

要拥有超级人生，就要培养超级智慧！！！！

◇潘其俊 著

首脑

SHOUNAO SHENGJI

升级

成就一个人，脖子上的软件是关键！

广东人民出版社
广东省出版集团

要拥有超级人生，就要培养费超级智慧！！！！

◇潘其俊 著

首脑

SHOUNAO SHENGJI

升级

成就一个人，脖子上的软件是关键！

广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

首脑升级/潘其俊著. —广州: 广东经济出版社,
2005.9

ISBN 7-80728-092-1

I. 首… II. 潘… III. 人生哲学 IV. B821

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 094245 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	广东信源彩色印务有限公司 (广州市天河高新技术产业开发区工业园建工路 17 号)
开本	787 毫米×960 毫米 1/16
印张	16.25 2 插页
字数	289 000 字
版次	2005 年 9 月第 1 版
印次	2005 年 9 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80728-092-1 / B·24
定价	29.50 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

电话: [020] 83780718 83790316 邮政编码: 510100

邮购地址: 广州市东湖西路永胜中沙 4-5 号 6 楼 邮政编码: 510100

(广东经世图书发行中心) 电话: (020) 83781210

营销网址: <http://www.gebook.com>

• 版权所有 翻印必究 •



前 言

我每天用1%的时间去思考，却必须用99%的时间去执行。因为没有落实，任何问题都无法解决。加上我读书读得比较少，所以“如何不断地对大脑进行升级”就成了我很长一段时间以来的思考内容和行动方向之一。

后来，我进入济南三株药业做贵州的市场销售，再后来又在珠海进入广告行业做策划，直到近年进入咨询顾问行业做一个小小的角色……我深深感觉到人们的观念和思想对一个人、一个企业乃至一个国家的重要，也越来越感觉到做人、做事、做管理的不容易。所以，仅有高中文化的我未曾放弃学习，不断地对大脑进行升级。

这样，因为不断地努力，使得我有机会参编、主编、合著过不少书籍和整理出版了拙著《顶尖销售员培训实务》，从一个没有个人思想系统的人逐步成长为形成自己的思想系统的思想者，所以也更深地体会到“厚积薄发”的境界总是那么的悠远……

本书能够这样快速浮出水面，关键之一是我有机会幸运地参观了上海同济大学，考察了上海同济生物制品厂。在接触了同济实业的首脑品牌之后，“首脑”两个字总是在我耳边嗡嗡作响，加上朋友们总是为我的报告和我所写的书激动、感动、喝彩、唱赞歌，于是我才决定再整理这本书，并把“首脑”这个词思考个究竟。加上本人常常使用的大量事例和新鲜提法在我过去的演讲培训中常使朋友们雀跃不已，所以，无意中就把我帮助有志者进行大脑升级的培训报告主题命名为《首脑升级》。当然，这原本算不上是什么著作，但是关心的人多了，就只好抓紧时间结集出版，以期与各界的朋友们“零距离”、“原汁原味”地分享。

众所周知，改革开放20多年来，我国的经济取得了持续、稳定、协调的发展，人

民的生活得到了极大的改善。但是，不必讳言，如果我们的8亿农民的整体素质再提高一点，13亿中国人民的各方协调配合再默契一点，如果我们的决策过程再科学一点，管理搞得再好一点，特别是如果咱们13亿人真正地实现了“大脑升级”，加上不断地培养世界级的创造性精英人才，那么相信在未来的半个世纪里重塑中华民族世界文明中心的地位绝不是天方夜谭。所以，在政府不断加强宏观调控和微观的经营管理的同时，为了提高全国人民的创造性思维，提高办事效率和经济效益，我把一些改变自身命运的学习课程和思想心得抖搂出来，与希望获得辉煌成就的人们，特别是为中国未来的发展事业奋斗不息的领导、企业家和同仁共同探讨，以便尽一点绵力。

本书的内容主要是由系统的演讲课程和其中所引用的具体实例整理而成，并以平实、生动而浅显的语言向各位朋友提供了中肯的意见。所以，无论是销售人员、公务员、企业总经理、农民、打工仔或者是刚迈入社会门槛的大学生，都会从本书中得到智慧的启迪。不仅如此，本书对未毕业的学生，也将是一本指导人生的心灵鸡汤。

21世纪是一个学习的时代，快速充电是我们别无选择的选择。你想获得人生的幸福吗？想实现自己的目标吗？或许《首脑升级》真的能帮你。

作者



同济文化 首脑品质 (代序)

○王云华

从温州到广州，我经过多年的努力，由一个商人变成了一个企业家。从广州到上海，因为我接触到上海同济大学的上市公司同济实业的领导者们，发现“同济生物”具有很深的潜在价值，尤其是屡获殊荣的“首脑银杏胶囊”产品，更是我的希望之一。

难得的是，2004年中上旬，我和我的财团有机会参与上海同济生物制品有限公司的经营，并由我出任公司的首席执行官，我觉得这是一个值得一生珍惜的机会。首先，我相信仅仅是拥有“首脑”商标的使用权就已经是一个奇迹，加上评估专家评估此商标的价值至少在1000万元人民币以上，更不用说同济大学有悠久的历史文化，首脑银杏胶囊多次获得各种科技博览会金奖了。所以，我更有信心做好这个角色。这也就是我们借助“同济文化”，打造“首脑品质”的信心所在。

我觉得，通常只有平凡人中的佼佼者才能够称为领袖或者首脑。首脑往往是一些白手起家，在某个领域里创造出一番天地的杰出人物，是牵着一个行业，牵着一个民族，乃至牵着人类向前走的英雄人物。当然也常常是各个领域各个行业的一种榜样。一个民族的首脑应昭仪天下，垂范人间；一个行业的首脑应是这个行业的榜样；一个企业的首脑应标杆于这个企业；一个产品的首脑，应该是品质的象征……

所以，首脑在个人崇拜的非理性时代成了最高权力握有者专有的政治名词，但是在市场经济、法制社会条件下，这个名词却是一种社会共有资源，应由社会各界精英分享。

再造民魂，首脑就是人样子、是精品，就是各行各业的精英，而不是赝品，不是

假冒伪劣品。各行各业都有自己的首脑。给世界最杰出人物以首脑之称，有助于社会精英淡化仕途欲望而毕其终身精力于服务，也有助于官本位的贬值和让全社会都“识时务”。

我是一个“相信小人物也能成大器”的普通人，所以我凡事都比较认真、努力和用心。我也欣赏那些善于把事情做深、做细的人，因为只有注意一切细节才能真正地把企业做好、做大。所以，我希望把同济生物做成一个大企业，把“首脑”做成一个大品牌！而企业的成功离不开人才，离不开正确的观念和行动，离不开现金流的快速运转。于是，我决定聘请专家对“首脑团队”进行整合，并把研究课题定为“做人、做事、做管理——首脑升级”。

其实，认识本书的作者，是我在广州靓佰分生物科技有限公司出任总经理的时候，那时他也刚出任广州赛艾诺咨询服务有限公司的总经理。因为他是一个著书立说的策划专家，而我自己也是一个有自己思想的策划人，是一个以实施和执行而著称的“温州客”，所以，就请他做顾问。他为人比较低调、平实，不是那种爱唱高调的人。所以，我到上海之后，就打电话约他，并在2004年7月底请他来到上海进行“首脑升级”。

掩卷而思，本书中的不少观点和内容难免存在相对的片面性和局限性，但是在这种“面对面零距离”的交流中，那种美妙的和风依然还在大脑里呼来啸去。“抱着石头过河”、“不要以为是小人物就自暴自弃”、“人生的终极追求就是自控权”、“思想的本质就是科学的系统”、“手机就是握在手上的机会”、“德、悟、度是成功者的三项修炼”、“握手其实握的就是人民币”、“收入的多少不是衡量一个人成功的唯一尺度”等等绝非痴言妄语，而是人生的全新的“充电”概念，在上升到教育突破的同时，我自信将带给各位多层次的并且是全面的大脑升级。

当然，理想最终总要被现实所取代、淹没，而这些分享也会在瞬间消逝，但是我们被冲击过的观念将永远地留在大脑里。

该是我们兑现成功的时候了，整理好你的思绪，选择好自己的道路，亦不妨借用一下《首脑升级》中的方法和捷径。只要你认为值得，就一起努力吧。

最后，现代人都喜欢说“学以致用”。所以我希望各位在研究与探讨这些内容之后，更需要把适合自己的内容加以有效运用，这样才是我们所期望的。当然，《首脑升级》只是教会各位“钓鱼的方法”，但是，吃什么鱼还需要各位自己去钓，正所谓“书虽好，却很少把用书告诉人”。所以，对大脑进行升级本身并没有告诉各位今晚上应该吃些什



么，而是告诉各位五年后的今天，你应该成为“自己要成为的人”。即使如此，你梦想的路还需要自己走，但是也许会更宽舒、更丰富、更壮丽、更成功。

2005年6月1日于上海同济大学

(本文的作者为温州著名实业家、广州靓佰分生物科技有限公司执行董事、上海同济生物制品有限公司 CEO)

生命的意义 (代序)

(台湾) 史新北

第一次听说潘其俊的名字，见到他，那是我在我的老东家许明亮先生于珠海组建的醉一酒业里担任总经理的时候，公司的地点在安徽大厦 25 楼，当时我安排曹霞辉女士到人才市场上去招聘广告策划部经理，而潘其俊是通过初试的应聘人员之一。

当时，我看到他的简历策划得一流棒，而且是用手誊写的，整张简历没有一个错字、弄花或错误的地方。内容主要分个人介绍、工作经历、技术特长和工作意愿几个部分，而且许多内容也已经被初试人员画上“着重号”，圈点过了。我至今未忘的主要内容有他是少数民族，父亲当过教师、会计和党支部书记，母亲是从未踏入过学堂的文盲，而自己在自修大学课程，家里有多个教书匠等。他有几句话说得很好，比如“实践人生事业的第一步”，“深得领导的抬爱”，“主持和受过多场培训，学习和锻炼了相当的个人素质”，“倾向于成为‘复合型’的人才”，“分析与创新是本人的一大优点”等等，如果真是这样，这肯定是一个不错的人才，我于是决定见一见他。

不过，因为我还要经营自己当时那个位于造贝工业区的金峻饰品公司，所以也只是临时地担任醉一酒业公司的总经理，于是，我安排在下午对他进行面试。

离约定时间还有 5 分多钟，他来了，样子看起来其实还不到 20 岁。我为了分析和判断他的能耐，没有介绍自己，没想到这倒让他取得了主动。当时的对话情景是这样的——

“您好，老板。曹霞辉小姐通知我 2:00 来面试！”他说。

“啊，请坐。”

“这是我的名片，香港雅邦广告公司的，我负责业务，还兼职做文案。这一张是我



们公司与珠海市政府合作的环境项目……”

一下子，我就收到了他的两张名片。我心想：“这家伙应该是一个销售苗子。”但是为了进一步考查他的口才及分析能力，我故意安排了下面的对话。

我：“潘先生，你是来跑业务还是来应聘？”

潘：“哦，我是来应聘的，不过见到成功的人物，我希望能够更多地得到您的指教。所以，我先派出名片，希望以后有时间您帮帮我！”

我：“那么，你怎么知道我是老板？”

潘：“哈哈，从您的气质上看不出您是拣垃圾的人，再说每个人都是自己的老板，所以，我判断您就是这里的老板！”

呵，还知道找准关键人物！

就这样，我把他请进了我们的市场研究办公室。

在市场研究办公室，除了我，我还找来了负责主管公司一切事务的曹霞辉小姐、负责市场调查的余飞云小姐和台湾的余先生等几位元老级人物，并通过这样一句话进入了我们的主题——

“潘先生，我们不知道你喜不喜欢喝酒，但是，我们想听听你对白酒市场的看法！”

“好的，我出生在国酒茅台的故乡，虽然没有喝过真正的茅台，但是，我对白酒的用料、发酵、蒸煮和销售都算是比较熟悉的。”

“哦，潘先生有喝酒的习惯？”曹小姐问道。

“抱歉，不是的。在我的家乡虽然有喝米酒的习惯，但是我很少喝酒，因为我常常要用脑。”

“哦，是这样，我们最近在市场上买了一些同类的酒，我们希望从包装、价位、颜色和档次等上面进行一个判断，你可以帮我们吗？”曹小姐很客气地问他。但是，为了节省时间，我接过话头说：“在这些白酒当中，如果让你选择，你选择哪一瓶，为什么会选择它？”

小潘一眼就选择精装古井贡。我们一看价格，确实是我们当时所买的酒中最贵的。我们问他为什么会选，他笑着说：“因为它的瓶子比较高，这就好比在茫茫人海中找人，最高的那个自然就容易找到。如果是巨人，找他根本不用想，一看就知道。”

这一点，没法说上对和错，但是可能是一种巧合。我于是接着又请他再选择一次。他选出洋河大曲，虽然价格不高，但是他说因为颜色像海，许多见过海或没见过海的人会喜欢……

就这样，我们决定聘用他，他成了醉一酒业的一个得力干将。我判定他是一个口才一流的人。不过，他的性格有些“三板斧”，嘴巴比思考还快。

于是，后来的工作中，我坚持每天抽空从如何执行市场调查、如何进行广告策划、如何管理项目、如何寻找广告代理商、如何开拓市场、怎样寻找代理经销商等一系列内容上对他进行两个月的人才“革命”，主要训练步骤是先布置工作任务，然后对信息进行汇总，再对市场进行分析，从而得出一系列的结论。

当然，因为年纪小，加上生活阅历不足，所以也曾经有许多人想不通我怎么会聘用他，但是，我觉得他的学习力极强，如果用心栽培，将来必成大器。

后来，我因为生意过于繁忙，把醉一酒业的生意转交给许太太卓宝玉小姐打理，小潘继续跟我的老东家许明亮先生学习。直到他离开醉一公司后，我又把他请到我的公司里培养了半年，主要是让他实践公司的人力资源、采购、物流和产品开发等工作，并常常用我的奔驰轿车把他载到我的别墅里，还多次亲自下厨煮饭给他吃，让他拿着公司的手机，借公司的钱出差浙江和各地，让他对职员进行实战的理论培训，甚至特地安排他组织一系列的活动，比如旅游、烧烤等等。

我是一个爱才之人，培养他成为我那段时间的义务之一。因为人生需要不断奋斗才有价值，生命更要不断奉献才有意义。

在我的记忆中，小潘的课上得确实不错，特别是我第一次看完他自己编写的教材《收入温度计》之后，给他批文“思路、方向及材料内容基本正确，只是口才需要印证”，并亲自为他主持了整场培训。结果反响不错，使我即兴也为他上了一堂题为《生命的意义》的课程，并且这个课程也有在他的专著《顶尖销售员培训实务》中出现。

我当时告诉他说，人类的生命意义有两种：

一是消极生命的意义，即那些为了延续生命的下一次的生命。这些人多把希望寄托于下一代，总是不停地说：“儿子呀，你要努力。”“女儿，我老了，不行了，你一定要努力，为我们家争一口气！”

二是积极生命的意义，那是一种创造未知的未来的生命。并且，我还告诉他“创造未知的未来需要很强的先觉意识，需要不断地对大脑进行升级”，就好像我曾经跟他们进行的洗脑训练一样。

但是，不管是什么样的生命，生活中再也没有比帮助他人获得成功，即改变他人命运的事情更有价值和意义了。

我确实是跟他洗过脑的，我记得当时我告诉他“破坏是为了建设”，还要求他回答



问题“有时候要一针见血，有时候要模棱两可”。并开玩笑说“模棱两可你很在行”，但要想做到“一针见血”你需要回答这样一个问题，比如产品为何要包装，女人为何擦香水？

当时他的答案主要是说“对产品进行包装是为了把产品卖出去”，“女人擦香水是为了美化自己，从而取悦男人，因为女为悦己者容”，但是，我却大声说道：“要说这么多吗？应该说是‘女人擦香水，目的是为了让人男人上当！’”没想到这句无心的话反而被他记录下来，并连续圈点三次。

不过，人生无常，要想获得积极生命的意义，就要懂得自我的肯定，其来源主要有这样三个：

(1) 如何培养优良的好习惯，比如勤劳不怕辛苦、习惯决定思想，从而决定出路……

(2) 良好的人际关系，这是获得人们帮助的环境问题。

(3) 确认自身的专长，并延续发展自身的专长。

并且，我还说“一个自杀的人往往是因为失去自我”等等。

这些，似乎我一点他就全弄通了，真是一个难得的人才。这反映出他的意识性比较强，不仅能够一点即通，还能够举一反三，做一个将才肯定错不了，如果做帅才，就看如何培养或者是自己的造化了。

在他离开我的身边外出创业的时候，我送给他四个字，那就是叫他“好自为之”。但是，每个人对此的理解不同，我也不知道他当时有没有理解我的苦心。不过，都已经过去的事情了……

后来，虽然很少见面，但是我常常告诫他说，天下没有白吃的午餐，因为是否具备回馈的心态是衡量一个人的人格成熟与否的标志！直到前不久，我的老东家许明亮打电话给我说：“小潘出了几本书，并对他过去的成长因为有我们的帮助而非常地感谢我们……”这时我才知道他已经成熟了、成材了。

我曾经创造过许多销售的奇迹，也曾经帮助人们成功地策划过许多大项目，那是我积极生命的一种表现。不过，如果说我也有消极的地方，那就是我现在身体过于发福，再说也没有太多的时间和精力来跟各位分享或报告我的思想了。所以，我真的很希望人们能够不断地从小潘的身上学习到我所教给他的一些东西，并得到真正的帮助。

都说好书如圣药，看完本书的初稿后，觉得写得相当精彩、相当不错。虽然这不错似乎没有一定的标准，但是只要读者能够花时间去阅读，并且投入地思考、消化，肯定

S 首脑升级

对各位的洗脑、补脑和大脑升级有一定改善、保健和帮助作用。真能这样，我也就心满意足了。

最后，谨以此序，对各位希望步入辉煌未来的朋友们表示真诚的祝福。同时，也希望在此与我的老东家许明亮先生和许夫人卓宝玉女士共勉。

2005年3月2日于广东中山

（本文作者为台湾著名营销专家、管理实战专家和著名企业家，其经营的珠宝生意遍及美国、中东、希腊、韩国等世界各地）



生命的意外 (代序)

○曾祥伍

前不久，六二回贵州，准备到贵阳演讲，当时他曾经回到丹寨老家，并希望我帮他写一点东西，说是对生命的某个片段进行一个总结，这使我感到意外。

其实，我已经有很多年没有他的消息了。虽然我一直不停地写作，但是从来没有想过要用他的这种方式来写作。真的！

我是他初中时的班主任，那时他仅仅 10 岁，我觉得他的写作水平也不是很稳定，看不出“大家风范”，加上他上了高中就辍学外出了，怎么还坚持写作？对于一个农民出身的打工仔，这对我来说，是一个天大的意外。

当然，对于一个人的成长，我的爱人范秀黛也曾经在 10 年前感慨地对小潘说，很多人其实真正缺乏的就是他的这种经历！没想到，多年后他的变化竟然有这么快，而且，成功味道十足。

我只是常常听说他隐约地把握住了许多稍纵即逝的机会，以创新、大胆的思路介入了保健品、酒店管理、洗涤、电脑、广告、服饰、白酒、金银饰品、杂志社、食品、化妆品、电器以及管理咨询行业等等一系列的商战之中，以一个普普通通的内地少数民族青年的身份，在毫无背景的前提下，却在人才最拥挤的地方活动、成长，实现了从农民到作家、专家的跨越，成功地对大脑进行了升级。

看来，把人才放在特殊环境中去培养，确实不失为一种锻炼人才的办法。这些课程或许就是他这些年来纵横沙场的成长记录吧。

说实话，我 2004 年 6 月底收到他的那本《顶尖销售员培训实务》时，虽然听说那也是一本畅销书，但我以为畅销大概是因为书名取得好而已，所以没有看完，而让它变

成我的那满满的书柜上的一个“门客”，我认为也只能这样了。而当这本《首脑升级》的文稿放在我的手中时，我有点惭愧，于是毫不思索地打开，没想到一看就有点爱不释手了。而看完本书的目录后，我认真地思考着这31章节的每一个题目，发现其中的很多题目竟然是自己从来都没有思考过的，而许多自己比较熟悉的题目，没想到其内容却又是那么陌生，那么精彩……

我感到极大的高兴，也很有一种成就感！

读完本书，我建议他在某些细节上进行润饰，或许能使本书的文稿更加流畅一些，这样对增加其可读性、影响力可能具有一定的帮助。我想，我目前能做的就只有这些了……

总体来看，全书充满着商战的创意与谋略、人生智慧与哲理，但是如果以一位学者的身份和普通人的视野去看，书中多处的人生舞台上展现了广阔的思维空间，同时又体现出一个人成长的艰辛与魅力。其中既有内容详尽的生活案例，更有见仁见智的心灵思考。我对此没有太多的话要说了。因为很多地方确实道出了一个人想要成功必须成长的见识、知识与胆识，这对任何一位希望获得辉煌成就的人来说，该书既有可操作性、可读性，又具有实用性。

最后，仅以此序表达我内心无尽骄傲和欣慰，更希望真的能够对广大的同胞带来实实在在的一点帮助。

(本文作者是作者的初中班主任，著名青年散文作家)

目 录

第一部分 做人要有正确的思想

第1章 思想的本质	3
第2章 抱着石头过河	7
第3章 小人物也能成大器	12
第4章 识时务者为俊杰	24
第5章 性格不等于命运	32
第6章 做自己要做的人	35
第7章 选择比做更重要	43
第8章 收入温度计	51
第9章 手机就是握在手上的机会	59
第10章 握手握的就是钱	66
第11章 人生的终极追求	69

第二部分 管理自己，改变习惯

第12章 习惯决定命运	77
第13章 小人物如何让人另眼相看	84
第14章 改变之门	90
第15章 努力工作	95
第16章 确立目标——成功的第一要素	101

第 17 章	开创自己的事业	112
第 18 章	赢在创造力	122
第 19 章	三项修炼	127

第三部分 执行力决定成功力

第 20 章	梦自己所梦，想自己所想	141
第 21 章	管理好自己的时间	146
第 22 章	为自己搭建成功的平台	156
第 23 章	做一个优秀的营销员	161
第 24 章	不断学习，不断训练	173
第 25 章	讨好你自己	178
第 26 章	经营你自己	187

第四部分 兑现成功

第 27 章	幸福人生的奥秘	195
第 28 章	懂得回报是一个人成熟的标志	205
第 29 章	用心服务	211
第 30 章	快乐人生每一天	218
第 31 章	兑现成功	229
后记		242