



FDS世界特许经营发展服务组织指定特许经营专业丛书



北师大珠海分校国际特许经营学院指定教材

新世纪特许经营丛书 100

丛书主编 刘文献 李维华

特许经营 之梦

FRANCHISING DREAMS

(美)彼得 M. 伯克兰 著
(Peter M. Birkeland)

李维华 陆颖男 译



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



FDS世界特许经营发展服务组织指定特许经营专业丛书
北师大珠海分校国际特许经营学院指定教材

新世纪特许经营丛书 100

丛书主编 刘文献 李维华

特许经营之梦

FRANCHISING DREAMS

(美)彼得 M. 伯克兰 著
(Peter M. Birkeland)

李维华 陆颖男 译



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书像纪录片一样回顾了特许经营的从业者在追逐美国梦的过程中所遭遇的种种挫折和不确定的风险。

《特许经营之梦》是任何一个想通过购买一项特许权来开创自己事业的有志之士的必读之书,对特许人来说阅读本书也是必不可少的,它可以令特许人深层次地接触到受许人的思想——从而有益于特许权的进一步改良。

Original English language edition Copyright ©2002 by The University of Chicago. Licensed by The University of Chicago Press, Chicago, Illinois, U.S.A.

No part of the book may be reproduced or transmitted in any form, by any means without the prior written permission of the publisher.

Chinese edition is published by arrangement with The University of Chicago Press through Copyright Department of China National Publications Import & Export Corporation. Simplified Chinese translation copyright © 2004 by China Machine Press.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 The University of Chicago Press 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内独家出版发行。未经出版社书面许可,不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有,侵权必究。

本书版权登记号:图字:01-2004-4092

图书在版编目(CIP)数据

特许经营之梦/(美)伯克兰(Birkeland, P.M.)著;
李维华,陆颖男译. —北京:机械工业出版社,2005.1
(新世纪特许经营丛书 100)
ISBN 7-111-16130-0

I. 特… II. ①伯…②李…③陆… III. 专卖-
商业经营-研究 IV. F717.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 010410 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:贾秋萍

责任编辑:文菁华 版式设计:霍永明 责任校对:张莉娟

封面设计:李世辉 责任印制:洪汉军

北京京丰印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行

2005 年 3 月第 1 版·第 1 次印刷

1000mm×1400mm B5·5.25 印张·1 插页·169 千字

0 001—5 000 册

定价:18.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线电话(010)68326294

封面无防伪标均为盗版

谨将本书献给：

我的父母史蒂夫·伯克兰 (Steve Birkeland) 和谢莉·伯克兰 (Shelley Birkeland)，同时也献给我的妻子吉吉 (Gigi)。

《新世纪特许经营丛书 100》

编委会

丛书顾问：于献忠 艾 丰 苗中正 Roy Seaman 杨国昌
严驳非 张征宇 郑永刚 李桂莲 Frank Hoy
祝 链 何永智 钱跃宏 王文斌 李 奇 杨建荣
Albert. Kong 何才庆 魏 林 杨子云 陈大鹏
周海汇 周成建 蒋衡杰 张玉卿 余龙文 高德康
胡援东 王承敏 杨 纤 朱明春 刘国雄 李明杨
梁 勇 张树武 池 洋 陈金平 田永浩 周少雄
Luigi PROIETTI 古川云雪 席 殊 徐秀清
黄华坤 李 欣 钱学农 王宇峰 屈云波 李禧华
张 葳 郭一鸣 姜恩颖

主 编：刘文献 李维华

执行主编：李维华

编 委：罗天宇 侯吉建 王春辰 杜 豪 王秋波 王俊秀
董佳羽 仇 一 蓝润洪 徐重九 何赵萍 余汉华
张志平 吴汉生 丁 镇 张 然 李卫东 常淑茶
贾秋萍 徐远翔 肖振阁 余年初 严 格

序 1

刘文献总裁和他的同事李维华博士策划出版了这套旨在教育特许人和受许人的特许经营丛书。他们通过翻译引进与自己创作的方式，开发出一套详尽的特许经营丛书，该丛书具有极高的实战价值。

人们为什么需要这套丛书？原因之一就是，目前的中国缺乏关于特许经营方面的书籍；原因之二是，国外已经出版的特许经营书籍通常是为了适应本国特色而编的，因此，那些书具有浓厚的地域特色；原因之三是，特许经营教育书籍的普遍性欠缺。

关于特许经营教育书籍的普遍性欠缺，从全世界的角度来考察，我们发现，商业培训者们并没有认识到特许经营架构和商业运作模式的特性。典型的现象是，他们假设合理的商业与管理原理可以在所有条件下有效地适用。比如：

- 寻找合适的特许经营合作者
- 特许经营合同的谈判
- 理解特许经营的国内外法律关系
- 履行合同的规定
- 退出一个失败的联盟

上述这些以及更多的问题在刘文献总裁和李维华博士的这套特许经营丛书里得到了很好的解释，同时，他们还用案例与具体的详细步骤来对一些抽象的概念予以进一步说明。他们给读者展示了作为特许经营的基本理论及其模式，介绍了为进入一个特许经营而需要的最基本知识，同时也全面地解释了在运营与管理单店及特许经营体系时的关键性方面。除了翻译那些在国外已很有权威的特许经营书籍之外，他们还邀请了一些特许经营相关业界的知名人士来写作。

特许经营在全球呈现不断增长的趋势。目前，美国近 50% 的零售额来自

于特许经营。特许经营为个人及群体提供了良好的做老板与创造财富的机会。特许经营创造了就业岗位，特别是为那些以前不曾有过工作经验的人们创造了入门机会。特许经营甚至扮演了一个教育者的角色，即它在管理的实战方面培训雇员，这些培训将引导他们进入未来的创业。正是认识到了这些效果以及通过特许经营发展经济的潜力，他们才推出了这套丛书。我为他们对中国特许经营教育所做的努力而鼓掌。



弗兰克·霍伊

美国商业贸易研究会主席

美国德克萨斯大学 ElPaso 分校 (UTEP) 的企业

发展、提高、研究与支持中心主任

UTEP 工商管理学院院长

北师大珠海分校国际特许经营学院副院长

管理与创业学教授

曾任乔治亚州小商业发展中心主任

研究领域包括：特许经营、创业与经济发展、家庭
商业、战略联盟与社会创业

序 2

过去,有位哲人说:FDS 在中国的道路,是“特许经营苦旅”。FDS 是世界特许经营发展服务组织 (Franchise Development Services International Ltd.),是全球特许经营发展服务的领导者和专业机构。FDS 中国,是 FDS1999 年进入中国后构建的全球第二十家地区中心,当然,中国必将成为全球最热门的特许经营中心市场。

如同世界著名的麦肯锡咨询顾问集团,我们在推进一种专业技术、专业思想、专业模式或专业经济方面遇到了本土化及其综合的挑战。FDS 中国有许多轰轰烈烈的特许经营导入或构建服务工程,比如被中国连锁经营协会多年评为全国最佳盟主的“杉杉集团”与“重庆小天鹅火锅”等特许经营工程,但我们也有一些因为诸多原因进行得不够“成功”的项目。但其实,即使是“成功”的项目,也更多是因为盟主自身的成功基础;即使我们占第一推动力的“成功”项目,也仍然有许多未完成的遗憾。而虽然那些当时“不成功”项目的董事长,在事过多年后仍认为 FDS 的到来带来了革命性的变化,这样的鼓励也仍然不能掩盖 FDS 整体性的责任与孤独。

“一个板凳四条腿,有一条腿不一般齐都不行。”用这个民间的谚语形容中国特许经营市场发育的不均衡也许颇有道理。对于构成这一市场的各方:政府、专业服务机构、盟主、加盟商及潜在投资人和专业从业人员来说,对特许经营的认识、需求很不相同,在发展特许经营的准备、能力、法律意识等方面都不均衡,在特许经营的监管方、特许商、受许方、潜在受许方、从业方、专业力量方都存在较大的差异和时空错位。这种紊乱产生了极大的市场激情和市场波动,置身于其中,就如置身于巨大的冰河:冰山、浮冰、残雪、雪水,在春天阳光的融化下,汇合着泥沙、植被和溪流浩浩荡荡,层层叠叠,碰撞,融合,归入大海。

加入 WTO 后,中国因取消国际特许经营市场准入而将成为被引爆的“全球最热门的市场”,我们深感应改变“理论落后于形势,实践落后于国际,成

功难以克隆，失败不断重复”的局面，共同致力于让特许经营在科学的、系统的、规范的、实践创新的、社会生态均衡的轨道中发展，最终成为我国知识经济或新经济的主流力量。有着百年历史的北京师范大学是教育创新的代表，2003年，北师大联合 FDS，开创了全亚洲第一所国际特许经营学院——北师大珠海分校国际特许经营学院。北师大珠海分校被国家教育部赋予中国教育创新基地的使命，并将引进更多的国际特许经营先进资源，致力于中国的特许经营学科体系、专业运用和专业人才的系统建设。国际特许经营学院和 FDS 致力于在全球范围内遴选特许经营权威著作，在全国范围内编选特许经营研究与探索的精品，在理论构建、实际案例、教学培训、专业应用、法律监督、行业特征、产业发展、国家战略等方面出版一套特许经营系列丛书，希望能帮助特许经营在中国完成其重要的使命。机械工业出版社则敏锐地发现了特许经营的学术价值、实际价值和社会经济价值。

FDS 的研究表明，特许经营的发展，在一个国家是与其社会经济及产业的全球化、市场化、知识化程度相关的。美国商务部认为特许经营是美国经济的主流力量，是美国国家战略、知识经济战略、经济及产业结构调整战略、全球化扩张战略及社会资源重组与就业战略的重要工具与模式。

在一个国家的特许经营导入期或个体自发期，由于外来特许经营样板的影响，特许经营成为许多企业和创业者迅速发财的“梦想”，这个时候的特许经营，更像一种简单的思想或口号，经常被视为一种产品营销或渠道管理的工具与模式，中国的这一阶段应为 1979 ~ 1999 年。

在特许经营的成长期或产业化时期，一个国家的主管部门会出现（如中国连锁经营协会），一些国际专业公司（如 FDS）会进入市场，会出现专门的学院或专业（如北师大珠海分校国际特许经营学院）、专业的门户网站（如中国特许经营网）、专业的丛书和媒体（如《中国特许经营年鉴》、《中国特许经营大全》及本套丛书）。更重要的是大批的国际特许经营企业将正式进入市场，本土的特许经营企业也将形成一定的产业规模。这个时候的特许经营更多的是一种企业经营管理的模式与工具，中国的这一阶段应为 2000 ~ 2008 年。

在特许经营的成熟期或社会化时期，特许经营将成为国家经济的主要力量，对国家战略扩张、资源重组、经济、产业、企业及大众的专业知识化程度，对国家可持续就业与创业、国家经济等级、国家进出口贸易、国家商业文

明等都有重要而可持续的贡献。特许经营是美国国家战略的重要工具或重要构成,是新加坡、马来西亚等国家的国策。这一时期的特许经营,将更多被视为一种新经济思想和新的社会经济重要发展模式,是国家营销与社会管理的重要工具与模式。在我国,应抓住 2008 年北京奥运会及 2010 年上海世界博览会这两个重要契机,全力发展特许经营。

感谢北京师范大学和机械工业出版社致力于特许经营的正规化建设,这将是一件富有长期战略意义的事情。

感谢全球商业巨子迈克·戴尔,在我作为他中国总代理工作的 5 年时间里,这位大师使我深刻地认识到经营模式可以改变一个企业甚至一个国家的命运。

感谢杉杉集团郑永刚先生,他以一个企业领袖的远见卓识在中国第一个启动了深具影响的特许经营系统工程。

感谢大杨集团李桂莲总裁,她为 FDS 提供了广阔的特许经营探索空间。

感谢恒基伟业董事局主席张征宇博士,作为知识经济型的工商企业领袖和北师大珠海分校国际特许经营学院的首任院长,他正致力于推动国家特许经营战略。

感谢重庆小天鹅何永智总裁,她的成功证明特许经营和中国文化、中国企业、中国社会的结合将会取得更大的成功。

感谢同仁医院的韩德民院长和同仁科技开发中心的焦志毅先生,他们敢于把同仁眼镜这样一个百年名牌和特许经营这样一个最新经营模式进行大胆结合,而 FDS 中国和同仁共同的合作则使同仁获得了更大的成功。

感谢中天特车集团的王宇峰董事长和姜恩颖先生,我们共同进行了一个非常有创新意义的神州之旅露营车俱乐部项目,这充分体现了特许经营的应用是没有疆界的。

感谢山东今日集团李欣总裁和香港左右家居的黄华坤总裁,他们都一直致力于如何让自己的企业更成功并且获得同行业的领先地位。我们经常一起探讨,相互勉励和相互学习。他们代表了更多追求卓越的成长中的中国民营企业。

感谢 Frank Hoy,作为全美商贸研究会主席和著名的国际特许经营高等教育专家,他是本套丛书的主要规划者之一。

感谢 Roy Seaman 和江进兴先生,他们分别作为全球 FDS 创始人和亚洲总裁,把 FDS 的精神、理念、技能、案例和全球近千家客户资源导入了中国。

感谢普林斯顿大学钱跃宏教授，他是我的同窗好友，他为丛书提供了宝贵的国际资料。

感谢艾丰先生，作为中国名牌事业的主要奠基人，他最早肯定了特许经营对国家的重要性。

感谢苗中正、杨国昌、严驳非、祝链、张葳等领导和专家，感谢 21 世纪中国企业家论坛主席何才庆先生，他们赋予的机会，将在未来显现其更重要的价值。

感谢中国连锁经营协会、新加坡特许经营协会、英国特许经营协会和国际特许经营联合会。感谢《中国企业家》杂志、《财经》杂志、《商界》杂志、中国经营报、中央电视台、中国特许经营网、人民日报市场版。

感谢我的同事和朋友罗天宇、李维华、侯吉建、王春辰，他们被称为 FDS 中国的“F4”，还有夏阳、曾军、于德水、王乃军、王云、何赵萍、徐重九、张然、林屹松、张志平、王秋波、王晓民、王俊秀、余汉华、余年初、陈红朝、刘文勇、捍燕钧，没有他们对特许经营的执着追求和无私奉献，就没有丛书的出版。

感谢仇一先生，他荣获了全国最佳特许经营职业经理人称号，他多年来信仰和投身特许经营，他信赖 FDS，他是国际特许经营学院学生发展的榜样。

感谢董佳羽先生，他对特许经营事业的投资敢为人先。

感谢杜豪先生，他支持出版的《中国特许经营大全》对中国特许经营的发展有着启蒙的作用。

感谢北师大珠海分校国际特许经营学院的首届 201 位学员，他们是被新浪教育称为“特许经营黄埔军校”的首批成员，将影响中国特许经营的未来。

感谢黄国雄、李禧华、牛海鹏、李飞等所有已在或正在研究特许经营的学者、专家，欢迎赐教。

感谢所有帮助、支持、信任和建设特许经营的朋友，感谢每一个坚持读完这篇序言的读者。

感谢红高粱快餐的乔赢总裁，他喊出要做中国的麦当劳，曾是美国《时代周刊》报道的焦点人物，他的失败和不幸，更加证明本套丛书出版的必要性。

特许经营是一门实践性、复合性、先导性以及国际性特点很强的学科，是一门新兴的学科，欢迎各界朋友对丛书的相关专题进行交流和探讨，共同促进

特许经营的理论建设，迎接特许经营时代的到来！

感谢国家商务部、国家质检总局、全国工商联、共青团中央、中国名牌战略推进委员会、中国企业家协会；感谢北京市人民政府、上海市人民政府、辽宁省人民政府、大连市人民政府、成都市人民政府、珠海市人民政府及北海市人民政府等地方政府的相关领导同志，在你们所领导或所开创的经济发展建设事业中，“国家特许经营”的思想或框架正在逐步成形并付诸于卓有成效的实践。

感谢所有的正在创造特许经营历史的中外特许经营盟主、加盟商和专业精英，你们是特许经营理论研究真正的源泉。

最后，我借此序言，重申我在 1999 年 21 世纪中国企业家论坛上的倡议：
特许经营应成为 21 世纪知识经济中国的基本国策！



FDS 中国总裁

北师大珠海分校国际特许经营学院常务副院长

大杨创世股份有限公司常务副总裁

CEIM 中国教育投资管理集团执行董事

上海时尚联合会副秘书长

中国著名特许经营专家、FDS 中国特许经营发展
服务事业的第一人

研究领域：特许经营国家战略、特许经营体系构建、特许经营行业应用、特许经营文化、特许经营品牌营销、特许经营发展服务规划、特许经营知识管理、服装业特许经营、单店管理、城市战略与行业战略、资源整合等

序 3

1987年年底,第一家肯德基快餐店进驻中国。当时,人们并没有意识到,那正是商业模式的特许经营在中国发展的起点。此后的十几年里,特许经营在中国以意想不到的速度飞速发展,取得了有目共睹的成就。有关机构的不完全统计资料显示,我国社会商品零售额的5%左右是特许加盟店所创造的。2000年底,我国特许经营企业410家,店铺11 000多个,涉及30多个行业。到2001年6月,我国共有特许经营企业600多家,涉及40多个行业。2002年,国内特许经营企业超过1 000家,所涉及的行业超过50个。至2003年10月,我国特许经营企业在1 500家左右,加盟店约为7万家。2003年底,我国的特许经营企业在1 900家左右,数量居于全世界前茅。毋庸置疑,中国将成为世界上最大的特许经营市场!

特许经营在中国的蓬勃发展,既带来了盟主与加盟商数量的快速上涨,老字号与新品牌的崛起,也提出了诸如法律法规、人才培养、物流配送、协会建立、地区与行业差异等相关问题。因此,解决特许经营在实践与理论中的脱节问题,成为当务之急。

目前,市面上有关特许经营类图书的数量不少,也不乏优秀作品,但尚没有一套系统、全面介绍特许经营相关理论与实践的图书,本丛书的出版填补了这一空白。

至今,本套丛书已经正式出版了《特许经营概论》、《企业全面资源运营论》、《如何开一家成功的餐饮店》、《如何开一家成功的时装店》、《特许经营致富》、《特许经营在中国》、《特许经营指南》、《如何避免特许经营欺诈》、《特许经营手册》等书籍,得到了市场的肯定与认同。而更多的图书也正在编写、审校、制作之中,相信很快就会与读者见面。

本套丛书有两个基本宗旨:

第一,为致力于特许经营行业的人士奉献一套相关理论与案例,力求权威、前沿,作为在实战中的指导,以便让特许经营在中国展现积累财富的巨大魅力,填补国内特许经营书籍市场空白。

第二,联合高水平的业内人士,博采众长、编研结合、写译并举,使其成

为一套融合百家之长的精品系列，并尽可能使所有行业和背景的读者都能在本套丛书里找到需要的、适合自己的理论或案例。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。虽然参编专家都是特许经营理论研究者和实践者，致力于研究特许经营的理论，总结各类实战经验，但由于丛书涉猎范围广泛及编者水平所限，其中疏漏之处在所难免，恳请大家指正。

最后，请允许我表达对如下人士的真诚谢意：

感谢本套丛书的新老读者。

感谢所有已出版书籍和即将出版书籍的作者、译者、编者朋友们，他们是朱明侠、仇一、谢文辉、侯吉建、丁浩、王云、陆颖蕊、陆颖男、文志宏、赵红卫、徐重九、孙连会、郭泳言、毛伶俐、张恒、徐哲萧、高鸿雁、唐奇等。

感谢所有和我交流过的中外企业家与职业经理人朋友们。

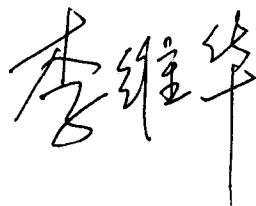
感谢一直对我高度支持的《连锁与特许》杂志社的牛志敏先生和罗荷子女士。

感谢中国政法大学商学院和中国政法大学特许经营研究中心的诸领导和同事们。

感谢对外经济贸易大学的朱明侠教授。

感谢对本套系列图书的出版与发行做出过努力的朋友们，他们是 Frank Hoy、钱跃宏、彭森、徐春霞、冯丽娟、李世辉、孔彦、赵雅、王林涛、戴虹、郭金龙、何赵萍、郑元学、魏强、许斌、顾奎琴、王军、仇一、刘传涛、王一见、陈实、陈东奎等。

最后，感谢我的父亲李克臣、母亲董广英、我的夫人忻蕊以及亲朋好友，你们的关怀与支持为我提供了主编此套丛书的源源动力。



研究领域：特许经营、企业文化、资源运营、
企业战略、人力资本、市场营销、
顾问咨询、商业计划、创业学、
资本运作等

联系方式：liweihua169@126.com

前 言

特许经营已经成为美国这片土地上随处可见的风景，美国国内生产总值的1/3都与特许经营有关。但特许经营是如何在美国经济中扮演主角的？受许人和特许人的日常工作经验是什么？在对自己未来的成功下赌注时，等候他们的将是一些怎样的挑战和陷阱？这些都是在《特许经营之梦》一书中所探讨的问题，该书像纪录片一样回顾了特许经营的从业者在追逐美国梦的过程中所遭遇的种种挫折和不确定的风险。

彼得 M. 伯克兰（Peter M. Birkeland）曾先后在三家公司下属的加盟店一线部门工作达三年之久，接触过不同的首席执行官（CEO）和管理人员，并且参加过无数的商业展示、研究会和博览会。所有这些第一线的经历都使他有很多机会能实际感受到受许人的希望和抱负。他的书紧沿着不同受许人的运作轨迹，并以此来解读他们的财富之梦。通过与业内有关人士的交流和进一步的深入研究，伯克兰不仅发现了受许人成功或失败的原因，而且也揭示了当受许人根据某一套系统和标准进行业务运作时所面临的困难。鉴于市场竞争的激烈和残酷以及消费者心理的变化无常，作者在本书中还揭示了受许人要想取得业务经营成功而可能会面临的巨大挑战。

彼得 M. 伯克兰是一个演说家、咨询顾问，同时也是伯克兰学会（The Birkeland Institute）的主席、明尼苏达州大学（The University of Minnesota）卡尔松管理学院（The Carlson School of Management）战略管理和组织方向的客座教授，以及芝加哥大学格拉汉姆综合研究学院（The Graham School of General Studies at the University of Chicago）的讲师。

致 谢

本书起源于在芝加哥大学的一次学术演讲。我在这里要特别感谢芝加哥大学的社会学家安迪·艾伯特（Andy Abbott），当我把演讲的内容写在几张纸片上递给他并与他就演讲的内容进行讨论时，他说：“好的，你在演讲中可以只述及到这些内容，但将来你应该将它们进行整理，并以另外一种不同的方式呈现在一本书中。”我接受了他的建议，其结果便是这本书的产生。

虽然写作是一种孤独的体验，但是该书的诞生过程也是我与许多学术界的重要人物交流互动的过程。我从埃德蒙·劳曼（Edmund Laumann）、韦恩·贝克（Wayne Baker）等众多良师益友处得到了指导和支持。罗布·福克纳（Rob Faulkner）和哈里·戴维斯（Harry Davids）阅读了本书的手稿并提出了许多有价值的宝贵建议——罗布主要是从他敏锐的社会学视角出发，而哈里则是从他富有洞察力的商业视角出发。桑迪·佩里（Sunday Perry）也阅读了本书的草稿并从她的角度向我提出了对书中与其专业——财务服务——有联系部分的意见。其他阅读了手稿并向我提出意见以协助我改良的人还包括杰夫·斯帕恩（Jeff Spahn）和凯文·布斯（Kevin Booth）。我的兄弟史蒂夫·伯克兰（Steve Birkeland）以及我的父母史蒂夫（Steve）与谢莉·伯克兰（Shelley Birkeland）不仅多次阅读手稿，而且他们在全书的写作过程中都始终给予我鼓励。

我得到了来自 iFranchise 集团的马克·西贝特（Mark Siebert）和戴维·胡德（David Hood）的支持，我在此深表感谢。

本书手稿经过迈阿·里戈斯（Maia Rigas）、多克·米切尔（Doug Mitchell）和其在芝加哥大学出版社的优秀同仁们的仔细校阅和编辑，并因此而得到了诸多改进，他们给予的帮助是巨大的。

如果不是有那么多的特许人和受许人于百忙之中抽出宝贵时间与我分享他们的领悟和经验，那么我是不可能写出《特许经营之梦》这本书的。为此，我非常感激他们的坦率、真诚和友善，并希望他们能从对本书完成的帮助中感到一丝满足。

最后要提及的是我一个默默无闻、无私奉献自己才能的伙伴，她花费了许多时间来协助我完成这件耗时的工作，她就是我的妻子和朋友——吉吉（Gigi）。吉吉，现在我将这本书献给你，谢谢。