

「正统心算」的创办人，戴江庆先生为了考验双方，可说是用尽心思。首先，他邀请两组人员前往新加坡接受郑诗青老师的师资培训，结训之后再由戴江庆先生本人与双方深谈下列问题：

- A.他们计划如何在印度尼西亚推展「正统心算」呢？
- B.他们为什么要引进「正统心算」？
- C.介绍自己的优点、缺点是什么？
- D.准备在印度尼西亚复制几个加盟店？
- E.「正统心算」在印度尼西亚会成功的 20 个点子是什么？
- F.「正统心算」在印度尼西亚会失败的原因是……？

接下来一年的时间，戴江庆先生亲自观察并接触两方代理人员，在多次对外寻求意见并接受郑诗青、洪依梅两位老师建议，戴江庆先生做出了最客观与公平的选择。

刚开始，不会说中文的 Presclla Ang MS，与戴江庆先生的交集一直处于劣势，Presclla Ang MS 需要请人翻译才能表达自己的想法；相形之下，另外一组竞争对手，对于戴江庆先生所提出的问题，回答的非常有自信与见地，加上没有语言上的隔阂，眼看代理权就要确立之际，Presclla Ang MS 以她旺盛的企图心与拚命三郎的个性，扭转了这个局势，戴江庆先生对于 Presclla Ang MS 积极、不怕困难，勇敢地追逐自己的梦想而感动！

郑诗青老师觉得 Presclla Ang MS 因为亲身体验「正统心算」的好处，加上她对教育无比热忱，能够忠心传承「正统心算」核心价值，不会被利益而蒙蔽。另外，台湾洪依梅老师曾经收到 Presclla Ang MS 的 E-mail，信中曾提到，她有二个小孩，一个 7 岁，另一个 5 岁，在新加坡学习「正统心算」，由于孩子进步惊人，她觉得双手摸一摸算盘，就有答案的技巧，非常不可思议！加上孩子们很喜欢上「正统心算」课程，她自己也了解「正统心算」有一套完整的教材、学生网络练习题库、教学 VCD、以及内部管理系统；Presclla Ang MS 很希望能想把「正统心算」教学系统引进印度尼西亚，让更多学生受惠，当时就在信中问起加盟金、权利金……等细节。由于，台湾总部未在第一时间回复 Presclla Ang MS；隔天，她迫不及待地打电话到台湾，因为双方不谙对方语言，无法明白 Presclla Ang MS 想要表达的事情，倒是她积极的态度感染了许多台湾的同仁！尔后，Presclla Ang MS 靠着丈夫的闽南语，契而不舍地以 e-mail、电话及视讯方式，和戴江庆先生深入讨论「正统心算」经营与教学，他们夫妻俩人齐心协力事业，创办人戴江庆先生更加笃定 Presclla Ang MS，是印度尼西亚总代理的最适当人选，2011 年 5 月 27 日印度尼西亚总代理权终于由 Presclla Ang MS 获得。戴江庆先生说：「我们恭喜她也相信她能与夫婿，发挥奋斗不懈的精神，持续地传承『正统心算』在印度尼西亚各角落。」

南昌总代理 无限可能 创造奇迹

「资金能力、营销策略、经营者背景、未来发展远景……」这些都是国际企业审核代理商或加盟者的标准模式，但在竞争激烈的补教界，有一位负责人却反其道而行，他就是「正统心算」创办人——戴江庆老师