

晋华
经营

正略钧策
ADFAITH



写给上班族的 经济学

用经济学的**思维**，解读我们身边的职场现象

以经济学的**智慧**，绘制**职业生涯规划**的蓝图

借经济学的**天平**，找寻工作与生活的均衡点

凌文◎编著



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

写给上班族的经济学

凌文 编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

写给上班族的经济学 / 凌文编著. —北京: 人民
邮电出版社, 2011. 1
ISBN 978-7-115-24369-0

I. ①写… II. ①凌… III. ①经济学—通俗读物
IV. ①F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 223127 号

内 容 提 要

本书立足上班族的职场生活, 通过丰富的案例, 通俗地解读了“求职”、“充电”、“加薪”、“跳槽”等职业选择背后的经济学原理。读者在获得阅读趣味的同时, 更能够轻松地运用经济学知识分析身边的职场现象。

本书适合对经济学感兴趣的上班族阅读, 也适合即将进入职场的毕业生阅读。

写给上班族的经济学

◆ 编 著 凌 文

责任编辑 许文瑛

执行编辑 沈思斯

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京铭成印刷有限公司印刷

◆ 开本: 700 × 1000 1/16

印张: 15

2011 年 1 月第 1 版

字数: 200 千字

2011 年 1 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-24369-0

定 价: 29.80 元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

逆风飞扬的翅膀

——职场人士如何赢取属于自己的财富

本书设想读者在职场上可能存在着这些问题：对目前的薪水不满意；对未来感到迷茫；觉得办公室人际关系不融洽；总觉得休息时间太少；犹豫着是否该跳槽；对自己的发展不满，觉得自己一直在原地踏步；渴望升职、加薪，但这种好事总是与自己无关……只要你存在上述问题中的任何一个，你就是本书的读者。换句话说，本书就是为你而写。

本书针对目前职场上可能存在的问题进行了经济学分析，阅读完本书，你将能得到以下收益的一种、几种或全部：明白决定薪水高低的根本因素是什么；看透办公室人际关系的本质；了解人为什么爱加班或讨厌加班；懂得该如何把握跳槽的时机；知道自己为什么没有获得成长和发展；理解为什么加薪升职的总是别人……本书为你带来的间接收益是你将获得用经济学原理思考职场现象的方法，古人说，“授人以鱼不如授人以渔”，这些方法将使你懂得如何创造和把握职场发展的持续成功。

经济学离我们的职场很近。这一点，从经济学的十大原理就可以看出来：比如激励作用——这个原理解释了老板为什么不愿意将我们的工资调高，反而热衷于为我们发放奖金；比如没有免费的午餐——这个原理告诉了我们职场上为什么会有裁员现象发生，为什么工资越高的人压力越大；比如边际效用——这个原理说明了为什么加班费越高，愿意加班的人反而越少；比如帮助他人获取收入——这个原理说明了职场为什么需要合作，共赢的真谛是什么；比如沉没成本——这个原理解释了为什么越是老员工越不爱辞职；比如市场机制——这个原理解释了为什么有的人千辛万苦还找不到工作，有的人坐在家不动，工作却主动找上门来。

经济学离我们的薪水更近。市场机制告诉我们：只要我们是稀缺资源，我们的薪水就会高出别人；美貌的附加值会使俊男靚女比相貌平平的人获得更高的薪水；博弈论使我们在向老板提出加薪申请时更有策略；我们所创造的经济价值决定了我们的收入；获得职场上的比较优势使我们更容易获得高薪；信息不对称有可能使我们失去加薪的机遇。

职场就是利益场：如果你不能创造价值，老板会立即将你解雇；如果老板不给你支付薪水，你会立即辞职；如果你对团队毫无贡献，同事会立即不带你“玩”。互利是职场的真相：你为老板创造了经济价值，老板就会乐意为你支付薪水，在这个交易过程中，你和老板都获得了利益回报；你的贡献对团队有价值，你在帮助同事获得收入的同时，同事也在帮助你获得收入。所以，想要获得职业发展的成功，你就一定要懂得职场中的经济学。何况工作就是生意，老板都像经济学家一样进行理性思考，你要是不懂经济学，能行吗？

在策划和编写本书的过程中，作者得到了许多人的支持，在此向以下参与本书编写工作的人员致以诚挚的谢意，他们是许长荣、齐艳杰、孙亚兰、上官紫微、史慧莉、闫晗、李娜、李良婷、陈艳、常娟、廖瑶瑶、杜慧、杨秉慧、武敬敏、王艳明。

目 录

第一章 职场俘虏的 5 个困惑	1
第一节 “穷忙族”，因忙生穷还是因穷更忙	2
第二节 怀才不遇者，你是怀才不够，还是怀的不是才	4
第三节 如何忙才能有高绩效	7
第四节 蓦然回头，原来自己一直在原地踏步	9
第五节 “怎么办”永远是个问题	11
第二章 工作的 5 大经济学真相	15
第一节 职场上只有生意伙伴	16
第二节 工作就是创造价值	18
第三节 “老师很烂，我为什么辛辛苦苦写好作文给他看”	20
第四节 没有免费的午餐	22
第五节 只有互利，才能共赢	25
第三章 从“找工作”到“工作找你”6步走	27
第一节 “考饭碗”，毕业门槛的第二次高考	28
第二节 一个赤裸的问题：你的市场价值是多少	30
第三节 人际关系投资回报比	32
第四节 穷人求职尤其要算好经济账	33
第五节 找工作和被猎的实质区别	36
第六节 工作几年后，你需要塑造自己的核心竞争力	38
第四章 加速职业成长的经济学	41
第一节 150 天的痛苦还是 30 年的精彩，老鹰会如何作出选择	42
第二节 老板为何很乐意为你的进步埋单	44
第三节 你的职业设计遵循什么样的经济学准则	46
第四节 职业培训的“投资回报率”	50

写给上班族的经济学

第五节	火箭助推器的宽度是两匹马屁股的宽度，你思考过自己的路径吗	52
第五章	五招获取上司的青睐	55
第一节	放羊、卖钱、娶媳妇、生娃、放羊	56
第二节	萧何为何月下追韩信	58
第三节	你能像乔丹那样成为焦点吗	60
第四节	他为何受到了上司的重用	63
第五节	为何勤奋耕耘没有回报	66
第六章	步步高薪的修炼	69
第一节	加薪，你如何应对与上司的心理博弈	70
第二节	每个年度提薪 1 000 元，每个季度提薪 300 元，你会选择哪一种	72
第三节	你的薪水被谁赚走了	74
第四节	为什么工资只许升不许降	77
第五节	薪水在增长，为什么还是不够花	79
第七章	跃过龙门，还是跌入陷阱	81
第一节	想改变某个行为，为何先奖励这个行为	82
第二节	为何大多数跳槽的理由遭到专家批评	84
第三节	他不喜欢女朋友，但舍不得已送出的钻戒	86
第四节	众人羡慕的李开复、杨澜、陈鲁豫，他们为何跳槽	89
第五节	跳槽真的是提高身价的手段吗	92
第八章	经营自己，建立你的个人品牌	95
第一节	被人替代不是一件美妙的事情	96
第二节	白起与廉颇相比，甚至与王龁相比，谁更无可替代	98
第三节	从一流表现到卓越优秀，如何拥有属于自己的“轩辕剑”	101
第四节	鲇鱼效应创造激情	104
第五节	高薪没有秘密，就是对工作高度负责	106

第九章 职场理性人的5项修炼	109
第一节 为什么初恋是最美好的	110
第二节 高岗高薪，低岗低薪，什么才是你工作的惟一使命	112
第三节 企业家精神使我们卓越	114
第四节 你是选择果汁还是选择和空姐谈一场恋爱	117
第五节 别让自己的职业道德打折	120
第十章 先做人后做事，职场长线投资	123
第一节 给陌生人寄贺卡，竟会收到大多数人的回复	124
第二节 借出的钱为何总是“一本万利”，永远有利息在人间	126
第三节 汤姆用什么经济学原理当上了超级媒人	129
第四节 “我为人人，人人为我”的经济学智慧	131
第五节 “处于材与不材之间”的职场生存技巧	133
第十一章 当办公室心理学遇上经济学	137
第一节 为什么孙悟空打不过很多妖怪	138
第二节 皇帝为什么要杀重臣	140
第三节 辞职生孩子，生完孩子失业，职业女性如何抉择	143
第四节 长得漂亮工资就高吗	146
第五节 应该放弃的心理负担成本	148
第十二章 坚决不以牺牲健康为代价	151
第一节 过劳死是高度敬业的代名词，还是健康管理的牺牲品	152
第二节 简单就是美，火箭队如何让姚明的作用发挥到极致	154
第三节 为什么很多人上班之余，会爱上兼职	156
第四节 是纯收入还是生命折旧费	158
第五节 什么人会说“当父亲比当首富更重要”	161
第十三章 创业有迹可循	163
第一节 找到市场的需求	164
第二节 必须时刻保持的成本意识	165
第三节 收益是决策的源泉	168

第四节	我们该如何定位市场	170
第五节	要在稀缺性信息上做足文章	171
第十四章	竞合，老话题新解读	173
第一节	做“大猪”，做“小猪”，还是二者兼顾	174
第二节	直接找老板理论，不管什么原因，最终埋单的总是你 ..	176
第三节	穆里尼奥为何最终卷铺盖走人	178
第四节	所有的鸟兽都避开凶残的鳄鱼，有一种小鸟却能同 鳄鱼友好相处	181
第五节	一个能看牙、看内脏，甚至还能治疗心理疾病的医 生，为什么选择了与人合作	184
第十五章	让你的管理卓有成效	187
第一节	工作的成就来源于激励	188
第二节	令人期待的年终奖，你是欢喜还是忧	190
第三节	CEO 应该得到多少薪酬	193
第四节	职场格莱欣法则什么时候最易发生作用	194
第五节	领导需要读懂帕累托	196
第十六章	幸福职场，快乐飞扬	199
第一节	那位编草帽的老人，为何草帽预订越多，卖得越贵	200
第二节	看似“丢脸”的修脚，能带来成就感吗	202
第三节	怎样拥有工作中的幸福	204
第四节	职场成功的经济学分析	207
附录：职场人士必须了解的经济学常识		210
经济学入门关键词		210
17 个关键词教你认识宏观经济		213
经济学的思维方式		219
经济学与你的日常生活		221
让职场人士事半功倍的 9 个经济学定律		224

第一章 职场俘虏的5个困惑

舒曼每天工作超过十二个小时，已经七年没有出去旅游过了。出现这种情况惟一的原因就是她非常“忙”，有时连看病都没时间，周日只想躺下来休息。但是忙到今天，她的存款依然为零。很多人像舒曼一样，薪水不多，整日奔波，却始终无法摆脱贫穷。他们在“工作—消费—工作”的循环过程中并不能实现财富增加。这一现象让人产生困惑：我们该怎样实现职场的最大收益呢？

第一节

“穷忙族”，因忙生穷还是因穷更忙

继“月光族”之后，网络上又出现了一个新的族群——“穷忙族”。在“穷忙族”看来，他们比“月光族”要可怜得多。

“月光族”是指每个月不到月底就把工资全部花光的白领一族。“穷忙族”不仅没有积蓄，还要起早贪黑地工作，加班加点，并且暂时看不到升职、加薪的希望。

如果说“月光族”还能做到自得其乐，那么“穷忙族”面对的则是“越忙越穷、越穷越忙”的无奈，终日沉浸在看不到希望的沮丧情绪中。

北京某私企白领隋菲菲很坦率地承认，自己就是彻头彻尾的“穷忙族”。由于工作的关系，她经常要出入高档写字楼。“人总得穿得体面精神些才能见客户；有客户，效益才会好。”为此，今年26岁、正值妙龄的她不得不将每月开销的大头都放在穿衣打扮上。

据她介绍，她身边的“穷忙族”很多，他们大多兼了好几份工作，不仅每天过得忙碌，而且很迷茫，觉得自己只是在过“日子”，而不是在“生活”。

去年刚刚大学毕业的小范，也正在经历“穷忙”的烦恼。她在一家外资银行工作，因为是新员工，所以每月薪水不高。但她对自己的生活质量要求很高，名牌服装、高档化妆品、新型数码产品……一样也不能少。

“我承认，自己已经加入‘穷忙大军’。”她说，“我现在还处于试用阶段，如果老板不满意，我很可能就会丢饭碗，所以压力比较大，晚上加班到8点是常事。工作累了，我就用购物来调节情绪，没有积蓄也是必然结果。”

国内某人力资源机构对职场工作状态进行了调查，结果很让人吃惊。调查显示，和隋菲菲一样，75%的人自认为是“穷忙族”，12.7%的人表

示“不清楚”自己是否为“穷忙族”，能够明确表示自己不是“穷忙族”的只占10%多一点。

“穷忙”这个概念已经深入到现代人的生活之中。其实，这种现象不仅可以在国内见到，在国外也不少见。

舒曼是德国一家汽车零部件工厂的工人，每天早上五点起床，先为孩子准备早餐，然后出门送报，这是她的兼职；八点半送完报，她又赶去上班，她在工厂里有个文员性质的工作，忙到下午五点，她还要赶回家为孩子做饭。

像舒曼这种“穷忙族”在德国并非少数，已多达百万人。舒曼每天工作超过十二个小时，作为单亲妈妈的她已经七年没去度过假，惟一的原因就是“忙”，有时连看病都没时间，周日只想躺下来休息。但是忙到今天，她的存款依然不多。

“穷忙族”来自英文单词“Working Poor”，原意是指那些薪水不多，整日奔波，却始终无法摆脱贫穷的人。现如今，这个定义已逐渐发展成一种为了填补工作或者生活需要，不得不连续消费，之后继续投入忙碌的工作中，在“工作—消费—工作”的循环过程中并没有实现财富节余的“穷忙族”。

“穷忙族”的显著特点就是每天超时工作、薪水却没有增加。

我们应该探究出现这种情况的根源。专家认为，由于“富人组”已进入知识经济时代，穷人却还停留在劳动时代，多是处理事务性工作，对公司产值的贡献度不大，薪资水准无法与其付出的劳动相匹配。

另外，一些富人因有富裕时间吸收新知识，懂得多渠道投资、累积财富，提高专业能力，于是更易得到快速升迁的机会；相反，“穷人组”为了养家糊口，要身兼多职，没有时间投资自己，到最后变成恶性循环，忙个不停，竞争力却越来越弱，职场价值越来越低。

如何超越“穷忙”？很多人都在思考这个问题。调查显示，在被问到“怎么做才可以摆脱‘穷忙’”时，人们给出的排序是积极充电，增强竞争力（55.7%）；调整好心态，适时进行工作减压（50.4%）；只要有合理的人生规划和目标，就不会“穷忙”（46.5%）；主动适应社会（39%）；社会不应该过于强调竞争（12.6%）。

充电其实就是对自己进行投资。在竞争越来越激烈的知识经济时代，“充电”已成为每个职场中人最紧迫的任务。然而，“充电”并不是为了充电而充电，不是形式，不是作秀，不是给自己寻找安慰，所以不能盲目，应该认真规划，计算充电的投入产出比。如果以为什么热门就充什么，充得越多越好，那么很有可能会吃力不讨好，白白浪费精力。

小李就是盲目充电的典型。他是一名计算机工程师。他的证书很多，不仅有会计资格证、教师资格证、物流岗位资格证，还有驾驶证、英语口语译证。为了得到这些证书，他参加了一系列的培训，结果，除了英语口语培训对他的工作有所帮助外，其他培训都是无用功。有些证书还要每年一检，不然就是废纸一张，更何况有些培训如果一时用不上，时间长了，知识更新，之前的投入就不可能带来任何收益。

经济学知识告诉我们，如果没有产出，任何投资都是浪费。完全没有产出的“充电”，哪怕再热门、再紧俏，也不要凑热闹。关键是要结合自己的岗位需要，以及自己的职业发展合理“充电”。

一个人的精力有限，要想在某一领域作出成绩，需要付出相当长时间的努力。把精力过多地放在自己不太可能从事的领域上，“充电”再多也没有益处，想反还可能会对自己目前的专业造成损失。

第二节

怀才不遇者，你是怀才不够，还是怀的不是才

怀才不遇是人生逆向选择的表现之一。有的人努力一生，最终一无所获；有的人却总有机遇垂青。在学习上，努力可以使你的成绩倍增，但在工作中，努力与结果并不总是呈正比例关系。

我们的周围总有这样一群人：他们有着令人羡慕的天赋与才华，却总在碌碌无为的工作中焦灼不安；他们空有满腹经纶，却只能感叹“知

音少，弦断有谁听”；论能力，他们是佼佼者；他们是人们常说的千里马，却不得不接受怀才不遇的事实。

你是他们中的一分子吗？倘若遭遇这样的问题，我们该如何面对、解决呢？

中国怀才不遇的鼻祖可以说是屈原了。屈原是中国最伟大的爱国主义诗人之一，他创立了“楚辞”这种文体，开创了“香草美人”的传统。《离骚》、《九章》、《九歌》、《天问》是他的代表作，其中《离骚》是我国古代最长的抒情诗。

《史记》有传，屈原早年受楚怀王信任，任左徒、三闾大夫，常与怀王商议国事，参与制定法律，他主张章明法度，举贤任能，改革政治。同时，他还主持外交事务，主张楚国与齐国联合，共同抗衡秦国。在屈原的努力下，楚国国力有所增强。但由于自身性格耿直加上他人的谗言与排挤，屈原逐渐被楚怀王疏远。

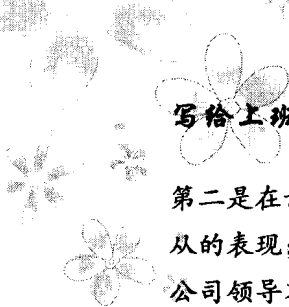
公元前305年，屈原反对楚怀王与秦国订盟，但不被重视。楚王听信谗言，将屈原逐出郢都，流放汉北。流放期间，屈原感到心中郁闷，便开始进行文学创作，他的作品中洋溢着对楚地楚风的眷恋和报国的一腔热情。其作品文字华丽、想像奇特、比喻新奇、内涵深刻，成为中国文学的起源之一。

公元前278年，秦国大将白起挥兵南下，攻破了郢都，屈原在绝望和悲愤之下自投汨罗江。屈原空有一身才华，却不为当政者重视，后人极其歎息感叹，将“怀才不遇”作为屈原一生命运的最好注脚。

“怀才不遇”是指人们有真才而没有施展才华的平台、机会和空间，犹如千里马找不到伯乐。

王先生就曾遭到这样的境遇。他原先是一家跨国公司的营销副总监，有着丰富的营销和管理经验，工作能力非常强，业绩也很突出。某企业花了半年时间把王先生挖了过来，并任命他为营销总监。这位王总监花了三个月的时间把工作搞得有声有色，颇有成绩。然而，就在大家普遍看好这位年轻的营销总监时，他却毅然辞职而去。

他辞职的主要原因有四点：第一是企业不信任，不放权，有总监之名，无总监之实，基本上相当于一般的区域经理，工作无法正常开展；



写给上班族的经济学

第二是在讨论企业重大决策时，公司高层总是视他的建议为抵触和不服从的表现；第三是他在推行公司已经认可的改革而危及部分人的利益时，公司领导不支持，甚至将计划放在一边不闻不问；第四是他在出现小的工作失误时，公司领导对其全盘否定。

今天，我们身处这个人才自由流动的时代，面对“怀才不遇”的古老话题，情况也今非昔比了。许多单位在选人、用人方面的观念、制度都发生了翻天覆地的变化，人才流动的渠道前所未有地自由、公正、透明。可以说在这种新的环境下，怀才不遇的现象有了很大改善。另外，人们在遭遇“怀才不遇”时，不应该抱怨“明珠暗投”，而是要对自己进行新的定位。

比尔·盖茨说：“生命是不公平的，但你要去适应它。”的确，“怀才”者也要适应环境，否则只能“不遇”了。如果某一环境确实让自己感到“怀才不遇”，就要快速离开那里，外面的天地无限广阔。所谓的“才”，当然也包括适应环境、克服困难、脱颖而出的能力。

“金无足赤，人无完人。”每个人都有自己的核心优势和竞争力，也有自己的缺点和劣势。才非天生，绝大多数的才能为后天所学，由于天赋等各方面的条件不同，人各有其才，只不过是“大才”和“小才”的区别而已。在大多数情况下，“才”无非是人们谋求生存的一种技能。一般人只要不夸大所怀之才，又能满足自己的生存状态，就不会有“怀才不遇”的感慨了。

怀才之人与社会需求的关系其实就是“供”与“求”的关系。聪明的人，在面对多变的市场需求时，不是在感叹中浪费时间，而是多学几种技能，使自己更加充实，这些人才是真正的“怀才”之人。

第三节

如何忙才能有高绩效

李凯和钱华是同班同学，他们同时进入一家公司工作。李凯工作勤勤恳恳，很有效率；钱华办事不疾不徐，很有条理。一年后，他们的上司被调走，领导岗位出现空缺。大家都认为这个岗位非李凯莫属，包括李凯自己也这样认为。但是几天后，公司宣布钱华被提升为主管。

李凯很不服气，找到领导张总，他问：“张总，这次人事调整我很不服气，我和钱华是一起进公司的，在学校的时候我比他成绩好，在单位，我勤勤恳恳地工作，为什么公司提拔他而不提拔我呢？我很困惑。”

张总想了一会儿，对李凯说：“小李，人事方面的安排比较复杂，我一时半会儿可能解释不清，你看我今天比较忙，你能不能帮我去办一件事情啊？”“没问题！”李凯满口答应。“这样吧，你帮我去市场上看看今天有没有卖豆芽的？”“好！”李凯接到任务后，急急忙忙地出门了。不大一会儿，他就回来了：“张总，有卖豆芽的。”

“那你再帮我看看豆芽都卖什么价钱？”“好！”李凯又一溜烟儿地跑到市场问了豆芽的价格，回来告诉张总。张总似乎不是很满意，又说：“你再帮我问问买谁家的豆芽更合适。”“哦！”李凯心里有些不乐意了，开始犯嘀咕：“张总怎么不一次把话说完啊，害得我跑来跑去的。”

李凯只好又跑到市场，比较了几家豆芽的性价比，然后要了性价比最好的卖家的电话，回公司汇报给张总。张总看着满头大汗的李凯说：“你看，处理这样一件事情，你跑了这么多趟，让我们看看钱华是怎么办的。”

张总打电话叫来钱华，吩咐他去市场上看看有没有卖豆芽的。钱华不紧不慢地出去了，过了大半个钟头，才晃悠悠地回来了。他向张总汇报说：“市场上卖豆芽的总共有五家，三种价钱：两块一斤的，一块八

写给上班族的经济学

一斤的，还有一块六一斤的。两块一斤的是今年新上的豆子，一块八和一块六一斤的是去年的陈豆子，我建议买两块一斤的。老王家的豆芽鲜亮，秤上过硬，他跟着我过来了，您可以和他面谈。听他说，他们家新上了不少地瓜，价格还很便宜，您看是不是叫他进来问问？”

张总语重心长地对李凯说：“你看到了吧，我要的不仅仅是豆芽。你明白了吗？”李凯羞愧难当，自愧不如，连忙说：“明白了，明白了。”

这则故事让人深有感触，仔细想想，我们很多时候办事情不就是像李凯一样吗？平庸和优秀的距离并没有那么远，如果我们办每件事情都像钱华那样，不只求完成任务，而是围绕任务做深入思考，把每件事情都做到120%，我们就会从平庸蜕变为优秀了。

如果从绩效的角度评判，显然，钱华的绩效要优于李凯——这正是人事部提升他为主管的原因。职场人士除了关注薪水和职位之外，最关注的就是绩效。绩效是职场人士的体温表，领导通过体温表来评判被考核者的职场状态。那么，对于职场人士而言，如何做才能获得高绩效呢？

我们先来了解两个经济学概念：效率和效能。

管理学大师彼得·德鲁克曾在《有效的主管》一书中简明扼要地指出：“效率是‘以正确的方式做事’，效能则是‘做正确的事’。效率和效能不应偏废，但这并不意味着效率和效能具有同样的重要性。我们当然希望同时提高效率和效能，但在效率与效能无法兼得时，我们首先应着眼于效能，然后再设法提高效率。”

效率重视的是做一件工作的最好方法，效能则重视时间的最佳利用——这包括做或是不做某一项工作。效率是以效能为前提的，如果没有这样的前提，效率将变得毫无意义。首先要做正确的事，然后才存在正确地做事。试想，在一家工业企业里，员工在生产线上按照要求生产产品，其质量、操作行为都达到了标准，他是在正确地做事。但是如果这个产品根本就没有市场需求，这就不是在做正确的事。这时无无论他做事的方法多么正确，都是徒劳无益的。

正确地做事和做正确的事，在我们的周围处处可见。例如，大一新生要学会设立一个清晰且可实现的目标，而不是漫无目的地参加各种学生社团，这就是做正确的事情；为了达到某一目标而有意识地学习、提