

但是，陈作玉很坚持，毅然接下了派单的工作。

陈作玉先生加入派单行列后，经常与戴江庆先生接触，问一些关于「正统心算」的问题。后来，戴江庆先生觉得这些年轻人工作认真，个性也挺老实，干脆培训他们成为正统的珠心算助教，能力好的再提升为老师。这批年轻人听了又惊又喜，觉得很不可思议，从来没想到自己可以当老师！戴江庆先生回答他们：「只要你肯学习算盘，有兴趣、有时间，愿意研读珠心算文章，就可以当珠心算老师。」可是，另一个难题是，这些年轻人有时间又肯学习，就是没有钱付学费，戴江庆先生让他们都先欠着，等到教授学生有了收入后，再还钱给公司即可。

戴江庆先生的想法是，培训这些来自中国各省的年轻人当作种籽教师，将来他们有经营能力，可以回到家乡开设「正统心算」才艺班。就在戴江庆先生经营半年，大约有三十几个学生学习「正统心算」后，他鼓励陈作玉先生接手广东省总代理之事。

陈作玉先生跟随戴江庆先生工作期间，认同珠心算教育是一项相当具有前景的事业，可惜当时他并没有资金缴付加盟相关费用，戴江庆先生了解他的处境，请陈作玉先生先付一部分订金，至于加盟金、权利金可以采取分期摊还。

在广州最早举行的招生说明会，因为地点选在总部内举行，反而没有人愿意参加，因为当地人只愿到附近的小区参与活动，戴江庆先生只好将说明会地点改在小区大楼的会议室、饭店的会议室等。其中有一场说明会出席人数大约有 50 人，成交率却挂零，戴江庆先生不以为意，他心里早有「长期抗战」的准备。说明会一次次举办，开始有几位家长愿意带孩子上课试听，也有家长不远千里带孩子上课；广州「正统心算」才艺班招收的第二个学生陈逸海小朋友，当初家长为了让她能到优良的珠心算机构上课，在各大机构遍寻了一年！因为，逸海小朋友的手、脑有些不协调的情况，比起同年龄儿童发展比较缓慢，医生曾经建议逸海的父母，让她学习珠心算，来到「正统心算」上课的逸海非常快乐，即使每天往返要花上三个小时的车程，他们也从不抱怨并甘之如饴。

陈作玉先生在广州接下广东省总代理，虽然有先前打下的基础，并循着「正统心算」经营的模式拓展。由于陈作玉先生在经营文教事业上完全是生手，刚开始运作，过程十分辛苦，陈作玉先生透过 E-mail 及网络 Skype 向戴江庆先生请教，从举办招生与加盟说明会、体验课，以及师资培训……等，每件事他都请教并学习。戴江庆先生经常为他打气，并与他商讨如何改进营销策略手法，在他接任广东省总代理 10 个月后，广州「正统心算」步入轨道，并具备训练数百名学生的规模。

※因双方理念不合于 2011 年 3 月 15 日解约

### 苏州成立总代理

江苏省苏州市是一个拥有 2,500 年历史的文化古城，它不只是旅游胜地，近年来也有不少台湾人前往投资设厂。

说起「正统心算」在这里设立总代理的渊源，要说到一位计算机工程师朱水华先生，他原先在新加坡工作，五岁的女儿是「正统心算」班的学生。