

最后，透过网络联机，总代理可将疑问、讯息动态，报知在台湾的「正统心算」总部，由戴江庆先生给予教学或经营管理上的意见。如此按部就班，总代理的教育经营模式完全复制了「正统心算」的模式，「不同地域」透过网络与教学系统作了结合，彼此之间愈来愈认同珠心算「事业体」，这自然也形成「正统心算」一种跨国、跨地域与民族，特殊的文化连接形式。

事实上，当不同的文化进一步融合，所有总代理、加盟者和总部都能接受这样的运作体系，就能将功能发挥到极致。当各地的总代理已能将运作模式完整复制之后，此时，「正统心算」在台湾的总部，扮演的角色，比较像是授权者，而经营管理的权利完全交由当地总代理，总部的「控管」位置降低，不用像一般企业体，管理所有旗下团队，时常要耗费很多精神在指导各地区的运作与经营。所以，只要拥有一套易于操作的【独门武功秘笈】教学系统，并授权各区域自行经营，「正统心算」俨然成为其他加盟业别望之项背的优势加盟体之一。在这同时，戴江庆先生并广为接受不同区域总代理的管理经营策略，就像各条河流终究会汇入大海一般，而「正统心算」扮演的就是容纳众多河川的「大海」角色。

做自己喜欢的事永不会厌倦

有一次戴江庆先生与一位朋友聊天，聊到彼此在就业心得及工作上方面的感受。当两人聊的兴高采烈时，这位朋友突然对他说：「我的几个朋友都认为你很特别，或许是你的思考和别人不一样吧！要不然你怎么都不想换换工作呢？你不觉得很无趣吗？一般人从事一项工作大约做个5到8年就换行业，而你竟然一个工作能持续做了28年，我们真想不通？」

戴江庆先生回答说：「其实没什么特别的。28年来，我虽然只从事珠心算一种行业，但其中可以划分几个阶段，而每个阶段所做的工作内容都有不同。从最早创业初期的「亲自教学期」，由自己担任珠心算老师教学生；进步到「师资培训期」，专门从事师资培训，训练老师来教学生；然后转换成「教材编纂期」，成立出版社，自己潜心于全系列珠心算教材编辑及出版。最后发展到「加盟扩张期」，推广「正统心算」会员加盟，这是在创业第19年后，并且决定走向国际，往海外发展，积极考察各国市场，寻找海外加盟机会。因为，这期间每个阶段所做的事情都不尽相同，自然不会感到无聊。」

戴江庆先生自信地告诉这位朋友：未来100年内，应该没有任何一个珠心算机构能够超越「正统心算」。如果真有一个能超越「正统心算」的机构的话，这个机构的创办人一定是精力旺盛、体魄强健、智慧高超，每天至少要工作13小时以上，并且是全心投注于珠心算教育研究、努力培育优秀师资团队、致力于研发新教学方式及教材，开发网络辅助教学系统与多媒体教学相结合等等。

因为，这正是我每天所做的工作。」最重要的还要舍得投资在研发费用，并有机会到世界各地汲取不同的经验，让自己的见识增长智慧提升。朋友又好奇地问：「为什么你经营正统心算28年了，只有这么几个国家及地区来加盟正统心算呢？」