出字面的意思,还要体会背后的含义。善于倾听,需要我们以请教者的谦虚,以他人正常工作优先的尊重,用恰当的语言调动被访者的积极性,更需要我

们用心去听,让被访者感觉到我们听得进、听得懂、愿意听的真诚。

六曰勤于思考。思考的关键是建立关联性,与既有信息的关联,与逻辑体系的关联,把倾听到的信息,快速在脑中加工思考,分析可能存在的漏洞风险,分析这样做的核心原因和优势劣势,分析谁是相关利益人,分析要通过对哪个环节的校核来验证自己的推测,分析什么样的证据能对我们的观点形成有力支撑。通过思考来剔除表象的干扰,进入到深层去挖掘原因,然后再回到表象来验证,抽丝剥茧地实现从看山是山,看山不是山,看山还是山的认识三阶段递进。勤于思考,还意味着多总结,沉淀积累,不断夯实基本功,与时俱进地提高认识层次。

七曰敏于行动。干好审计工作,绝不可成为行动上的矮子。敏于行动,不止是指速度,在时间有限的现场审计中采集到所需的全面信息,而更主要的,是必须躬下身来,做脚踏实地的工作,深入地去接触细节,与库管一起爬高上低、钻空蹭灰地清点物资,翻查如山的凭证,对海量的数据进行清洗过滤,核对明细与汇总的异同,因为事实真相都体现在细节,从蛛丝马迹的结果中逆着业务寻找线索,靠的往往不是巧劲,更多的是苦功。

八曰诚于沟通。审计不能沉迷于自娱自乐、孤芳自赏的自嗨,也不能停留在众人皆醉我独醒的无奈,审计发现的问题被重视、被解决,才真正是审计人的快乐源泉、价值所在。高明智慧的审计,一定不是仅凭权威,而要凭借“三寸不烂之舌”,陈清利害,讲明立场,我们推心置腹,对方才能心悦诚服,从而在内心深处产生“我要改”,而不是“要我改”。当然,这一切都基于“人民内部矛盾”的基本假设,一旦发现超越“人民内部矛盾”的恶意外行为,所谓的诚意沟通就一定是严明立场、正告纪律。

九曰谨于落笔。报告成文,盖棺定论,所以落笔的姿势一定要稳、要谨。错误不实、未澄清明确的内容一定不写,核实准确的内容不一定都写,要特别注意换位思考,尤其是在问题定性时,一定要还原彼时彼刻的情境、用代入的方式进行权衡,区分报告用途、区分事情性质、区分主次顺序、区分影响大小,恰当地组织语言和内容,让文字经得起推敲,受得起质疑,对得起良心。**十曰贵于增值。**只会诊断而不会治病的医生,充其量只能叫医务工作者,能头痛医头脚痛医脚的是合格医生,而除了治病还能保健预防的肯定才是大家喜欢的良医。为什么是贵于增值,因为增值才是画龙点睛的妙笔,超越

客户需求,方是赢得客户心智的根本。审计要想不被人无奈的应对,而希望成为欢迎的对象,并同时成为公司经营方略的利器,做增值,是唯一出路。

十项修养,一生修炼,归根结底,是要用心。审计是一个看似可有可无的工作,有的单位因为外部要求而被动设立,形同虚设,有的单位出于内部制衡而主动设立,但却游走于业务主战场的边缘,更多地被当“枪”使。全国劳动模范,武钢的原审计部总经理谭丽丽对内部审计队伍说过一句特别有份量的话,叫“有为才有位”。正是如此,如果内审人做到了有为,何谈无位。我们何其幸运,作为北新建材的内审人,公司为我们提供了“审计无禁区”的氛围和机会,为我们的“有为”撑腰站台,让我们有机会接触到公司经营管理的方方面面。如果无为,真正是辜负了生逢时的大好时代。所以,谨以此文,号召所有内审人,修炼十大修养,也谨以此文,向各单位表明内审人的心迹。

文/陈豪雅

浅谈工程中的陷阱与馅饼

对承包双方来说,工程中所遇到的一些问题,即是陷阱又是馅饼,关键在于如何提出问题和解决问题。

为了简化计价程序,与国际接轨,大型项目通常采用工程量清单计价方式的单价合同。单价合同的最大特点是讲究量价分离正因这个特点,总结和运用清单编制的技巧显得尤为重要。技巧若运用得好,对发包方来说可谓是天上掉下来的大馅饼,若运用的不好就是陷阱了。

一、馅饼 or 陷阱? 施工图纸不全

实际工程中,可能由于招标组织仓促,方案未确定就开始招标,导致出现招标图与施工图内容相差甚远的情况。因此根据招标图纸编制的工程量清单就极有可能存在漏洞,这些缺项漏洞对承包方来说就是馅饼。

例如装修图纸中仅有示意图例,缺失相应的剖面图,无法确定装修的高度。编制清单时大家没有注意到此问题,这就埋下了一个陷阱。等到结算时,承包方就会“合情合理地”索要脚手架超高费,这时甲方只能给钱没

商量。为防止掉进此类陷阱,在编制工程量清单时建议注明:所有需搭脚手架项目的综合单价中均包含完成此工作所必需的脚手架费用(含超高)。

二、馅饼 or 陷阱? 计量规范中计算规则描述不清

现行的《房屋建筑与装饰工程计量规范 GB500854-2013》中的计算规则有些描述模棱两可,导致不同的人对同一条款的理解可能存在差异。

例如某桩基工程中泥浆护壁钻孔灌注桩的计算规则是“按设计图示尺寸以桩长计算”。设计图中往往为了规范施工做法要求超灌 1m 左右,这就使发承包双方对“设计图示尺寸”的理解可能有所不同,又埋下个陷阱。若在编制时没有及时发现,结算时施工方会索要超灌 1m 的费用,其理由也很充分“我们就是按设计要求施工的,当然要给我们这部分钱啦”。但站在甲方的立场,超灌的这部分是设计为了保证施工质量而提出的特殊要求,它在测算定额时就已经考虑在人材机中了,因此不应重复计算。

为防止掉进此类陷阱,在桩基础的项目特征中建议增加描述:按设计图示尺寸以桩长计算,超灌部分在综合单价中考虑。

三、馅饼 or 陷阱? 常用做法与理论规定的差异

虽然国家一直在提倡遵循清单计量规范,但结合工程实际和与承包方打交道时还是存在一些行业内的潜规则,例如土方问题就经常争论不休。

让我们先来看看《计量规范》里是如何规定的:“以垫层底面积乘以挖土深度以净量计算”还有个,注释“因工作面和放坡增加的工程量是否并入各土方工程量中,按各省、自治区、直辖市或行业建设主管部门的规定实施”。那么究竟到底是按图示尺寸的净量呢?还是按实际工程量呢?这个问题自开始推广使用清单计量规则后就一直都是个争论焦点。

例如某基坑开挖项目未说明是按净量计算还是按实际量计算,承包人投标时依照行业潜规则按照实际工程量 1m? 土方进行报价,这样的好处是报价低更有竞争力。然而 1m?土方净量

如果按放坡加工作面的方式计算后工程量可能会增加到 2 倍!到结算时承包方要求按实际工程量支付索要了两倍价款,双方又有得扯皮打架的工程量,这对于承包方而言又是个大馅饼。

为了防止结算时争得面红耳赤,建议在招标时注明:工程量按净量计算,因工作面和放坡增加的余量在综合单价中考虑。

四、馅饼 or 陷阱? 提防不平衡报价法

不平衡报价法指“是在工程项目的投标总价确定后,根据自身条件和经验,合理地调整投标文件中子项目的报价,在不抬高总价的前提下,实施项目时能够尽早、更多地结算工程款,并能够赢得更多利润的一种投标报价方法。”

例如承包方将能够早收到钱款的项目,如开办费、土方、基础等,其单价抬高便于资金周转,而将后期装修类的工程项目单价降低。工程经验丰富的人都知道主体部分实施过程中一般不会做重大修改,但装修的档次、效果可能会根据使用者的要求经常调整,这样承包方就可以重新组价,原投标报价中较低的装

修综合单价就不会真正有用武之地。对承包方来说就是双丰收,既提前回笼了资金,后期又有有理有据的索赔费用,还能抱屈喊冤说发包方变更太多。

如果一次设计到位减少后期的变更,当然对控制工程造价有着决定性作用。但实践中很难做到,所以发包方可以在清标时及时发现承包方埋设的陷阱,合理选择中标人。首先清标人要做到心中有数,了解设计习惯,结合使用者的要求,预先分析哪些项目后期可能会有较大调整,对于这类项首先排除综合单价高的投标人。而对于那些工程量较稳定的项目,选择综合单价较低的投标人对发包人更有利。

工程管理有复杂性,造价是高还是低归根结底都是管理水平高低的体现,而仔细审查、善于思考、勤于总结以防掉入陷阱,则是对发包方的一个考验。发包方、承包方、设计、监理、采购各施工主体间有哪些相互博弈、相互制约,我们留待后续来揭开这些奥妙。

文/审计部 李晨阳

“我有五年工作经验” “不,你只是把一年的工作经验用了五年”

古代年轻人有四喜:久旱逢甘霖,他乡遇故知。洞房花烛夜,金榜题名时。

而当年轻人有四丧:少壮不努力,老大转锦鲤。朋友相继结婚,我却依然单身。同事到处旅行,我却加班不停。出差飞机晚点,工作电脑 down 机。

无论是生活还工作都进入了一个高不成低不就的瓶颈期。前段时间,我的朋友圈里被“斜杠青年”这个词刷屏,大家纷纷转发各种成功案例,好像只有成为“斜杠青年”才是真正的人生赢家。但事实上大部分梦想着成为“斜杠青年”的人其实不过是“悬浮青年”罢了。

什么是“悬浮青年”?通俗来说,就是那些已经工作几年,论能力,资历,早该升个职加个薪,但因为各种原因,晋升之路遥遥无期……或者在现有岗位上已经摸到天花板,亟需冲破藩篱的职场青年。

高低不就的“悬浮族”们,该如何冲破职业瓶颈?

消除职业倦怠,找准目标

前些天,我约前公司的同事张晓晓吃了顿火锅,我打趣她说,您现在都成“网红”了,见一面太不容易了。我们俩这次的聊天跟以往对领导的吐槽不同,在热气腾腾中,她跟我聊起了辞职之后的“创业史”。

我在上一家互联网公司的时候,晓晓已经在这做了 5 年编辑,她原本的领导离职后,她被分配去的那个部门,每天只会插科打诨。虽然工作内容是她热衷的赛车类,但是日复一日重复性

的筛选推文,让她对自己的工作充满疲惫。

领导前两年怀孕生娃,心思根本没在工作上,好几次跟领导提做一些线下活动,都被驳了回来。刚毕业的管培生比她这个工作 5 年的“老人”的薪资还要高,领导又不作为,晓晓有点不想浪费时间了。她想去做自媒体,因为她之前部门的领导就出去单干了,她觉得以她现有的能力和资源,可以打造一个自己的 IP。

但是她面临的一个很严峻的抉择就是:已经 30 岁的她,是否应该辞职?于是她找到之前的领导聊起这件事。她的领导跟她说:“你既然觉得在这里没有发展空间,那为什么不重新定一个目标,去尝试一下呢?”

职场中有许多“待命族”,他们会根据领导的指示做事,没有指示就什么也不做。但是企业需要的是有独立思考能力的员工,有一个明确的工作目标是职业发展的前提。大幸久保夫在《12 个工作的基本》中说:“所谓梦想,是指希望能在未来实现的愿望。而以现实的、可能实现的方式落实的梦想,就是目标。”确定自己的专业领域,知道自己适合什么,在哪个领域能做到最好,才能有切实可行的目标。

形成自己的人脉圈提升价值

有一次,我跟晓晓一起去参加一场发布会,在场内遇到了她之前的同事。当时晓晓正在和一名活动负责人聊天,这位同事打断了他们的谈话,并且表示想加负责人的微信。

那名负责人用手机没电了

的借口搪塞过去了,等那位同事走后,他跟晓晓吐槽说:这个人几乎遇到一个人就要加微信,但是我根本不知道她到底是干嘛的。这种贸然加微信,她不觉得很没礼貌吗?

后来我跟晓晓聊起为什么她不论是发微博还是发微信推送,都有很多媒体人自发为她转发站台?她说,这也是她准备做自媒体的很重要的原因——人脉圈广。

作为一名赛车编辑,她经常需要去参加一些发布会,写新闻稿。在这期间,认识了很多赛车圈的大人物,而作为媒体老师

的她,也跟公关的关系十分熟稔。因为她的文笔特别好,所以经常有公关邀请她以个人名义参加赛事发布会,她因此积累了很多私人人脉资源。

我惊讶于一个网站编辑会有如此大的影响力,我问她,那你在人际交往上有什么不轻易传授的“小秘密”吗?她说,人际交往最重要的一点就是,你要有价值,人们都喜欢和有价值的人做朋友。其次当你不带明显的目的性去和陌生人聊天时,你们的关系进展的是最快的,不要把自己想获取的利益太快地暴露在阳光下。不仅如此,朋友的朋友也是潜在人脉圈,你也可以把自己的朋友主动介绍给别人,这样会加深你们之间的联系。还有一点,不要怕吃亏,把账算的太清的人不适合做朋友。

持续学习,自我进化

从公司离职后,晓晓的自媒体很快就起步了,她运用人脉资

源逐渐扩大了自己的知名度。这时,有国外的公司对她进行邀约,邀请她来参加 F1 赛事活动,并且和当地旅游局进行合作,拍摄旅游宣传片。

晓晓原本的英语水平一般,只会一些基本的日常对话,国外旅游局对她发出邀请后,她苦练英语口语。之前每天晚上下班后,我们经常一起约着去跑步,自从接到邀约,晓晓连跑步都带着耳机听英语,还要求自己每天练习两小时口语对话。

好在功夫不负有心人,在那次宣传片里,晓晓的表现超常发挥,最终与旅游局签订了长期合作协议。

她说:在前公司里,太多人行尸走肉一般干一份工作,当然追求生活工作平衡只想糊口的想法无可厚非。但是如果不想停滞不前,就必须自我进化。我就是不想变成那样,才跳出来的。

在 HR 中,有句话很流行:“我有五年工作经验。”“不,你只是把一年的工作经验用了五年。”职场没有老师,每个人都是显性或隐形的竞争关系,想要打破现有的职业围城,就必须放弃原本靠时间慢性积累的工作经验,通过主动投入实现高效的价值增长。

成为团队里不可替代那一个

晓晓现在是她们这个创业团队的核心人物,因为她有资源和渠道,有想法和创意,而且经验老道。她知道在镜头前如何表现,知道用什么方式说话网友最爱看。只要是她亲自指导并出镜的短视频都是爆款。

在准备一次出国拍摄时,团队中的摄影师因为签证没有通过,无法参与这次活动。

晓晓和合作方沟通准备取消这次拍摄,但是与她合作的公司直言:“只要你能参与,所有的问题我都可以帮你解决。”晓晓从原公司里一个可有可无的小编辑,依靠自己的努力,成长为新团队里不可或缺的一员。

白岩松说过:“一个人的价值、社会地位,和他的不可替代性成正比。”想做到“不可替代”,首先要善于学习。“不求有功,但求无过”的混日子模式迟早会被他人取代。“水桶效应”在工作岗位中一样有用,持续学习,弥补短板是不断创造价值的前提。

其次,要既专业又敬业。工作的态度,决定事业的高度。一门心思只知道工作但没有专业度,或者专业很强但是不务正业的人都无法在事业上有所成就。

写在最后

扎克伯格说:“没有人一开始就能想清楚,只有做起来,目标才会越来越清楚。”

面对悬浮,人们摸到了自己职业生涯的天花板,长期处于这种状态,难免让人开始自我怀疑,否定自己的能力。

但是当下的悬浮不过是一段时期的养精蓄锐。因为,悬浮青年们从来都不会安于现状。找准时机,打破壁垒,破茧的那一刻,蛹才能成蝶。

转载自微信公众号 犀牛问答

太仓北新举办“情系北新·共创辉煌”迎新春晚会

时光荏苒,白驹过隙,2018 年就在我们指缝中悄然离去,在这丰收的一年中我们有欢笑、有泪水、有奋斗、有坚持、有烦恼,但最重要的是我们都心存希望,信心满满。

1 月 27 日晚,在 2019 年新春来临之际,太仓北新建材有限公司本着“以人为本”的思想,在公司食堂举办了“情系北新·共创辉煌”迎新春晚会。首先,太仓北新总经理向卫锋送上新春致辞,对大家一年来的工作给予了充分肯定,也对来年工作充满了信心和期待。

伴随着慷慨激昂的开场音乐,晚会正式拉开序幕,美妙的歌曲,精彩的魔术,搞笑又富有深刻

寓意的小品等,每个节目都令人陶醉。领导们也纷纷上台献唱,一首霸气十足的《青藏高原》更是将现场的气氛推向了高潮。精彩之余的抽奖环节,更是扣人心弦,紧张万分,众多员工抱得大奖满载而归。美好的时光总是短暂,最后在一首深情的《难忘今宵》合唱中结束了本次迎新春晚会。

太仓北新已扎根太仓十二个年头,十二年征途漫漫弹指一挥间,是历史的跨越,更是崭新的起点。太仓北新将直面当面,展望未来,不忘初心,牢记使命,携手共进,再创辉煌,为北新建材的繁荣昌盛添砖加瓦。

文 / 图 太仓北新 顾力群

