

我和两个比尔
(盖茨&克林顿)
不得不说的故事

不走寻常路,才能迅速造就卓越

反骨者赢

(美)克莉丝汀·科玛福德-林奇◎著 周鹰◎译

从高中肄业女模到尼姑和艺伎
从微软、Apple高管到白宫顾问

RULES FOR RENEGADES

广东省出版集团
广东人民出版社

《纽约时报》

图书排行榜第1名

RULES FOR RENEGADES

RULES FOR RENEGADES

反骨者赢

从高中肄业女模到尼姑和艺伎
从微软、Apple 高管到白宫顾问

廣東省出版集團
廣東人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

反骨者赢 / [美] 林奇著; 周鹰译. —广州: 广东经济出版社, 2009.3
ISBN 978-7-5454-0010-6

I.反… II.①林…②周… III.成功心理学—通俗读物 IV.B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第179086号

版权登记号 图字:19-2008-062号

RULES FOR RENEGADES: how to make more money, rock your career, and revel in your individuality

Copyright © 2007 by Christine Comaford-Lynch

Original language published by The McGraw-Hill Companies, Inc.

No part of this publication may be reproduced or distributed by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher

Simplified Chinese translation edition jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) Co.,

Guangdong Economy Press and **Grand China Publishing House**.

All Rights reserved.

本书中文简体字版由McGraw-Hill公司、广东经济出版社和**Grand China Publishing House(中资出版社)**合作出版。未经出版者许可,不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

本书封面贴有McGraw-Hill公司防伪标签,无标签者不得销售。

出版发行	广东经济出版社(广州市环市东路水荫路11号11楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	深圳大公印刷有限公司印刷
开本	787毫米×1092毫米 1/16
印张	13印张
字数	186千字
版次	2009年3月第1版
印次	2009年3月第1次
书号	ISBN 978-7-5454-0010-6
定价	28.00元

如发现印装质量有问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

发行部地址:广州市水荫路11号11楼

电话:(020)83780718 83790316 邮政编码:510075

邮购地址:广州市水荫路11号11楼直销部

电话:(020)37601950 37601509 邮政编码:510075

图书网站:<http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问:屠朝锋律师、刘红丽律师

·版权所有 翻印必究·

封底无“短信中奖防伪标”均为盗版
短信查伪中奖方法见本书最后一页

献给我的丈夫克里斯·林奇，
我最喜欢的天生反骨的人。

☆ 不管怎样都去做 ☆

——特蕾莎修女

别人可能常常会不讲道理，没有逻辑，而且自以为是；
不管怎样，你要宽恕他们。

即使你善良，别人也可能指责你自私，动机不良；
不管怎样，你还是要善良。

如果你成功，你会赢得一些虚假的朋友和真正的敌人；
不管怎样，你还是要成功。

如果你诚实坦率，别人可能欺骗你；
不管怎样，你还是要诚实坦率。

你用许多年营造起来的东西，
别人可能在一夜之间将其摧毁；
不管怎样，你还是要去营造。

如果你找到安宁和快乐，别人可能会妒忌；
不管怎样，你还是要快乐。

你今天做的善事别人可能明天就会忘记；
不管怎样，你还是要做善事。

把你最好的部分献给这个世界，
但你的付出可能永远不够；
不管怎样，你还是要将自己最好的部分献给这世界。

你看，说到底，这是你和上帝之间的事；
不管怎样，这绝不是你和别人之间的事。



曾立平

经理人manager 副主编

成功不只是男人的标签

商界从来都是男人的天下。尽管成功女性的比例在不断提高，但放眼全球，真正的商界女明星依然屈指可数。男人们的规则 and 标准，依然是整个商业环境的主宰。女性要成为耀眼明星，必然要有过人的特质，必然要有一个男性成功者所必备的一切素质，譬如勇敢、热情、自信、创新，以及能够面对一切挑战的信心和决心。

但是，这些都还不够。

身处男权社会，聪明的女性需要承担更多的压力，她们要学会如何承受更多的拒绝，如何变通，如何在商界的各种规则中游刃有余，如何在人们基本可接受的范围内来体现自己的精神、风格及个性。曾被誉为“全球第一女CEO”的惠普前首席执行官卡莉·费奥里娜如此，更多成功或正在成功道路上奔跑的女性亦是如此。

还有叛逆。我们在诸多成功女性身上能看到这种特质。它代表着思想激进，不达目的誓不罢休的勃勃激情；它代表着勇于向命运挑战，敢于冒险的昂扬斗志；它还

代表着不愿因循守旧和墨守陈规的创新思维。另外，这种特质，也能使她们人情练达，在各个阶段，都能拉近她们与普通人之间的距离，不断充实和丰富自己的人脉。我们甚至可以这样理解：**叛逆，也是女性脱颖而出，获得事业大成功的重要法则。**

克莉丝汀的经历可谓是一位叛逆者的传奇，当然，也是一位女性成功者的传奇。初读此书，不由地对克莉丝汀的人生经历充满了好奇：这样一位连大学文凭都没有，也没有专修过计算机编程的女子，要利用怎样的智慧才能成为微软的工程师，并能在 Lotus、Adobe 和 Apple 公司担任高职？她如何按照自己的规划，一步步达成人生的重要目标，又凭什么成为白宫的战略咨询顾问？在她的身上，体现着怎样的坚强意志、自强不息和聪明睿智？

克莉丝汀传递给我们的，不仅是她的故事，更是她的方法和精神。她用自己的经历告诉我们：成功不只是男人的标签！

那么，像克莉丝汀一样行动起来，去追寻我们想要的成功吧！



王玉清

中华全国工商联房地产商会传媒中心主任
全国房地产设计联盟常务副秘书长

做你自己人生的执行官

特立独行创业艰
商海拼搏也有偏
善变成就反骨者
成功就在一念间

每个人都想在时代的走廊里留下点什么。他们在寻求着各种出路，希望自己也可以成就一番大业。当我发现了《反骨者赢》并随即怀着期盼和激动的心情阅读了此书，我被作者不同寻常的经历深深地打动、钦佩，直至折服。

本书作者克莉丝汀·科玛福德-林奇，没有傲人的学历、显赫的家庭背景，凭借一腔热情、干劲与口才，取得微软聘用资格；五度出任世界500强企业CEO，累计超过20年任职于微软、Apple、Lotus、Adobe高科技部门的经验。曾辅助财富1000大企业中的700家企业及300家小企业顺利创新达成产业升级目标；五度自行创业；在她锐精图治的带领下，旗下的企业迅速成长，最

终获得并购或上市；在克林顿任期，任美国白宫科技与小企业策略顾问。她艰苦创业，勇于突破业界窠臼，打破家世、背景、文凭、性别的藩篱，在高科技行业闯出一片新天地。她是每个渴望成功者的楷模。

“扮演你想成为的角色，直到你真正变成他！”这是作者立身处世的指导原则，特立独行的她打从青春期就已经确定苦干实干的精神，重实效而轻形式，打破陈规，敢于追求创新。这些重要的品质不仅为她个人赢得数千万美元的身家，也为她缔造光辉的事业。本书便是她个人传奇创业史的侧写，初试啼声，即已广受美国书市和读者的欢迎。

回眸一笑百媚生。她以似水柔情尽显内心深处的波涛，保持恒久的女性真我本色，令世界首富比尔·盖茨也为之倾倒；她拥有巾帼不让须眉的胆识与魄力，独具慧眼地发现稍纵即逝的机遇，并能牢牢地抓住这个机遇，成就自己的辉煌；在机遇与挑战中，她淋漓酣畅地尽显女性宏丽气魄；在逆境与艰难，挫折与失败面前她坚强面对；用坚毅的微笑和勇往直前的气魄迎接挑战；用拿得起放得下的豪气迎接命运的痛击。

作者将毕生奋斗总结的10大信条奉献给读者，引领我们敲开成功的大门。“做你自己人生的执行官”是作者献给读者的经世座右铭。

感谢克莉丝汀为新时代“美国梦”所作的贡献！

——比尔·克林顿 美国前总统

克莉丝汀的大脑是一台超级宽频接合器。

——比尔·盖茨

克莉丝汀的《反骨者赢》能够引领读者到达事业及人生的最高境界。全书叙事生动，紧扣社会现实，作者的挣扎、努力、成功和汗水都蕴含其中，十分发人深省。

——杰克·坎菲尔
《心灵鸡汤》系列书籍合著者之一

如果你想打造梦想中的工作和生活，应用克莉丝汀的方法，你也可以做到。

——斯图尔特·埃莫里
《基业长青》合著者之一

克莉丝汀是不折不扣的创业之王！决心、行动、坚持——你一定会成功的！

——T. 哈福·艾克
超级畅销书《有钱人想的和你不一样》作者

捧起《反骨者赢》，只要5分钟，你就能感觉到自己体内的巨大能量！加大冲劲吧，作者克莉丝汀是你最好的领路人！克莉丝汀的出现既是个传奇，也是美国经理人的奇迹。

——斯坦福大学商学院

一直以来，美国政府都面临着信息透明度不足、民众信任度低的问题。克莉丝汀帮助我们制订并实施了内网战略，这在当时的确是一个非常大胆的举措。现在，美国民众通过自助网络就能了解到大量的政府信息。克莉丝汀的建议实在太棒了！

——克林顿政府技术助理

有一次，我们公司请了克莉丝汀来给客服部门上课，主要目的在于激励员工面对客户时的状态和信心。培训效果非常好！现在，我们公司内部上下都在采用克莉丝汀的理念和方法。

——《财富》人力资源副总裁

有一种女人让你不由自主地想和她紧密合作——克莉丝汀就是这样的女人。

——《新闻周刊》

克莉丝汀用实用的工具为我们提供值得效仿的榜样，加快我们的成功步伐。

——摩根士丹利公司私人财富管理部

《出版商周刊》(Publishers Weekly)

高中辍学，最终通过自身努力五度成为 CEO，积累起了令人艳羡的千万身家，科玛福德-林奇 (Comaford Lynch) 的《反骨者赢》作为经管类著作从出版伊始就有种离经叛道的意味。但不可否认，该书对于青年创业家、自由主义者及各路反叛成功人士始终有着致命的吸引力。《反骨者赢》的主要读者群是热情激昂的年轻人，他们拥有远见卓识及足够的胆量与冲劲，但也难以避免地存在着盲目自大、缺乏经验与资源等弱点。针对这些情况，作者从自身的实际经历出发，为读者提供了从创业、发展到竞争、成就等各个阶段的宝贵经验。全书行文幽默风趣，可读性极强，所提供的经验和意见极富实践性及可操作性。

“从某种程度上来说，所有初次当 CEO 的人都是在不停地做着后续补偿工作。”很显然，在创业之初，作者所遭受的危机、怪事一定不少。科玛福德在书中一一对此作了详细介绍，例如，在公司创建之前就招募员工；80 年代的微软男人称霸，为了获得编程工作而女扮男装去面试；与比尔·盖茨约会以增强自信；全凭直觉，收

获或损失上百万美元等。科玛福德十分强调远见和自信。在《反骨者赢》中，她对与事业成功相关的一系列心理问题作了深入剖析，对工资单的黑幕进行了无情的揭露和评判，同时也为每个企业和创业者设计了一套拥有致命吸引力的发展方案。实际上，对于各行各业、大大小小的企业家和领导者来说，无论他们处于职业发展生涯的哪个阶段，都会不约而同地发现《反骨者赢》一书的神奇魅力，那就是幽默诙谐而不乏深邃思考，平实叙事而不失深刻启发。

《书目报》(Booklist)

克莉丝汀·科玛福德-林奇是美国著名的软件工程师、企业家。曾成功创建并售出了5家企业的她，现任36家新兴企业的董事会成员及咨询顾问。同时，作为风险投资者，克莉丝汀还投资了超过200家的新兴企业，并为美国政府及700多家世界1000强企业提供了决策咨询服务。

《反骨者赢》截取了作者亲身经历中的许多片段，用生动、幽默且简练的语言加以叙述，其间穿插着大量切实可行的有效建议，必定会对读者的整个创业及奋斗过程产生极大的影响。



2007年 克莉丝汀频频亮相于美国CNBC频道、MSNBC频道以及旧金山、西雅图、波特兰、加拿大等地区媒体

2007年 克莉丝汀的 Finance and Growth 成为访问量最大网站 www.businessweek.com/smallbiz 的固定专栏

2006年 做客 NERD TV，第三次接受美国公共电视台 (PBS) 采访

2005年 为 CNN/FORTUNE 杂志的电视专题“25位顶级商业领袖”提供在线评论

2004年 被计算机历史博物馆评为“60位高科技行业最有影响力的人”之一

2003年 为 BBC 电视专题节目“世界上最有影响力的人”提供咨询

2002年 被 *North Bay Business Journal* 授予银行财经领域的女性领导者 / 创新者 / 远景者奖

1996年、1998年 PBS 策划的软件行业专题对克莉丝汀进行特别报道

1996年 被《商业周刊》(*Business Week*) 评为“2位计算机领域最有影响力的女性”之一



Preface

自序

你是一个不安于现状的人，因为你具备别人不具备的热情和献身精神，你敢于打破那些阻碍你做事的原则；你是一个不安于现状的人，因为你想成就一番大事，而且还不想为了走进成功的圣殿牺牲自己。无论你是（想成为）一名企业家，还是一名职业经理人，无论公司规模大小，其经营目的是否是为了盈利，都没关系。也许，你是第一次跨入这个行列，或者准备重新回到这个行列中。不管是哪种情况，我都知道你的感受，因为我自己就是一个不安于现状的人。

我并不是沿着快车道直接进入商界的。16岁时，我跑到纽约，做了一段时间的模特。6个月后，虽然我没有高中毕业文凭，却进入了大学。但是，纽约时装界和学术界都没有满足我想在这个世界上有所作为的欲望，于是我当了尼姑。24岁时，我违背了自己的誓言。25岁时，我做起夹肉馅饼，还找了一个男朋友，并在微软公司找到一份最底层的工作。我承认，我从心底里就是一个计算机极客（“极客”来自英文“Geek”一词的翻译。是一般人对电脑黑脑的贬称，他们具有极高的技术能力，对计算机与网络的痴迷有时会达到不正常的状态。——译者注），但我也认识到，

要让自己与众不同并能帮助他人的最好途径就是自我创业。27岁时，我下决心要成为一名百万富翁。10年后，我赚了1000多万美元，并且把其中的300万用于各种非营利性活动。40岁退休时，我已经为财富1000强企业中的700家公司及数百家小企业做过顾问，创造了5000多个工作岗位，找到了梦中情人，结了婚，成为一个独特男孩的继母。

听上去令人难以置信吧？这些事情完全可以写进履历中，但有些事情不能写进履历中：我也把事情搞砸过，而且不止一次。我违背了当初跻身商界的初衷。我一次又一次地把自己生活的掌控权交给别人，让他们来决定我的价值。我追求不可能实现的目标，把自己的黑头发漂染成金色，结果造成头发从根部脱落，因而戴了8个月假发套。我曾经信奉过一种邪教，结果为了从中摆脱出来，几乎毁掉了自己好不容易赢得的名声和事业。我整天忙于增加我Rolodex（便携式电子记事本。——译者注）里的联络人，却疏远了许多最要好的朋友。我把自己变成了一个精疲力竭、被焦虑压垮的女人。38岁时，我不得不做皱纹切除术，42岁时还做了牙齿美白术。哦，我在前面有没有说过，我还犯过一个不大的商业错误，损失了800万美元。为了重新找回生活目标，我经历了一些重要的事情，包括照料我临终的父亲。

我现在44岁，做着一份称心如意的工作：我协助加快企业的运作，教人们如何发展自己的企业。我写作，举办讲座和演讲，还是个积极的义工。虽然有时我还会把事情搞砸，但现在眼界更宽，出错更少。

你的计划可能与我不同，但我猜我们之间总会有一些共同的东西。你想生活富裕，事业成功，或许你对未

来已有了一些的设想，并立志把它变成现实。你想成功，但又不想完全牺牲个人生活，我这本书就是为你量身定做的。根据你事业发展的情况，某些法则中包含的信息可能是你马上就需要的，而你对法则信息的需要也许不那么迫切。那么，按自己需要的顺序去阅读这些法则吧。最后，你会想读所有法则，因为每个法则里都有一些对你有用的东西。如果你漏掉了其中的一些，你将错过许多精彩的故事。

本书是我学到的所有知识的精髓。在这个学习的过程中，我收获了成功的喜悦，品尝到失败的滋味，赢得了牢固的友谊和爱情。我起步时并没有任何优势，如巨大的脑动力、显赫的社会地位或雄厚的资本等。所以，我能做到的，任何人都能做到。如果你想在经济上独立，本书能帮助你；如果你想过有意义的生活，而且建立丰富的人际关系，本书也能帮助你；如果你想过上富足的生活，本书会对你有用；如果你想获得更多的自信和更强的自尊，本书也能派上用场；如果你想30天内让腹部线条完美，并让大腿变细，同时又要吃奶油夹心小面包，那对不起，这本书对你没用。

我的计划是向你讲述我职业生涯中许多有趣的事情，让你知道涉足商界是多么令人愉快，多么有创造性，同时也是多么了不起。这样，在你阅读我所经历的那些成功与失败的故事时，你会大笑，甚至还会喘不过气来。其实，我们从胜利和失败中都学到很多东西。但是，当我回味我作为一个企业家的生活时，我意识到，我应该和大家分享我得之不易的智慧，让大家知道怎样创造辉煌的事业，同时建立富足的人生。

我猜，你和我一样热爱免费赠品。我将永远珍视我