

一般连锁加盟行业（如餐饮、服务）要打入国际化，其 KNOW-HOW 约有 70% 可以沿用，20% 必须稍加修正，另外的 10% 可能就完全无法适用。但是「正统心算」不一样的地方是，由戴江庆先生设计出一整套教学模式与教材之后，就可透过戴老师本人授课的 VCD 中文或英文版本，搭配现场各地区培训出来的珠心算老师来上课，完全依照正统课程设计的固定步骤。

这是因为戴江庆先生教学近三十年来的实战教学经验，加上由他改良双手拨珠的应用教学原理，实际教会许多段位十分高超的小朋友之后，所累积出的智慧教学步骤与手法，自然不是一般珠心算新手老师可以比得上的。有了「名师中的名师」戴老师加持，加上现场也有在地老师的解说操作，以及一边以多媒体游戏式的教学，如唱游、口诀、影像记忆等等，带动现场教学及互动气氛，整整一堂课一小时半下来，小朋友学习的精神盎然，因为课程有趣活泼，完全吸引住孩子的专注力，学习能力当然能够发挥，保持稳定而持续的进步。

至于需要配合当地民情修正的，戴江庆先生认为是「经营管理」的部分，但是这方面「正统心算」也订出规则，可以依照不同的国家与文化民情，作出适当的调整。在宣传手法方面，则由当地总代理完全主导，即是在国际化同时，必须融入本土化，才能适应当地的文化与民俗习性。

而在与不同国家族群接触的过程中，戴江庆先生认为「文化融合」的观念，即尊重、理解、包容、吸收、发挥、融合等，在推展海外事业自须要具备上述的态度。当然大原则就是秉持「正统心算」核心的教学理念，不流于只一味企图快速赚钱为目标，而轻率地改变任何教学步骤与教材内容。

戴江庆先生说：「不管是哪个国家或者民族，每一个人内心深处，都渴望获得别人的尊重，不能因为肤色的差异，就受到差别甚至歧视的待遇。」尊重别人也是尊重自己，所以，戴江庆先生每次出差到海外去建立总代理加盟据点，一定先要求自己必须对当地民情文化有所了解，在与外国友人交流之前，先作好本身的功课，才不致于发生误会或错误。

不同国家、民族的人们，思维方式自然存在差异性，尤其在与海外总代理洽谈结盟时，绝对有必要先行理解对方的思考模式，才不致于在合作的过程中，发生太大的摩擦。因理解而了解、包容、尊重，在工作与设定条件的时候，就会考虑得更加周全，每一个环节都要仔细推敲，再透过教育培训师资，引导对方逐步迈入经营轨道，「复制」完整的「正统心算」教学流程与模式，以及硬件方面的教材与设备。

在经营拓展海外事业的过程中，随时吸收知识与讯息是非常重要的，戴江庆先生会趁着到海外进行市场调查与观摩的时候，观察、汲取当地文化精髓，一方面也作为未来教育上的心得准备。他个人一直保有的习惯是，会将旅行各地的所见所闻记录下来，写成心得，他也会要求自己的孩子，到外地参访旅游时，写下心得游记，并给予小小的奖励，藉此训练及培养孩子的观察、思考、汇整的能力。