

<<創造成功本能>>

图书基本信息

<<創造成功本能>>

前言

導論 查康 (Victoria Chacon) 在一九八七年離開秘魯 (Peru) 老家來到美國。當年二十七歲的她，把年幼的兒子交給家人照顧，獨自一人離鄉背井。

她一句英語都不會講，在美國也沒一個認識的人。

「我每天醒來都是孤伶伶一個人，身旁沒有家人，沒有兒子，沒有朋友，我的整個世界都沒了。長達好幾個月，不騙你，我白天哭，晚上也哭。

」她做兩份工作，在亞特蘭大 (Atlanta) 的兩家旅館分別擔任清潔工領班和餐廳雜工，從清晨六點一直工作到深夜十一點半，同時還要抽空猛K《十五天學會英語》(“How to Learn English in 15 Days”)。

當朋友告訴她，經由喬治亞勞工局 (Georgia Department of Labor) 轉介的工作，薪資比她打掃房間一小時賺四、二五美元高出很多時，她找人開車帶她前往登記。

招募人員在賀梅爾食品公司 (Hormel Food Corp.) 安排一場面試，但是提醒查康，雖然她在勞工局的筆試取得高分，可是她的英語實在太破。

面試查康的賀梅爾公司經理也這麼說：「我手上有數百封應徵函，他們的英語很溜，又有經驗。我為什麼要給你這份工作？」

「我告訴他，『我要的只是一個機會。

我們訂個協議。

你讓我來工作一個星期。

一星期後，你可以安排我與你的高手員工一起工作，我將會擊敗他們。

如果你仍然對我的工作表現不滿意，可以不必付給我薪水。

』我猜想，那打動了他。

」她獲得一份時薪九美元，在醃肉部門值夜班的工作。

她辭掉原先一家旅館的工作，但是仍然找出時間，利用週末在跳蚤市場賣童鞋。

幾個月後，有位朋友提到他的營建商老闆，要找人打掃一棟正在油漆的房子，問查康想不想接那份工作。

「我問他們打算付多少錢。

他說，『這個嘛，房子相當大，因此，我猜他們大概會付你一千二百美金。

』那位營建商又把我推薦給他的同業，我的事業也就從此展開。

」她雇用了兩位旅館工作時的同事。

長達二年多，她白天帶著廣告傳單和名片從一個工地走到另一個工地，然後再回賀梅爾公司上夜班。

當亞特蘭大爭取到奧林匹克運動會主辦權時，她成立了第二家公司，專門提供建築臨時工。

除了這兩家公司，當時的查康還在探索一個很特別的機會：「我看到拉美移民社區成長非常快速，於是我說，『我們需要一份為同胞發聲的刊物，好讓講美語的社區瞭解拉丁裔社區裡發生的一切事情。

』」二〇〇〇年五月，她創辦了《願景》(La Vision)，一份從拉丁裔居民的觀點出發，發行遍及整個喬治亞州的雙語報紙。

與查康的故事形成對比的是，一位全球性金融資訊公司前任副總裁。

他在所屬事業部門被裁撤後，試圖創辦一家小型的獨立顧問公司，但是並不認真。

隨著資遣費用罄，顧問公司陷入存續掙扎，他決定還是重回企業上班較為穩當。

可是，此時的他已經年過半百，離開職場也已兩年。

他要找工作其實很困難。

他被認為資歷太高，他的經驗在這個變化快速的領域也已過時，何況雇主可以找到比他年輕又願意接受較低薪資的員工。

他不明白自己哪裡出了問題，也不知道接下來該怎麼做。

究竟是什麼原因讓一個人無法持續成長以因應變化，成為另一個無視於種種阻礙，不斷進步而成功的查康呢？

有些人生來具有必定成功的特質嗎？

<<創造成功本能>>

成功是DNA中某種成分還是後天所學的能力的產物呢？

或者，成功既是得自遺傳、出於本能的天賦，又能透過利用後天所學的技能 and 能力，在人生的關鍵時刻予以強化的混合體？

隨著人類基因圖譜浮現，科學家已經開始解答這些問題。

新的研究每天都在推翻有關人類行為中，多少是後天所學，多少又是與生俱來的種種假設。

我先後當過廣告客戶專員、藥廠銷售代表、創業家（entrepreneur），現在是企業裡的高階主管---一位內部創業家（intrapreneur）。

對父親在馬利蘭州經營食品雜貨店的小鎮男孩而言，這已經是相當難得了。

不過，我原本所受的訓練是在細胞生物學領域。

我從作研究的科學家轉到擔任企業執行長說明，人們可以利用既有的能力基礎達到意想不到的結果，在過程中培養出對成功的癖好。

我的例子顯示，生涯發展不需要，通常也不會是直線進行的。

我現在是多元廣告公司（Diversified Agency Services, DAS）總裁兼執行長。

DAS是市值數十億美元，知名的歐姆尼康集團（Omnicom Group Inc.）旗下，規模最大、獲利最高、成長最快速的子公司。

我們的集團擁有超過一百五十個性質不同，又相當有特色的利潤中心。

DAS在全球各地有數百個辦公室，業績接近母公司營收的半數。

DAS的運作有如一個人才控股公司，能營造虛擬、靈活、策略性調整的團隊，代理客戶的特定行動方案。

DAS就像是歐姆尼康集團的感受器神經細胞（receptor nerve cell）。

我們嘗試扮演吸收機制，策略性地收購企業，讓DAS和歐姆尼康在所涉獵的競爭領域中保持領先地位，增強全球性人才供應能力，或為持續成長開創可獲利的新市場。

多年來，我從與多位創業家共事的經驗中瞭解到，成功的創業家確實有些異於大多數人，或較不成功創業家的特質。

我們認識一些被稱為「天生創業家」的人。

確實，這些人似乎都具有某些像他們的髮色般與生俱來的特質（有些例子甚至是渾然天成！

）《創造成功本能》就是要揭露，成功者如何善用得自遺傳的人格特質，以及學習彌補個人不足之處。

書中訪談的對象很多正巧是創業家，但是他們所具備的特質其實是任何人立足商場所不可或缺的。

即使你遺傳了重要的潛能，還是需要學習相關技巧和心態，協助你將它轉換成發展事業生涯最有力的創業態度。

無論擔任任何種職務，每個人都需要把自己的工作生涯視為經營一個一人企業，努力追求一幅個人的成功圖像。

假如你認為自己在遺傳樂透上運氣不佳，你依然會成功，前提是，你必須清楚自己的起跑點，更重要的，你必須曉得如何彌補先天上可能欠缺的。

本書提供一份路徑圖，指出哪些態度與行為能夠協助你善用天賦，彌補自覺先天不足之處。

本書讓你瞭解如何活化你的「成功基因」（success genes），彌補自身弱點，以及根據本能做出更理想的決定，成就我所說的「成功DNA」（the DNA of success）。

企業要有行銷計畫，你也同樣需要。

成功DNA也就是個人行銷計畫。

這麼做會協助你、你的員工及你的組織有最好的表現，發揮最大潛能。

本書透過真實案例，以及探討遺傳學、生物學、進化論與心理學之間關聯性的最新研究，說明了工作生涯、企業及人生方面的成功通常取決於，你是否能利用種種本能，持續成長並因應不斷變動的環境。

要培養成功DNA，你必須：
．整理一份遺傳清單。

瞭解你的遺傳資產、天生能力，並且確定自己的起跑點，讓你能夠由此開始成長，擬出追求成功的種種策略。

<<創造成功本能>>

在第一章，你會看到一份創業性格測驗（Entrepreneurial Personality Quiz），幫助你瞭解基因對你的性格的影響。

· 啟動你天生的長才，協助處理本身的弱點。

即使是好的基因，如果不能發揮作用還是枉然。

任何人都有某些先天優勢，但是，重要的是懂得如何啟動它們，並藉以彌補可能不足之處。

七種行為扮演著「成功啟動子」（Success Promoters）的角色。

少了它們，你的基因可能無法表現。

藉著它們，你可以將所擁有的天賦發揮到極致，彌補自覺可能欠缺的部分。

· 利用那些成功啟動子做出更好的決定。

我們的行動是，「我們與生俱來」（what we're born with）和「我們後天所學」（what we've learned）兩者的交集。

利用你對自己的瞭解做出好的決定，結果將會形成一個「良性循環」。

它們會教導你怎麼做有效，將你的本能訓練成未來做出更好決策的指南。

《創造城宮本能》借鏡了各行各業中傑出成功者的經驗。

其中很多是美國企業界備受推崇的知名人士，有些人的成就則比他們的名字更響亮。

還有一些不可思議的成功故事其實是名不見經傳的創業家。

有些人符合創業家的傳統定義，例如擁有全美最多辦公大樓和公寓住宅的股本集團投資（Equity Group Investments LLC）的創辦人兼總裁澤爾（Sam Zell）；或在電腦、餐飲、礦業、能源及工藝品零售等領域中，若非獨資創業，就是帶頭集資的懷利（Sam Wyly）。

有些人則是在企業環境中充分展現成功創業家特質，像曾領導漢堡王（Burger King）轉虧為盈，經營奇才吉本斯（Barry Gibbons）；當年在IBM狂熱鼓吹網際網路事業，扮演內部創業家（intrapreneurs）的派屈克（John Patrick）；或像美國航空（American Airline）的克蘭道爾（Robert Crandall）之類的經營創新者。

他們如何學會啟動個人潛能，克服種種障礙的故事，有助於辨識出可以預測成功的心理特徵，以及抵銷弱點的行動和經驗。

藉由建議實際可行的步驟，這些故事可以協助我們在心理上進行自我的「遺傳基因改造」（genetic re-engineering），發展能使我們適應、存活、成長及成功的性格和想法。

畢竟，我們即使擁有與生俱來的強烈創業慾望和性格，如果無法辨認出來，並且策略性地加以運用，都會受到抑制而無從發揮。

關鍵在於逐步發展，這在企業、工作生涯及人生皆然。

就我的生涯發展而言，從研究分子生物學轉入銷售和行銷，到創辦廣告公司，乃至成為執行長，看來或許不連貫。

不過，回顧過往，各種不同面向的我正是由逐步發展成形的想法結合起來。

這裡面包含嘗試新事物，與人充分溝通，吸引人的性格，順其自然卻又自信滿滿，瞭解自己並能雇人截長補短，追求喜歡的事物，敢冒險且把風險看成是機會。

還有，我和客戶、同僚之間絕對坦誠相待；做不到這一點，其他一切毫無意義可言。

這些特質並非我個人所特有，本書中的成功者同樣有。

你當然也有。

這些故事和建議將協助你釋放遺傳潛能的力量，達成屬於你的成功。

幾個世紀以來，演化論一直在精鍊我們的遺傳指令，協助我們成為生生不息的物種。

傳衍下來的DNA就是有用的DNA。

同樣的道理，這些高成就者的建議，也就是使得他們如此成功的性格、態度、行為及決定，也可以像一種「理想DNA」（DNA of ideas）般被傳遞下去。

我們可能沒有他們的遺傳密碼，但是我們可以利用他們的經驗和知識，充分發揮我們本身的經驗和知識。

我在此做一項大膽預測：如果你擁有這種「創業DNA」（entrepreneurial DNA），你一定會成功。

<<創造成功本能>>

不必然以你所預期的方式，不必然在你所預期的時間內，但是你會成功---不管成功對你而言代表什麼意義。

如果你發揮能夠豐裕創業家DNA的成功啟動子，你的行事為人將會更加得心應手。

我必須聲明，本書並非嚴謹精確的科學性調查。

因為我很早就離開實驗室。

不過，我嘗試提出過去多年來觀察到的科學研究和趣聞軼事，說明創業家具有一種天生傾向，會以某種導致他們成功的方式進行思考。

啟動那種傾向需要靠某些行為，但是傾向本身是先天存在的。

傾向是一種本能。

它不必然保證成功，但是少了它似乎是創業行動功敗垂成的顯著特徵。

這方面的研究還在起步階段，但是很多跡象顯示，實驗科學將愈來愈能證實我的實務經驗和觀察。

對那些原本可以是，也應該是，可是卻無緣當上創業家的人，我要為本書未能及早出版而致歉。

或許，它本來可以提供你克服忌憚短期風險所需要的動機。

你肯定也已經體會到長期下來的得失。

或許，為時不晚。

誠如人類基因體計畫（Human Genome Project）主持人柯林斯（Francis S. Collins）所言，繪製人類基因圖譜只是「開始的結束」（the end of the beginning）。

有關基因如何影響我們學習、成長及行為舉止的種種發現尚處於初期階段。

就像存在DNA裡的資訊必須被解碼和複製，你的細胞才能利用它，本書可以幫助你為自身的「成功DNA」解碼。

期許所有想更有斬獲的「準」創業家（near-entrepreneurs），閱讀本書，做次深呼吸，冒點風險，並且真正樂於追求自己的生涯，而非別人的或別人替你安排的生涯。

你可以規劃自己的未來。

享受屬於你的成功。

<<創造成功本能>>

內容概要

「相見恨晚，這本書早誕生二十年該有多好！」
—— 管理學大師 / 湯姆·畢德士 (Tom Peters) 你對例行公事感到苦悶嗎？
你喜歡自己所做的一切嗎？
你有時會說：「我一定要讓他們刮目相看」？
你不斷尋求新的挑戰嗎？
你相信自己能力可以達成任何願望嗎？
你是否樂於檢驗自己的技能呢？
這是檢測你是否已養成成功習性，甚至透過先天稟性，尋求後天培育的大好機會——如何創造成功癮？
沒錯，成功最後會讓人上癮。
本書透過真實案例，以及探討遺傳學、生物學、進化論與心理學之間關聯性的最新研究，說明了工作生涯、企業及人生方面的成功通常取決於，你是否能利用種種本能持續成長，並因應不斷變動的環境。

要培養成功基因，你必須：
一、整理一份遺傳清單——關鍵的百分之五十。
瞭解每個人的遺傳資產、天生能力，並且確定自己的起跑點，讓你能夠由此開始成長，擬出追求成功的種種策略。
你會看到一份企業性格測驗，幫助你瞭解基因對你性格的影響。

二、啟動你天生的長才，協助處理本身的弱點。
每個人都有某些先天優勢，但是，重要的是懂得如何啟動它們，並藉以彌補可能不足之處。
七種行為扮演著「成功基因啟動子」的角色。
少了它們，你的基因可能無法表現。
藉著它們，你可以將所擁有的天賦發揮到極致，彌補自覺可能欠缺的部分。

三、利用那些成功基因啟動子做出更好的決定。
我們的行動是，「與生俱來」和「後天所學」兩者的交集。
利用你對自己的瞭解做出好的決定，結果將會形成一個「良性循環」。
它們會教導你怎麼做有效，將你的本能訓練成未來做出更好決策的指南。
究竟是什麼原因讓一個人可以無視於種種阻礙，不斷進步而成功呢？
有些人生來具有必定成功的特質嗎？
成功是基因中某種成分，還是後天所學之能力的產物呢？
或者，成功既是得自遺傳、出於本能的的天賦，又能透過利用後天所學的技能 and 能力，在人生的關鍵時刻予以強化的混合體？
隨著人類基因圖譜浮現，科學家已經開始解答這些問題。
相關人類行為中，多少是後天所學，多少又是與生俱來？
成功者如何善用得自遺傳的人格特質，以及學習彌補個人不足之處。
書中訪談的對象很多正巧是創業家，但是他們所具備的特質其實是任何人立足商場所不可或缺的。
即使你遺傳了重要的潛能，還是需要學習相關技巧和心態，協助你將它轉換成發展事業生涯最有力的創業態度。
無論擔任何種職務，每個人都需要把自己的工作生涯視為經營一個一人企業，努力追求一幅個人的成功圖像。
假如你認為自己在遺傳樂透上運氣不佳，你依然會成功，前提是，你必須清楚自己的起跑點，更重要的，你必須曉得如何彌補先天上可能欠缺的。
本書提供一份路徑圖，指出哪些態度與行為能夠協助你善用天賦，彌補自覺先天不足之處。
本書讓你瞭解如何活化你的「成功基因」，彌補自身弱點，以及根據本能做出更理想的決定。
企業要有行銷計畫，你也同樣需要。
成功基因也就是個人行銷計畫。

<<創造成功本能>>

這麼做會協助你、你的員工及你的組織有最好的表現，發揮最大潛能。

<<創造成功本能>>

作者簡介

湯瑪士·哈里遜 (Thomas L. Harrison) 全球最大廣告商歐尼康集團 (Omnicom Group) 多元廣告服務執行長湯瑪士·哈里遜的這本新書絕對創下新例。

他讓大家看清楚，原來成功創業家的人格特質可能源自遺傳，沒有這些遺傳的人又該如何自我修練，以彌補不足之處。

本書同時挑戰一些大家熟悉的疑問，有些人的成功真的是來自天生的人格特質嗎？

商場成功可能是受基因影響嗎？

遺傳性人格特質有可能經由「開」、「關」裝置，好讓我們成功地成為創業家嗎？

哈里遜將在書中一一解答。

在這本高度原創性的新書中，哈里遜對個人成功提出全新的看法。

他相信導致個人成功的行為和性格，很大程度受到細胞分子、演化和遺傳因素左右。

他讓讀者看到，如何知道自己是否運氣好，遺傳了這些基因，如果先天不足，又該如何彌補。

在商業和科學領域，本書所提出的觀點絕對將引發突破性影響。

<<創造成功本能>>

書籍目錄

導論第一章 關鍵的百分之五十：清點你的遺傳庫存第二章 歡愉烙印：創造成功癮第三章 界定未來的挑戰：為自己畫一幅逐步成形的圖像第四章 抗拒恐懼的挑戰：相信你有過關的能力第五章 四下察看的挑戰：發揮直覺，把握機會第六章 戰勝恐懼的挑戰（第二篇）：瞭解、相信你的產品第七章 擁抱拒絕的挑戰：學習喜愛聽到「不」第八章 實做的挑戰：拆解問題第九章 關鍵點的挑戰：做出更好的決定第十章 當個好人的挑戰：打造有力的聲譽第十一章 從領導他人當中解碼成功DNA

<<創造成功本能>>

章節摘錄

導論 查康 (Victoria Chacon) 在一九八七年離開秘魯 (Peru) 老家來到美國。

當年二十七歲的她，把年幼的兒子交給家人照顧，獨自一人離鄉背井。

她一句英語都不會講，在美國也沒一個認識的人。

「我每天醒來都是孤伶伶一個人，身旁沒有家人，沒有兒子，沒有朋友，我的整個世界都沒了。

長達好幾個月，不騙你，我白天哭，晚上也哭。

」她做兩份工作，在亞特蘭大 (Atlanta) 的兩家旅館分別擔任清潔工領班和餐廳雜工，從清晨六點一直工作到深夜十一點半，同時還要抽空猛K《十五天學會英語》(“How to Learn English in 15 Days”)

。當朋友告訴她，經由喬治亞勞工局 (Georgia Department of Labor) 轉介的工作，薪資比她打掃房間一小時賺四、二五美元高出很多時，她找人開車帶她前往登記。

招募人員在賀梅爾食品公司 (Hormel Food Corp.) 安排一場面試，但是提醒查康，雖然她在勞工局的筆試取得高分，可是她的英語實在太破。

面試查康的賀梅爾公司經理也這麼說：「我手上有數百封應徵函，他們的英語很溜，又有經驗。

我為什麼要給你這份工作？」

」 「我告訴他，『我要的只是一個機會。

我們訂個協議。

你讓我來工作一個星期。

一星期後，你可以安排我與你的高手員工一起工作，我將會擊敗他們。

如果你仍然對我的工作表現不滿意，可以不必付給我薪水。

』我猜想，那打動了他。

」她獲得一份時薪九美元，在醃肉部門值夜班的工作。

她辭掉原先一家旅館的工作，但是仍然找出時間，利用週末在跳蚤市場賣童鞋。

幾個月後，有位朋友提到他的營建商老闆，要找人打掃一棟正在油漆的房子，問查康想不想接那份工作。

「我問他們打算付多少錢。

他說，『這個嘛，房子相當大，因此，我猜他們大概會付你一千二百美金。

』那位營建商又把我推薦給他的同業，我的事業也就從此展開。

」 她雇用了兩位旅館工作時的同事。

長達二年多，她白天帶著廣告傳單和名片從一個工地走到另一個工地，然後再回賀梅爾公司上夜班。

當亞特蘭大爭取到奧林匹克運動會主辦權時，她成立了第二家公司，專門提供建築臨時工。

除了這兩家公司，當時的查康還在探索一個很特別的機會：「我看到拉美移民社區成長非常快速，於是我說，『我們需要一份為同胞發聲的刊物，好讓講美語的社區瞭解拉丁裔社區裡發生的一切事情。

』」二〇〇〇年五月，她創辦了《願景》(La Vision)，一份從拉丁裔居民的觀點出發，發行遍及整個喬治亞州的雙語報紙。

與查康的故事形成對比的是，一位全球性金融資訊公司前任副總裁。

他在所屬事業部門被裁撤後，試圖創辦一家小型的獨立顧問公司，但是並不認真。

隨著資遣費用罄，顧問公司陷入存續掙扎，他決定還是重回企業上班較為穩當。

可是，此時的他已經年過半百，離開職場也已兩年。

他要找工作其實很困難。

他被認為資歷太高，他的經驗在這個變化快速的領域也已過時，何況雇主可以找到比他年輕又願意接受較低薪資的員工。

他不明白自己哪裡出了問題，也不知道接下來該怎麼做。

究竟是什麼原因讓一個人無法持續成長以因應變化，成為另一個無視於種種阻礙，不斷進步而成功的查康呢？

有些人生來具有必定成功的特質嗎？

<<創造成功本能>>

成功是DNA中某種成分還是後天所學的能力的產物呢？

或者，成功既是得自遺傳、出於本能的天賦，又能透過利用後天所學的技能 and 能力，在人生的關鍵時刻予以強化的混合體？

隨著人類基因圖譜浮現，科學家已經開始解答這些問題。

新的研究每天都在推翻有關人類行為中，多少是後天所學，多少又是與生俱來的種種假設。

我先後當過廣告客戶專員、藥廠銷售代表、創業家（entrepreneur），現在是企業裡的高階主管 - 一位內部創業家（intrapreneur）。

對父親在馬利蘭州經營食品雜貨店的小鎮男孩而言，這已經是相當難得了。

不過，我原本所受的訓練是在細胞生物學領域。

我從作研究的科學家轉到擔任企業執行長說明，人們可以利用既有的能力基礎達到意想不到的結果，在過程中培養出對成功的癖好。

我的例子顯示，生涯發展不需要，通常也不會是直線進行的。

我現在是多元廣告公司（Diversified Agency Services, DAS）總裁兼執行長。

DAS是市值數十億美元，知名的歐姆尼康集團（Omnicom Group Inc.）旗下，規模最大、獲利最高、成長最快速的子公司。

我們的集團擁有超過一百五十個性質不同，又相當有特色的利潤中心。

DAS在全球各地有數百個辦公室，業績接近母公司營收的半數。

DAS的運作有如一個人才控股公司，能營造虛擬、靈活、策略性調整的團隊，代理客戶的特定行動方案。

DAS就像是歐姆尼康集團的感受器神經細胞（receptor nerve cell）。

我們嘗試扮演吸收機制，策略性地收購企業，讓DAS和歐姆尼康在所涉獵的競爭領域中保持領先地位，增強全球性人才供應能力，或為持續成長開創可獲利的新市場。

多年來，我從與多位創業家共事的經驗中瞭解到，成功的創業家確實有些異於大多數人，或較不成功創業家的特質。

我們認識一些被稱為「天生創業家」的人。

確實，這些人似乎都具有某些像他們的髮色般與生俱來的特質（有些例子甚至是渾然天成！

）《創造成功本能》就是要揭露，成功者如何善用得自遺傳的人格特質，以及學習彌補個人不足之處。

書中訪談的對象很多正巧是創業家，但是他們所具備的特質其實是任何人立足商場所不可或缺的。

即使你遺傳了重要的潛能，還是需要學習相關技巧和心態，協助你將它轉換成發展事業生涯最有力的創業態度。

無論擔任任何種職務，每個人都需要把自己的工作生涯視為經營一個一人企業，努力追求一幅個人的成功圖像。

假如你認為自己在遺傳樂透上運氣不佳，你依然會成功，前提是，你必須清楚自己的起跑點，更重要的，你必須曉得如何彌補先天上可能欠缺的。

本書提供一份路徑圖，指出哪些態度與行為能夠協助你善用天賦，彌補自覺先天不足之處。

本書讓你瞭解如何活化你的「成功基因」（success genes），彌補自身弱點，以及根據本能做出更理想的決定，成就我所說的「成功DNA」（the DNA of success）。

企業要有行銷計畫，你也同樣需要。

成功DNA也就是個人行銷計畫。

這麼做會協助你、你的員工及你的組織有最好的表現，發揮最大潛能。

本書透過真實案例，以及探討遺傳學、生物學、進化論與心理學之間關聯性的最新研究，說明了工作生涯、企業及人生方面的成功通常取決於，你是否能利用種種本能，持續成長並因應不斷變動的環境。

要培養成功DNA，你必須：整理一份遺傳清單。

瞭解你的遺傳資產、天生能力，並且確定自己的起跑點，讓你能夠由此開始成長，擬出追求成功的種種策略。

<<創造成功本能>>

在第一章，你會看到一份創業性格測驗（Entrepreneurial Personality Quiz），幫助你瞭解基因對你的性格的影響。

啟動你天生的長才，協助處理本身的弱點。

即使是好的基因，如果不能發揮作用還是枉然。

任何人都有某些先天優勢，但是，重要的是懂得如何啟動它們，並藉以彌補可能不足之處。

七種行為扮演著「成功啟動子」（Success Promoters）的角色。

少了它們，你的基因可能無法表現。

藉著它們，你可以將所擁有的天賦發揮到極致，彌補自覺可能欠缺的部分。

利用那些成功啟動子做出更好的決定。

我們的行動是，「我們與生俱來」（what we're born with）和「我們後天所學」（what we've learned）兩者的交集。

利用你對自己的瞭解做出好的決定，結果將會形成一個「良性循環」。

它們會教導你怎麼做有效，將你的本能訓練成未來做出更好決策的指南。

《創造城宮本能》借鏡了各行各業中傑出成功者的經驗。

其中很多是美國企業界備受推崇的知名人士，有些人的成就則比他們的名字更響亮。

還有一些不可思議的成功故事其實是名不見經傳的創業家。

有些人符合創業家的傳統定義，例如擁有全美最多辦公大樓和公寓住宅的股本集團投資（Equity Group Investments LLC）的創辦人兼總裁澤爾（Sam Zell）；或在電腦、餐飲、礦業、能源及工藝品零售等領域中，若非獨資創業，就是帶頭集資的懷利（Sam Wyly）。

有些人則是在企業環境中充分展現成功創業家特質，像曾領導漢堡王（Burger King）轉虧為盈，經營奇才吉本斯（Barry Gibbons）；當年在IBM狂熱鼓吹網際網路事業，扮演內部創業家（intrapreneurs）的派屈克（John Patrick）；或像美國航空（American Airline）的克蘭道爾（Robert Crandall）之類的經營創新者。

他們如何學會啟動個人潛能，克服種種障礙的故事，有助於辨識出可以預測成功的心理特徵，以及抵銷弱點的行動和經驗。

藉由建議實際可行的步驟，這些故事可以協助我們在心理上進行自我的「遺傳基因改造」（genetic re-engineering），發展能使我們適應、存活、成長及成功的性格和想法。

畢竟，我們即使擁有與生俱來的強烈創業慾望和性格，如果無法辨認出來，並且策略性地加以運用，都會受到抑制而無從發揮。

關鍵在於逐步發展，這在企業、工作生涯及人生皆然。

就我的生涯發展而言，從研究分子生物學轉入銷售和行銷，到創辦廣告公司，乃至成為執行長，看來或許不連貫。

不過，回顧過往，各種不同面向的我正是由逐步發展成形的想法結合起來。

這裡面包含嘗試新事物，與人充分溝通，吸引人的性格，順其自然卻又自信滿滿，瞭解自己並能雇人截長補短，追求喜歡的事物，敢冒險且把風險看成是機會。

還有，我和客戶、同僚之間絕對坦誠相待；做不到這一點，其他一切毫無意義可言。

這些特質並非我個人所特有，本書中的成功者同樣有。

你當然也有。

這些故事和建議將協助你釋放遺傳潛能的力量，達成屬於你的成功。

幾個世紀以來，演化論一直在精鍊我們的遺傳指令，協助我們成為生生不息的物種。

傳衍下來的DNA就是有用的DNA。

同樣的道理，這些高成就者的建議，也就是使得他們如此成功的性格、態度、行為及決定，也可以像一種「理想DNA」（DNA of ideas）般被傳遞下去。

我們可能沒有他們的遺傳密碼，但是我們可以利用他們的經驗和知識，充分發揮我們本身的經驗和知識。

我在此做一項大膽預測：如果你擁有這種「創業DNA」（entrepreneurial DNA），你一定會成功。

<<創造成功本能>>

不必然以你所預期的方式，不必然在你所預期的時間內，但是你會成功 - - 不管成功對你而言代表什麼意義。

如果你發揮能夠豐裕創業家DNA的成功啟動子，你的行事為人將會更加得心應手。

我必須聲明，本書並非嚴謹精確的科學性調查。

因為我很早就離開實驗室。

不過，我嘗試提出過去多年來觀察到的科學研究和趣聞軼事，說明創業家具有一種天生傾向，會以某種導致他們成功的方式進行思考。

啟動那種傾向需要靠某些行為，但是傾向本身是先天存在的。

傾向是一種本能。

它不必然保證成功，但是少了它似乎是創業行動功敗垂成的顯著特徵。

這方面的研究還在起步階段，但是很多跡象顯示，實驗科學將愈來愈能證實我的實務經驗和觀察。

對那些原本可以是，也應該是，可是卻無緣當上創業家的人，我要為本書未能及早出版而致歉。

或許，它本來可以提供你克服忌憚短期風險所需要的動機。

你肯定也已經體會到長期下來的得失。

或許，為時不晚。

誠如人類基因體計畫（Human Genome Project）主持人柯林斯（Francis S. Collins）所言，繪製人類基因圖譜只是「開始的結束」（the end of the beginning）。

有關基因如何影響我們學習、成長及行為舉止的種種發現尚處於初期階段。

就像存在DNA裡的資訊必須被解碼和複製，你的細胞才能利用它，本書可以幫助你為自身的「成功DNA」解碼。

期許所有想更有斬獲的「準」創業家（near-entrepreneurs），閱讀本書，做次深呼吸，冒點風險，並且真正樂於追求自己的生涯，而非別人的或別人替你安排的生涯。

你可以規劃自己的未來。

享受屬於你的成功。

<<創造成功本能>>

编辑推荐

「相見恨晚，這本書早誕生二十年該有多好！」
管理學大師 湯姆·畢德士 (Tom Peters) 你對例行公事感到苦悶嗎？
你喜歡自己所做的一切嗎？
你有時會說：「我一定要讓他們刮目相看」？
你不斷尋求新的挑戰嗎？
你相信自己能力可以達成任何願望嗎？
你是否樂於檢驗自己的技能呢？
這是檢測你是否已養成成功習性，甚至透過先天稟性，尋求後天培育的大好機會 如何創造成功癮？
沒錯，成功最後會讓人上癮。
本書透過真實案例，以及探討遺傳學、生物學、進化論與心理學之間關聯性的最新研究，說明了工作生涯、企業及人生方面的成功通常取決於，你是否能利用種種本能持續成長，並因應不斷變動的環境。
要培養成功基因，你必須：
一、整理一份遺傳清單 關鍵的百分之五十。
瞭解每個人的遺傳資產、天生能力，並且確定自己的起跑點，讓你能夠由此開始成長，擬出追求成功的種種策略。
你會看到一份企業性格測驗，幫助你瞭解基因對你性格的影響。
二、啟動你天生的長才，協助處理本身的弱點。
每個人都有某些先天優勢，但是，重要的是懂得如何啟動它們，並藉以彌補可能不足之處。
七種行為扮演著「成功基因啟動子」的角色。
少了它們，你的基因可能無法表現。
藉著它們，你可以將所擁有的天賦發揮到極致，彌補自覺可能欠缺的部分。
三、利用那些成功基因啟動子做出更好的決定。
我們的行動是，「與生俱來」和「後天所學」兩者的交集。
利用你對自己的瞭解做出好的決定，結果將會形成一個「良性循環」。
它們會教導你怎麼做有效，將你的本能訓練成未來做出更好決策的指南。
作者簡介 湯瑪士·哈里遜 (Thomas L. Harrison) 全球最大廣告商歐尼康集團 (Omnicom Group) 多元廣告服務執行長湯瑪士·哈里遜的這本新書絕對創下新例。
他讓大家看清楚，原來成功創業家的人格特質可能源自遺傳，沒有這些遺傳的人又該如何自我修練，以彌補不足之處。
本書同時挑戰一些大家熟悉的疑問，有些人的成功真的是來自天生的人格特質嗎？
商場成功可能是受基因影響嗎？
遺傳性人格特質有可能經由「開」、「關」裝置，好讓我們成功地成為創業家嗎？
哈里遜將在書中一一解答。
在這本高度原創性的新書中，哈里遜對個人成功提出全新的看法。
他相信導致個人成功的行為和性格，很大程度受到細胞分子、演化和遺傳因素左右。
他讓讀者看到，如何知道自己是否運氣好，遺傳了這些基因，如果先天不足，又該如何彌補。
在商業和科學領域，本書所提出的觀點絕對將引發突破性影響。

<<創造成功本能>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>