

RECOGNITION MAGAZINE

# dōTERRA<sup>®</sup> 多特瑞 9

A Gift From the Earth

新科鑽石

張瀨尹

童琇曲、張簡志明伉儷

鄭美玲

謝月文

莊元柏、張沛珊伉儷

吳美虹

吳奕德

曾詩楷、李遠芬伉儷

邵怡閔

洪雪鈴

彭國慶、楊蕾馨伉儷

吳秉璋、汪靜伉儷

新科鑽石 陳斐妮

**想要，去做就對了！**



從手肘到膝蓋，  
從指頭到腳尖，  
你的每一吋肌膚…  
都渴望著玫瑰護手乳的滋潤！

# 將玫瑰 進行到底！

陰晴反覆的春天、烈日灼身的夏天、  
乾荒缺水的秋天、溼答答嘎冷筍的冬天……

你的指頭、你的腳尖、你的手臂、你的腿……，  
你身上的每一吋肌膚都在呼喊著：救我！救我！  
這時候，只有玫瑰護手乳才能撫平它們的焦躁和不安。

全新配方 **Healing Hands 玫瑰護手乳** 添加了與 Verage  
花漾年華保濕精華露同款的珍貴成分 L22，強化肌膚防  
禦力、保濕更升級。富含保加利亞玫瑰精油，在滋潤  
肌膚、預防乾裂的同時，還能帶來甜美的香氛。

一抹咕溜 --- 啊！好放鬆、好柔嫩、好喜歡！  
玫瑰的滋潤、玫瑰的呵護，  
今天起，為了你的美麗，將玫瑰進行到底！



Healing Hands 玫瑰護手乳

產品編號：60200306

容 量：100 毫升

會 員 價：NT\$700

不扣除成本，

全額捐贈台灣療癒之手專案



# doTERRA®

## 多特瑞 9

### 經營團隊特寫

4 總顧問 馬克·沃福

### 鑽石領導人專訪

- 6 張瀟尹  
樂觀與傻勁，開創成就之路
- 8 童琇曲、張簡志明伉儷  
我生命中最美好的祝福
- 10 鄭美玲  
專心一致，行走在  
doTERRA®愛的旅程
- 12 謝月文  
多特瑞，讓我做自己生命的設計師
- 14 莊元柏、張沛珊伉儷  
用多特瑞，傳遞有溫度的關心
- 16 吳美虹  
精油魔術師，變出煥彩人生
- 18 吳奕德  
投資健康，一滴精油放大視野
- 20 曾詩楷、李遠芬伉儷  
分享健康，帶來快樂
- 22 邵怡閔  
過去的經歷，是為了今日的美好
- 24 洪雪鈴  
透過精油，規畫美好人生
- 26 彭國慶、楊蕾馨伉儷  
一份凝聚家人情感的事業
- 28 陳斐妮  
想要，去做就對了！
- 30 吳秉璋、汪靜伉儷  
坐擁健康、自由的雙贏人生
- 32 多特瑞訓練系統盛大上線

### 領導人談Yōu

- 33 新科藍鑽 郭文宏、郭時安  
不斷成長，找回初心
- 34 新科藍鑽 黃冠程  
每位夥伴都是學習的對象
- 35 藍鑽 王淇葵  
跨越自我侷限，幫助夥伴成長
- 36 藍鑽 蘇嘆沱、黃芷鈞伉儷  
認真學習，真誠分享
- 37 藍鑽 黃滄瑩  
不論位階，持續分享  
維持初心，輕鬆自在
- 38 新科藍鑽 李育瑩  
重新啟動，再度攀爬高峰
- 39 新科藍鑽 江玲華、蘇聖豪  
透過doTERRA®改變這個世界
- 40 藍鑽 張霜霜  
丟掉框架，分享出另一番風景
- 41 新科藍鑽 唐真健、李家羚伉儷  
學無止境，走出自己的路

### 榮譽榜

- 42 2017年7~12月新晉升  
鑽石總裁、藍鑽、鑽石、白金、  
黃金、銀級
- 48 2017年7月前晉升·  
2017年7~12月合格  
雙藍鑽、鑽石總裁、藍鑽、鑽石、  
白金、黃金、銀級
- 54 表揚規則
- 56 領袖挑戰營

發行人：王世芳  
 發行單位：doTERRA美商多特瑞  
 有限公司台灣分公司  
 地址：40758台中市西屯區文心路  
 二段201號22樓  
 客服專線：(04) 2210-7105  
 客服傳真：(04) 2251-1565  
 發行日：2018年4月

doTERRA美商多特瑞雜誌及其他刊物  
 係由美國doTERRA多特瑞國際公司  
 授權美商多特瑞有限公司台灣分公司製作  
 發行，僅向doTERRA美商多特瑞獨立  
 產品顧問發行。

版權所有·翻印必究 60206006

全球企業網站 [www.doterra.com/#/ch](http://www.doterra.com/#/ch)  
 產品顧問網站 [www.doterraeveryday.com.tw](http://www.doterraeveryday.com.tw)  
<https://www.facebook.com/doterrabusinessstw/>  
 事業部落格 [doterrabusinessblog.com.tw](http://doterrabusinessblog.com.tw)



## 經營團隊特寫

# 馬克·沃福 / 總顧問 Mark A. Wolfert

2008年馬克·沃福的兒子Drew首次進入dōTERRA®工作，他是客服中心三位員工中的一員。當時Drew會帶精油回家，就在馬克·沃福全家開始使用精油後，他們看到了驚人的成效。馬克·沃福說：「我第一次接觸精油時大概跟其他人沒什麼兩樣。大家都有自己關於精油如何改變我們與我們所愛的人之故事和體驗。」

### 您在dōTERRA®中扮演什麼角色？

我是dōTERRA®美商多特瑞總顧問也是七位創辦人之一。我監督法務部門、管理企業關係以及處理任何有關保護dōTERRA®美商多特瑞及其員工與產品顧問的相關業務。

### 您工作中最大的挑戰是什麼？

我花很多時間訓練與教導dōTERRA®美商多特瑞員工和產品顧問如何謹守誠實與道德原則推廣事業。我的責任就是保護公司並為我們所有人守護這個機會。我想要在遵循法律準則的前提下保持企業興盛與成長。

### 您預期dōTERRA®美商多特瑞未來發展為何？

我們的企業規模在2014年倍增，而至今仍以驚人的速度成長。不過，最讓我感到有意義的是dōTERRA®美商多特瑞和全球夥伴一起拓展的版圖。我們不只和更多人分享最高品質的精油，還提

供更多人財務穩定的機會。我們持續在第三世界採集更多精油，並和當地栽種者與務農者合作。我們這麼做確實改善了許多人的生活，提高他們的生活水準並給予他們穩定的工作與合理的報酬。

### 可以和我們分享您個人的目標嗎？

我熱愛與人交流以及幫助他人。我們之所以投入dōTERRA®美商多特瑞為的就是能做好事。我們的熱情在於我們的慈善組織「療癒之手基金會」。期許自己盡其所能提升、鼓勵、啟發他人，這就是快樂與滿足的來源。在dōTERRA®美商多特瑞待上夠長一段時間的人都知道我們是很認真的。我們想要創造更多工作機會與自由，具有一股強烈的責任感要為其他人與家庭維繫這個事業。

### 您的休閒娛樂是什麼？

我享受與家人在一起的時光。我們熱愛一起旅行然後品嚐美食！

### 您有什麼鮮為人知的事情嗎？

我是個非常害羞的人。我知道大家聽到應該會很驚訝，但我不喜歡成為焦點。因此站在年會或其他會議的講台上並不是我最喜歡做的事，我其實一直都很想逃避。



# EXECUTIVE SPOTLIGHTS

## 關於馬克·沃福的事：

- ◆ 馬克·沃福結婚 37 年，擁有 5 位子女和 6 位孫子。
- ◆ 馬克·沃福最愛的電影是電子情書 (You've Got Mail)、龍鳳配(Sabrina)、風雲人物 (It's a Wonderful Life)。
- ◆ 他最喜歡去德國旅遊，因為他有家人在那兒。
- ◆ 他最愛的產品有順暢清新複方、完美修護複方、舒緩複方、輕暢複合膠囊、精油修護凝膠。



# 新科鑽石 張滯尹

## 樂觀與傻勁 開創成就之路

外表像個女強人的張滯尹，晉升鑽石對她而言超不可思議。她認為今天的成績來自於自己的樂觀個性，以及奮鬥的傻勁。除了會為夥伴制訂明確的經營規畫與目標，也十分替夥伴著想，嚴格與溫柔並進，都是讓她能夠晉升鑽石的重要關鍵。

### 從戲劇到美容，再到多特瑞健康倡導者的過程

我畢業於國立台灣藝術學院戲劇系，因為喜歡化妝而步入美容的行業，之前在化妝品公司做教育訓練，一段時間後我想獨立自己開店，當時我弟弟在上海，感受到上海蓬勃的發展生機，於是決定在上海開了一家SPA館。

因為想把好的精油引進SPA館，於是拜託朋友介紹，朋友認識姍綺老師，就為我們牽線，姍綺老師教了我很多豐富的知識，對我走進多特瑞有很大的助益。

### 突破心結，勇往直前

家人支持我做任何事，反而是我自己因為台灣對直銷的誤解而有點感冒。用了多特瑞產品約半年後，雖然我真心認同這些產品，卻因為不想讓客人感覺被推銷，而把多特瑞的產品隔離到另一區域。

後來一個前輩問我：「如果一樣不好的產品，透過傳統模式銷售，你就願意賣嗎？」我當然不要！於是他告訴我，銷售的本質取決於產品的優劣，而不是銷售的方式。這些話打開我經營的想法，後來我也放寬心去推廣多特瑞。

可是，一開始我根本沒有人脈，也不想推銷店裡的客人，但我真心認同這些產品，於是就找了幾個信賴的朋友，開始推廣。當時我們對制度都沒概念，就靠著一股傻勁在做事，現在想起來都覺得好勇敢，也因此我們團隊有很深的革命情感。



### 跨越利益，真心分享

以前做美容，跟客戶互動再好，似乎都建立在利益上。但在多特瑞，跟我買精油的人，還會發訊息來感謝我，一開始我相當訝異，沒想到大家跨越了利益，透過真心分享，我們創造了真真實實的情感，因此我的夥伴們最後都成為真正的朋友。

我想，多特瑞對我而言，已經超越一份「工作」，而成為我此生想做的那件事。多特瑞的文化很好，對於慈善公益不遺餘力，我在從事人生事業的同時，又能幫助很多人，是很有福報的一件事。我想，就算將來我可以不需要再為了生活而工作，我還是會繼續從事多特瑞的健康倡導，不為什麼，純粹就是為了幫助更多人。

### 堅持分享，獨當一面

團隊的磨練讓我的個性圓融，也擴大了我的心胸與視野。





我從小就是最受寵愛的孩子，個性也喜歡自由，帶團隊對我而言是很不同的經歷，每個夥伴都有不同個性，一開始帶團隊遇到很多挫折，常常覺得我講得這麼多、這麼辛苦，為什麼你們還聽不懂？我有一位夥伴，之前不管我講什麼他都聽不懂，讓我非常懊惱，我以為他會半途而廢，沒想到他很認真堅持學習，還一直陪我走到現在，如今也是一名很棒的倡導者與夥伴。在多特瑞，只要願意堅持，最後一定會有成績！

其實，我對我的團隊很嚴格，我告訴他們，我們所追求的，是時間和經濟上的自由。我會給他們五次的分享會機會，前兩次由我來主講；到了第三次，我跟他必須共同負責；接下來的兩次，就由他主講，不管發生什麼事情，都不能替他講課，讓他們能夠複製我的課程，並且獨當一面。

我們有一個微信群組，凝聚感情的同時，也回報進度。每次分享會結束，大家都會聚餐，聯繫感情也檢討優缺點，一定要誠實面對自己的缺失，才能獲得改進。

不過，規定雖然嚴格，要求卻不能太嚴厲，適時給予夥伴讚美，並且給予願景，讓他們為自己時間與經濟上的自由而奮鬥。

### 真心相待，努力學習

說到一開始，我所在的地方當時不像台灣會舉辦很多課程，加上自己的上線逐漸淡出，只能趁台灣的優秀領導人，來訪時抓著他們請教。因為不懂，中間也跌過很多跤，卡住的時候，團隊核心就會想辦法，這樣反而凝聚了團隊的感情。而幾個優秀的領袖請教久了，也會變成朋友，之後在公司活動碰頭，他們還會教我，讓我們回去不停修正。



成功的分享，建立在對產品的認同。我很堅持暖線的必要性，在招募新會員之前，一定要親自為他們塗抹過精油，讓他們真正對產品產生興趣，再請他們來參加分享會，而不是為了捧場或是充場面才來參加，這樣的招募完全沒有效果。多特瑞是充滿真心的事業，要真心去推薦，並且堅持下去，才能獲得成功。

### 培養企畫能力，經驗複製傳承

團隊合作也相當重要。我很清楚自己的成績，是由團隊一起努力達成的，當我看到團隊們為我付出，我也會為他們著想，幫助他們有好的成績。除了愛產品，就是需要一個完整的企畫與規畫能力。

除了前面提到的團隊經驗複製與傳承，必須制訂目標，並設定合理的完成時間。我們得要知道自己要什麼，遇到困難時盡量與前輩溝通、討論、修正，方能安心悠遊在多特瑞的世界裡。

我真的很愛我的團隊，希望我們能一直一起攜手並肩前進，達到最後的目標，共創美好未來！

新科鑽石 童琇曲、張簡志明伉儷

## 我生命中最美好的祝福



擁有三個小孩的琇曲，自職場退出後，便全心地照顧家中的寶貝，網路成為她每天記錄孩子及家庭的生活日記，原本以為生活就會如常運轉；卻在遇見dōTERRA®精油後，琇曲的生命樂章有了節奏性變化，她多了一個身份，就是多特瑞的新科鑽石。

身為媽媽，家中三個寶貝就是我生活的重心，每天圍繞著孩子們打轉，我不敢說我是100分媽媽，但只要是對孩子有益處的，我都願意去嘗試看看；然而就算我再怎麼用心預防，孩子還是小病不斷，尤其是每次只要感冒，咳嗽的症狀就要拖上兩三個禮拜，因此，我最常出現打卡的地點就是診所。

孩子的身體狀況總是令我的心焦急，卻也找不到根本的解決方法。

### 收到大地禮物的祝福

每當網路上出現我的動態時，就會收到許多

朋友的關心與建議。2016年在朋友的分享下，我接觸到第一瓶dōTERRA®精油，坦白說，一開始使用，其實並沒有想像中立即性神奇效果；但在了解dōTERRA®精油的研製過程，以及對產品的喜愛，加上自己本身不喜歡用藥的種種因素下。我決定再一次嘗試看看，更認真地使用dōTERRA®精油。

反向思考的做法，常令許多朋友好奇，為何當初我決定這樣做？理由很簡單，只靠一瓶精油，是無法判斷產品的好壞。就在我完整性的將產品使用在孩子身上時，dōTERRA®真的發生讓我驚歎的效果。

過往小孩不適時，總是要2至3個禮拜才能回到正常生活軌道，但在使用dōTERRA®精油後，孩子從原本不適、低落變成心情愉悅且更有活力，尤其是將精油抹在自己身上時，更使我切身體會到dōTERRA®精油的魅力。這份來自植物萃取的大





地禮物，是呵護孩子跟家庭最棒的祝福。

### 挫折化身為持續向前的養分

全職媽媽的時間、空間都以孩子為重心，因此，網路是媽媽們忙裏偷閒的悠哉時光，故我常常會在網路上面分享我和孩子的生活點滴，也累積一定的網友點讚數量，當我看見dōTERRA®精油對小孩身體健康帶來效益，我真的是徹底地愛上它，更頻繁地在自己的臉書上分享，也吸引一些朋友的好奇及詢問，連帶地我的dōTERRA®美商多特瑞事業也日漸成形。

如果要比較網路和見面方式的分享差異性為何？我個人認為，網路分享是一個隱藏式空間，看到回應時自己仍保有思考空間，可以不用立即性的回覆，這對剛開始經營的我是非常適合；因為我可以先在網路空間將自己的實力磨練好，再去真實的面對客戶，這樣碰觸到直接性的拒絕時，也能讓自己先有心理準備。

每當分享dōTERRA®精油的相關話題時，朋友很多時候是已讀不回，甚至過往覺得我是真誠分享，也演變成推銷，這些反應令我非常受挫，更嚴重打擊我的信心；此時，我開始猶豫當初的選擇是否正確？正當想轉身回頭時，我接到朋友的感謝回饋，一句「謝謝」，蓋掉我的挫折感，讓我有勇氣繼續往前邁進。

### 多特瑞帶來全新的開始

走進多特瑞大家庭後，不僅改變我們家人的身體機能，更翻轉我的個性，擴大我面對挑戰跟挫折的接受度；以前的我，面對拒絕會非常的放大化，如今我開始學會迎向困難，並把挫折最小化；因為我知道還有許多人需要我的協助，我沒有時間繼續停留。此外，我也從不間斷網路分享，因為唯有持續分享，觀望的人才會真的感受到，我是真誠、認真且用心在經營dōTERRA®精油。

由全職媽媽變身為多特瑞領袖，這個轉變是我始料未及的，更令我心懷感謝。因為dōTERRA®



為我帶來一個全新的開始，它讓我的視野不再侷限於小孩身上，且擴展我的眼界，讓我能勇敢地探索更寬闊的未來。

沒有遇見dōTERRA®精油之前，我安於現狀，就算想改變，也不知從何著手？但是當dōTERRA®精油出現在我人生那一剎那，我唯一做的就是緊緊抓住這個機會。即使有挫折打擊、即使需面對不同眼光、即使曾有怯步，但我都從未放棄過，只因為我知道dōTERRA®是翻轉我人生的重要轉折點。

新科鑽石 鄭美玲

## 專心一致，行走在dōTERRA®愛的旅程



馬克·吐溫曾說：「人的思想是了不起的，只要專注於某一項事業，就一定會做出使自己感到吃驚的成績來。」誠如來自金門的美玲，第一次被dōTERRA®精油吸引，就成為它的忠實愛用者；僅以一顆享受、單純的心，毫不猶豫、專心地在dōTERRA®精油世界學習，遞交出的成績是令人驚歎的！

使用dōTERRA®精油之前，我自己本身就非常喜歡香氛的產品，尤其是特殊造型瓶身的香水，更是我收集的物品之一。2014那年，透過秀雯的分享，我接觸到dōTERRA®精油，當她將精油抹在我身上的時候，dōTERRA®精油的香味就是和坊間大不相同，那是真的純淨、毫無其他摻雜的天然植物香氛。

dōTERRA®精油的好，是只要使用過，就絕對會令人愛不釋手；從此，我的梳妝台就只剩下dōTERRA®精油。

### 打開dōTERRA®精油 從此愛不釋手

我最大的生活休閒，就是做臉、做身體，我接觸過的精油真的非常多樣且廣泛，沒有使用dōTERRA®精油之前，我對精油產品並沒有多大感受，但是當遇見dōTERRA®精油之後，我才真正知道什麼叫做純天然的植物萃取。

還記得有次去做身體，因為剛生完女兒身材還沒有恢復，就被推薦雕塑身型的精油產品，要價更是高達上萬，當我懷抱著期待打開產品，抹在自己的身上時，撲鼻而來的油味讓我嚇一跳；此外，過往我最喜歡搜集的香水瓶身，當拿出來欣賞時，我竟然聞出香精味道。

使用過dōTERRA®精油後，我才體會到真正優質的產品，是經得起比較。因此，我開始認真地查閱dōTERRA®精油的研發理念，才知道原來每一滴精油成分好與壞，關乎原產地及萃取過程，這些都是我以前從來沒有想過的。dōTERRA®精油





不僅成為我的保養習慣，更進一步提升我對精油的專業知識。

### 生活中快樂分享dōTERRA®精油

開始使用dōTERRA®精油到現在4年多的時間，我包包的必備品就是dōTERRA®精油，這是我經年累月形成的一種習慣，也因此不論身處何時何地，我的身上都會有dōTERRA®精油的味道，所以當朋友問我：「妳身上的味道是什麼？」我就會自然地回答說：「dōTERRA®精油。」

也許有人會好奇這樣單純的分享，就能創造出成績嗎？我認為，機會是給有準備的人，我時常讓自己在預備好的狀態當中，只要有人開口詢問，我就分享dōTERRA®精油。提及分享的小祕訣？我認為就是不斷的創造機會、讓人主動問起dōTERRA®精油。舉例來說：我習慣會去洗頭，在進入美髮院之前，我都會將dōTERRA®精油擦在身上，當有人好奇問我身上的味道時？這就是個可以分享的機會；反之，如果沒有人發問，我就不主動提起，因為我知道是無法達到預期成效的。

就這樣透過一瓶瓶的精油、一組組的套組，我建構起屬於自己的dōTERRA®美商多特瑞事業。

### 一滴精油 回收滿滿的禮物

從小到大，我生活的範圍就在金門，加上家裡是做生意的，因此，畢業後就自然地幫忙家裡，這樣的耳濡目染之下，在和人的應對當中，我有屬於自己的節奏，能掌握何時該進、何時該收。進入多特瑞這個大家庭，對dōTERRA®精油發自內心的熱愛；而分享dōTERRA®精油就如同洗臉習慣，更是每天要做的事情。

一滴水，使湖面泛起漣漪；dōTERRA®一滴精油，改變我的生活、拓寬我的視野。過往我幾乎都是在金門，也很少外出，因為認識dōTERRA®精油，我接觸很多朋友，腳步也開始往外伸展，而令我最開心的是，看著朋友因為我分享的dōTERRA®精油，身體愈來愈健康，以及收到



他們一句發自內心的謝謝，讓我真的覺得，投入dōTERRA®這個大家庭是最對的抉擇。

早期處於dōTERRA®精油愛用者的位置時，我只需花約30%的力氣，只需單純、快樂的享受產品就好了，然而隨著在美商多特瑞每個位階的晉升，以及身上肩負夥伴們的期待；從許下挑戰鑽石的承諾，到如今成功攀爬至鑽石的行列，我知道單靠自己的力量是不夠的，每位夥伴的同心協力，是帶動這次成功的重要關鍵。

三股合成的繩子不容易折斷，謝謝每一位願意將手伸出來成為彼此支柱的你們。未來，我將陪伴你們在多特瑞創建屬於你們的事業版圖，且期許在更多角落撒下dōTERRA®愛的種子！

# 新科鑽石 謝月文

## 多特瑞

### 讓我做自己生命的設計師

愛因斯坦曾說「不是每件算得出來的事都有意義；也不是每一件有意義的事都算的出來」。謝月文從婚前自己設計衣服在五分埔開店，到步入家庭跟著老公到上海定居當全職家庭主婦，因為分享多特瑞的熱情以及想讓孩子看到自信充實的自己，讓她再次拿回職涯掌控權，當自己生命的設計師。

#### 多特瑞 全家的家庭保母

和老公到上海工作，離鄉背井的台商媽媽們在那邊的生活簡單而規律，送小孩上學、聚會、接小孩放學，趁著接送小孩短短的空檔，媽媽們聚在一起聊天、分享好康，因此當姊妹們分享dōTERRA®精油時，我還以為就是百貨公司銷售的精油，基於交情所團購的一組dōTERRA®精油就被我原封不動塞進櫃子裡。

直到有次女兒不適，介紹我買多特瑞產品的朋友來家裡聚會，問我「怎麼沒有用精油調理小孩健康？」，抱著嘗試的心態，就讓朋友幫孩子用精油按摩，女兒竟然因為按摩得到舒緩，讓我感受到dōTERRA®精油不單單只是香氛，更有著豐厚的大地寶藏。況且在大陸看病一次要500元人民幣，如果有兩個小孩還會交叉感染，常常得花上2000元人民幣，花錢事小，吃藥傷身更嚴重，評估後直接再加買一套小的家庭保健精油套裝，決心搭配天然的方式一起呵護小孩健康。

但是老公用藥習慣很傳統，生病就是看西醫，吃藥要吃到症狀完全消除，筋骨痠痛就買痠痛藥膏貼。所以只要他在家，小孩一有不舒服，老公就會干交代萬叮嚀務必看醫生，體驗過多特瑞帶來大自然的健康力量，我也都會搭配精油舒緩小孩不適，



正猶豫該如何啓齒讓老公也接受時，恰巧他因為貼痠痛藥膏引起小紅疹，整晚沒睡好。再請他試試舒緩霜後，不但舒服許多，產品也很適合他。那次之後，讓他逐漸接受這份大地的禮物，開始了我們將多特瑞當全家的家庭保母之路。

既然要用dōTERRA®精油作為全家保健用品，如果沒有善用精油實在太浪費，但是愈了解多特瑞，不只認同它對萃取技術的堅持，更深深著迷於互相效力合作計畫回饋弱勢國家的良善企業文化，於是瘋狂地投入買油、抹油、研究油，將精油融入生活細節，落實健康的生活方式。

#### 使用·感動·分享·認同·經營 多特瑞五部曲

80%~90%經營者一開始都是體驗多特瑞卓越成效所信服，陸續成為精油愛用者，產生認同感後才投入事業行列，而我也不例外。





那時候在上海，生活圈就是台商媽媽們，個性雞婆的我，只要在社群網站中看到誰家有人不舒服，就會馬上發訊息關心，郵寄精油給他們搭配使用。好的產品自己會說話，不需我多說什麼，就讓她們成為忠實的愛用者。隨著小孩上幼稚園，感冒頻率也愈來愈高，我大方地提供天然防護複方、柑橘清新等精油，還有芳香噴霧器、保衛複方濃縮清潔劑給老師使用。

學期結束時，老師很感激的說因為有多特瑞，讓她帶班級很順利，免於每天留下來用漂白水消毒整個班級，班上的小孩也都更加健康有活力，我和她說：「小孩一生病，雙薪家庭要輪流請假，花的成本很高，用多特瑞保護這麼多小孩，是多麼值得的事！」從台商媽媽群到小孩班級的使用回饋，讓我對產品愈來愈有認同感。

婚前我在五分埔開店從服裝設計到打版量產一手包，隨著步入家庭跟著老公到上海定居，生活圈極度縮小，和社會的距離卻無限拉大，和別人聊天的話題三句不離家庭，當意識到自己該重新調整步伐，感謝多特瑞可以給我機會透過精油認識好多新朋友，看見產品在他們身上展現能量與療癒，看著他們因為多特瑞讓生活回歸自然、純淨、健康。除了心靈滿足外，同時我也獲得滿滿的成就感。

在多特瑞時常聽到「用一滴精油去感動一個人！」精油的力量將對方的感謝轉化成自信、喜悅，這讓我明白，即使不再設計衣服，透過多特瑞依舊可以設計、剪裁自己的人生。

**成功沒有秘訣 為自己演出**



成功沒有秘訣，就是要有「為自己而分享的熱情」，還有「自信的工作態度」，就像媽媽會煮飯給小孩吃，是因為想要給小孩好的營養，有人規定媽媽要做甚麼嗎？常常有夥伴會問我怎麼克服分享被拒絕，我都會說：「吃到一碗好吃的牛肉麵放在社群網站分享，你不會有罪惡感，那分享多特瑞只是單純想讓朋友更健康，他若不想，你需要難過嗎？」。面對經營路途中各種挑戰，過往所累積的種子開始綻放花朵，我很開心努力活在當下，未來將引領更多媽媽們活出不一樣的生活方式，讓她們財務自由，為世界帶來幫助。

# 新科鑽石 莊元柏、張沛珊伉儷 用多特瑞，傳遞 有溫度的關心

擁有精緻五官、甜美笑容的張沛珊是位考取國際證照的體適能老師，專門培訓健身房教練，原本只想將精油運用在訓練課程及運動員肌肉緊繃的舒緩，卻意外踏進精油世界；親切穩重的莊元柏是房仲經紀人，從舉雙手反對老婆經營這份事業，到給妻子發展空間，進而轉變成她背後最堅強的後盾。

因為有了多特瑞的加入，讓他們人生不再只有小孩，開啟更多話題，激盪出更多火花，把兩條漸行漸遠的平行線再次重疊出更大的生活交集

## 相遇在純淨清新的精油香氣

在協助運動教練考取國際證照的過程中，我發現許多運動員有肌肉過於緊繃而影響比賽成績的困擾，當閱讀國外研究報導提到，搭配精油用於按摩可以舒緩劇烈運動後所引起的肌肉僵硬，就一直找尋品質純正的精油想運用在運動教學上。

當之前工作的健身房老闆娘介紹多特瑞精油是從植物所萃取之不含任何雜質、不含合成物的專業純正調理級認證精油，我毫不猶豫就被精油的香氣帶進美商多特瑞事業。

## 家人從反對、體驗到投入

雖然我公公是中醫生，但老公只要一生病即使是小感冒，不看醫生就沒有安全感，常要求醫生打針增快療效，完全不能接受發燒是訓練身體機制的保健觀念，所以只要小孩一生病，我們夫妻就會為了如何治療而起爭執。

有次公司課程提到家中小孩可以用精油來做居家保健，姑且一試卻意外讓孩子舒緩不適，當我想更進一步了解精油知識時，我老公元柏一如既往地反對，他對精油的認知停留在薰香的既定印象，更別說要將精油用在小孩身上。



直到他有一次支氣管炎，吃西藥吃兩個星期仍非常不適，連不講話都咳嗽，我偷偷將精油及使用辦法放在桌上，經過那次體驗到精油的幫助，元柏開始願意打開心房聆聽我述說精油的美好，漸漸接受搭配以天然的方式保健身體。也透過參加活動，了解多特瑞回饋弱勢國家的良善企業文化及溫馨的大家庭氣氛所深深著迷，而決定和我一起投入推廣。

## 為爸爸按摩，最讓我感動

分享過程中可以感動的故事太多了，但是第一個深深感動我的是元柏。有一次公公發燒，他立刻回家用多特瑞芳香調理技術為爸爸按摩，那一幕深深烙印在我腦海，「我們長到二三十歲，什麼時候去摸過爸爸的背？觸摸過他的手？按摩過他的腳底板？」



# 多特瑞.



我們最常買營養補充品給爸媽保健身體，但不擅長給父母親一個溫暖的接觸，多特瑞讓我知道，愛可以很簡單，透過用精油幫父母親按摩，所傳遞的是有溫度的關心，不是拿錢或是買東西給他們所可以比擬。

## 水到渠成，時間證明一切

「我是老師，如果上課或是和朋友聚餐談到精油，人家會不會以為我在賣東西呢？」剛開始分享最大挑戰是克服心態問題。

後來就想通了告訴自己，每當分享一滴精油，就相信這一滴精油可以幫助別人，不管是舒緩他的鼻子、頭還是肩頸，就灑在他的身上，幫助別人的同時自己也開心，這樣就夠了，我能體會「不懂的東西，再便宜都嫌貴，懂的東西，再貴都覺得便宜」的想法，面對質疑，不再費力說服，讓時間證明一切，分享自然水到渠成。

「多特瑞有2個產品，一個是精油，一個是愛」這句話讓我們堅信，不要想用多特瑞去賺錢，只要把多特瑞分享給身邊每一個需要的人，真誠關心朋友，多特瑞就會讓你生活無虞。

## 不要想太多，跟著做就對了

四年來公司訓練課程除非颱風天不然我都每課必到，努力學習跟上公司的腳步，加上本身教學經驗及元柏的房屋銷售經驗，體認到教育及售後服務的重要，每一滴精油，每一個問題，我們都為朋友及夥伴耐心解答，期許教育能讓多特瑞的種子變得有力量，時機成熟，落地生根。

經營多特瑞不需要特殊才能，「不要想太多，跟著做就對了」，有些人會想太多，反倒最後綁手綁腳，侷限成長，複製才是簡單的成功模式。



## 享受愛與付出的美好

懷孕期間我挺著大肚子分享精油，前幾個月我更揹著女兒參加鑽石俱樂部，我常常問團隊中的媽媽們，「你有認真想過你的人生想做什麼？小孩是責任沒錯，家庭是責任沒錯，一生短短數十載，等小孩大了，你還有體力完成夢想嗎？想再為自己活一次，那一定會有時間做你想做的！」

dōTERRA®這份來自大地的禮物，帶我們進入精油的浩瀚世界，達到鑽石位階只是階段性目標，未來我們將持續教導媽媽正確用油方法，讓整個家庭享受愛與付出的美好，透過精油增加夫妻話題，穩固親子感情，最重要的是，我們將帶領更多媽媽圓夢。

# 新科鑽石 吳美虹

## 精油魔術師

### 變出煥彩人生

工作是為了累積自己想要的人生，但有多少人渾渾噩噩工作喪失了企圖心？在訂製旗袍專櫃工作的美虹不願讓工作占據人生大部分時間，持續精進專業，努力增加自己的價值，達成40歲離開職場的目標。當轉進多特瑞，她依然清楚「想要」的人生，用精油傳遞愛，變出煥彩人生。

#### 遇到多特瑞展開分享的旅程

在LONDEE龍笛高級訂製旗袍專櫃工作17年的我，和先生因為沒有小孩，就設定目標希望夫妻倆40歲後不再上班，過自己想過的生活。為了達到目標，非服裝本科系出身的我，為讓購買傳統旗袍款式的太太們能夠接受改良式旗袍，每天都比別人更早上班，到旗袍打版師傅那學習布料、剪裁等專業技術，透過學習，我在龍笛旗袍專櫃業績一直位居前幾名。

還在專櫃上班時，身型纖細的好朋友蔡佳穎將多特瑞入會套組中的清迎複方精油拿來送我，起初半信半疑，就姑且一試，沒想到一瓶清迎複方精油還沒用完，就看到大地禮物在身上施展的魔力，為繼續擁有良好體態，就此開啓和多特瑞的緣分。

或許是吸引力法則，恰巧在40歲那年老公與我的經濟奠下基礎當下，屏東的旗袍專櫃要挪到高雄，我順理成章離開職場迎接自由的人生，沒有工作的束縛，開始找我的姊妹淘出國旅遊，因為是韓國自助行程，為避免化妝品太多瓶瓶罐罐增加行李重量，我備妥精油保養系列及花漾年華複方精油讓大家一起用，記得回國時好姊妹的老公接機時還認真地問：「是不是有帶他老婆去整形？怎麼他的老婆皮膚變得好亮！」就只是簡單好東西和好朋友分享的起心動念，讓朋友群接二連三加入使用者的健康行列。



以前我長期服用水煎中藥來治病及保健，但是我一直在找尋更好的方式來保健身體，在一次公司課程中聽到，夥伴分享乳香精油在他身上發生的改變，就回家照做，竟然也獲得明顯改善。

這讓我體認好的精油不只可以改變體態、容貌，還能讓健康獲得改善，促使我決心成為多特瑞精油健康倡導者，將正確的養生觀念傳遞給更多需要幫助的人。

#### 開啓美好世界的一把鑰匙

百貨業上班最終就是銷售、成交，所以客戶只有七分喜歡，都要用盡三寸不爛之舌成交出去，但在多特瑞不用多說話，將精油透過雙手把天然植物的美好傳遞到夥伴身上，用我得到的健康，分享給別人，讓別人也可以得到健康生活，而且在我們使用精油同時也照顧到精油產區的人民生活，為努力栽種的農人們得以自力更生盡一份心力。



# Give.



一樣是銷售產品，以前是銷售有形物品，賺取一份薪水，但在多特瑞，一滴精油一點愛，賺取的是開啓世界美好的一把鑰匙。

### 分享真誠的故事最動人

我覺得帶領夥伴沒有秘訣，只要讓夥伴具備「正確的心態」、「走出去的動力」、「想要的企圖心」，團隊自然穩固紮實！

夥伴進入多特瑞大家庭，我希望他們將產品使用的很流暢，並且確實執行在生活中維持天然且健康的生活型態，當夥伴因為使用精油而獲得實質幫助，那分享出來的故事才會真誠，被分享者才會感受到那份真心喜悅而被吸引。

當從使用者跨到分享者，害怕走出去這個障礙常常會羈絆住夥伴，我都會用Steven老師在香港年會時鼓勵我的故事告訴他們：「只要心裡想著今天是在播種，農夫播種也不一定會有收成，但是不播種肯定不會有收成，不管你是播幾顆種子，都會有1~2顆發芽」，所以待在家裡沒有出去，結果是零，走出去分享還有50%的機會。當然，我也會像母雞帶小雞一樣，做給他們看，看久了，他們就學會方法照著做。

當要跨到經營者門檻，很多夥伴都期待找到黑馬、大象型的經營夥伴，我會告訴他們，你要做的是把自己變成魔術師，那要多少隻黑馬、大象都可以變出來，不要等待別人給你機會，只有鍛鍊自己，這片天空才能真正屬於你。

另一方面，在經營時最重要是具備「想要的企圖心」，像我自己就是使用精油5年才開始經營，當真的想要時，3年就上鑽石，我告訴夥伴「我想要不重要，你想要才會拼命」、「想要，就要自己創



造！」精油會散發感動的力量，為你翻轉人生。

### 我希望自己成為「給」的人

我很喜歡多特瑞主席暨執行長大衛·史德齡的一句話「這世上有人給予，有人獲得。我們希望成為前者。」

在這段攀登鑽石位階的過程，我很幸運可以有朋友給予我實質的協助，還有一群志同道合的夥伴，讓我得以勇敢邁進，也因為公司各種獎勵計畫，成為我堅固的跳板，讓我擁此殊榮，現在到達鑽石榮耀，我將盡自己所能扶持更多夥伴，打開他們的眼界，陪他們享受這段璀璨鑽石般精彩旅程。

新科鑽石 吳奕德

## 投資健康，一滴精油放大視野



爽朗笑聲，自信姿態，熱情健談的吳奕德，原本將所有時間都專注在百貨專櫃工作上，在思考收入與時間自由同時，經歷媽媽罹癌離開人世，讓她更加體悟投資健康比投資有形資產更加重要，當遇到多特瑞這份大地的禮物，讓她義不容辭肩負起推廣健康自主的責任，也意外地在這裡獲得事業的成就及一群攜手並進的姊妹淘。

### 母親的離世，相遇的機緣

之前我在高雄SOGO百貨專櫃任職，16年5840個日子，生活都是被百貨公司綁住，朝九晚五的工作讓很多夢想被迫暫緩，正想脫離專櫃環境時，媽媽病倒了，檢查發現腎臟12cm腫瘤時，為了能看到弟弟結婚，媽媽堅強面對開刀，我和姊姊輪替陪媽媽化療，我永遠記得醫院化療那條走道的冰冷灰暗，本來開朗的媽媽，經過一次又一次的化療，慢慢枯萎、凋零，漸漸變安靜，在看到弟弟結婚後一年，媽媽因為癌症轉移到肺部、腦部，安寧地離開我們。

在照顧媽媽的過程中，對生死、健康有不同的體悟，因緣際會發現瑜珈的好處，我拼命擠出時間考上瑜珈證照，夢想有一天可以時間自由帶著學員在大自然中練瑜珈，保持體態健康。然而就在離開專櫃擔任瑜珈老師四年後，體認夢想和現實差距時，正在思考下一步，幸運地與多特瑞相遇。

那一天，在咖啡店偶遇許久不見的高佳荷夥伴，被她變漂亮的外貌驚豔，短短5分鐘的敘舊，透過嗅吸及塗抹，打破我對精油只有擴香的觀念，而檸檬、薄荷精油的餘韻，竟讓我不能自拔地隔天立刻打電話給佳荷，請她來為我說明精油使用方法。

因為陪伴媽媽經驗，體認人在生命盡頭沒有健康就沒有尊嚴，養成我固定食用營養補充品的習慣，二話不說，聽完說明立刻購買養生套裝，一拿到套組我就開始瘋狂研究精油，上網doTERRA®資料，YouTube上所有希爾博士的影片，通通一看再看。





並且照著影片上的教導做：每天抹精油、看一篇文章學習精油、分享精油、列貴人名單，加入社群網路群組和大家討論並互相監督有沒有每日執行。說也神奇，我每天只是將薄荷精油塗抹在身上，都沒有開口，就陸陸續續有朋友主動洽詢並加入多特瑞，不再只有自己一個人使用精油，此時責任感多於興奮，除了花更多時間研讀精油資料，同時連續好幾個禮拜利用早上開店前時間，緊抓著吳東翰老師，加強學習精油專業知識，以提供更好的服務。

#### 感謝每一位夥伴帶給我的改變

曾看過一個影片說到：「爵士音樂裡面沒有彈錯的問題，而是每個錯誤都是一個機會，唯一的錯誤是你沒有聆聽別人的演奏，沒跟上別人的改變」。因為熱愛精油，熱衷分享，我100%滿載衝勁往前邁進，經營第2年已經有機會衝上鑽石位階，但因為長遠考量，暫緩上鑽石的步調，無法達到一步之遙的目標說不沮喪是騙人的，然而那段時間的沉潛卻意外學會琢磨自己的個性，也多了更多時間瞭解夥伴。

例如有一個夥伴是很有邏輯的，凡事執行前都會縝密思考規畫，我則是跳躍思考，心想「做就好啦，他們已經成功，這麼做一定有道理，問的都是多想的，不懂再回來問」，先做再說 和她共事的經驗，她教我簡單中也要多元思考，她則學會我的「照做就對了」簡單思考，這是一段互相成長，共好的修煉過程。

很感謝每一位夥伴帶給我的改變，也因為那年，把夥伴的心帶起來，和夥伴更像家人一般親暱，才能再次齊心衝刺「鑽石俱樂部」。

#### 幫助更多家庭拿回健康主導權

「家庭是多特瑞最重要的事，健康是你最重要的資產」。傳統觀念是趁年輕賺錢累積有形的財富資產，但只有曾經歷過家人因病痛離開才能體悟，無形的健康不即時累積，隨著年紀增長，拖垮的不只是身體，還會是一個家庭，我常常叮嚀夥伴，



「不管有沒有結婚，每個人健康都很重要，媽媽不健康是拖垮一個家，媽媽要更愛自己，老公小孩才會更愛你」。進入多特瑞很慶幸人生旅途有精油相伴，看到很多家庭只依賴西藥，更加堅定我的使命感，祈願透過自己的雙手，幫助更多家庭拿回健康的主導權。

#### 人生可以做更多有意義的事

不同階段有不同的視野和使命，前往更高的位階並非我在多特瑞要抵達的最終目標，「多特瑞讓我知道人生是可以做很多有意義的事情，不只有能力改善自己及夥伴的生活品質，更可以透過互相效力合作計畫保障地球上另一個家庭的收入」。

我們的團隊很少在談經營事業或是組織，而是教大家經營生活，夥伴們相約喝咖啡、旅遊，把自己的生活過好，自然地分享，自然會吸引想和我們一同好好過生活的人，未來將透過言行一致的親身示範「以身作則、做你說的、說你做的、凡事以身作則」，協助夥伴把多特瑞精油的馨香之氣，創造成一份永續收入，創造出生命更多價值。

# 新科鑽石 曾詩楷、李遠芬伉儷 分享健康 帶來快樂

遠芬不笑會讓人以為她很嚴肅，但只要跟她聊起天，就會發現她其實是個熱情活潑的大姊，喜歡說笑，並且帶給人快樂。看他們一家人相處，除了家人間的親密，更有朋友般的輕鬆，或許是畫家老公曾詩楷，給了這個家庭不一樣的藝術活力。

多特瑞對遠芬而言，並不像一個單純的「事業」，她抱著幫助他人的心情，來分享多特瑞的產品，而這樣的初心，領她走上了鑽石之路。

## 接觸多特瑞的機緣

詩楷是畫家，我之前是在貿易公司擔任業務工作，因為工作的關係，我們夫妻都很習慣跟外界接觸，並且結交不同領域的朋友。

詩楷有僵直性脊椎炎，當時藥照三餐吃，我們讓他泡澡排毒，結果泡澡水居然有藥味。而我自己的人生經歷裡，媽媽從我小時候就一直生病，為了治病而吃藥，吃了藥又傷身，變成惡性循環，我們仰賴藥物，但在最危急的時候，居然醫生也束手無策，病人跟家人都陷入了無助。

先生的病痛，讓我們四處求醫，每個月花數萬元看醫生，病沒有好，心情愈看愈不快樂。後來我得知，僵直性脊椎炎有遺傳可能，當時兒子只有小學二年級，先生的心情因為病痛而大受影響，我想要改變這一切，於是開始尋求天然的方式替家人保養。我知道精油跟經絡調理是有幫助的，也想要將兩者結合，然而去了百貨公司精油專櫃詢問，他們只能給我一般基本知識，卻無法提供我想要的答案。

當時蔡滿與劉志仁老師跟我分享多特瑞的好處，而隔一個月希爾博士就來台灣，雖然內容對我有點艱澀，但至少告訴我多特瑞的精油可以帶來什



麼樣的幫助，於是我們才認真地開始學習、使用。

現在，分享多特瑞就是我們生活的一部分，我們用到好東西，自然就會跟好朋友分享，這是一個自然的過程，並不是為了什麼目的才介紹精油，我的夥伴們跟我都先是朋友，之後才成為夥伴的。

## 用自己舒服的方式去推廣與分享

基本上，我們一家人都是多特瑞的愛用者，我們很清楚，產品的好壞跟銷售通路無關，重點是產品的品質。而我的夥伴中，幾乎所有人剛開始都不認為自己有一天會經營多特瑞，他們都是先使用、認同了產品，然後自然開始分享，開始經營。

分享的態度相當重要，直銷這個銷售模式在台灣一直有認同障礙，很多人一聽到直銷就反對，但我的夥伴們都不覺得我的態度讓他們感到不悅，因



# 多特瑞.



為我是誠心地分享，而非單純目的性的銷售，所以我會鼓勵夥伴，用自己舒服的方式去推廣。

推廣最注重的就是產品使用方式，因此對會員的教育相當重要，我們鼓勵會員去參加公司的活動與課程，也有會員的Line群組，互相交流之外，公司資訊也可即時傳達。

### 做一件對世界有幫助的事業

我一直都是一個樂在工作的人，多特瑞事業對我而言更具意義，因為我們的每一項產品，都能對人有幫助。以前我賣鞋子，可能讓很多女生漂亮心情好，但製程對地球是種負擔；但多特瑞除了產品好，製作過程也透過各種計畫，能夠有效使用地球資源，並且幫助地球其他角落的人改善生活。

分享的過程中，遇到最大的困難，其實是找到一個真正跟自己共有共識的夥伴。很多人有做事業的決心，卻沒有堅持下去的毅力。加入多特瑞之後，我開始調整自己的個性，一切都以尊重夥伴為出發基礎，我的團隊不走激勵業務導向，當夥伴的合作意願不再那麼強，我也不會強求對方，該要求的是我自己得努力開發新的夥伴。

很多人說，多特瑞的精油是抹出來的，但想真的抹出感情，其實也不容易。之前透過朋友介紹，認識了一個彰化二林的朋友，他當時已經是癌末，但我還是每週拿著精油去找他，然而半年後他就過世了。很多人會覺得這件事情沒什麼產值，但我很欣慰，因為他在臨終前是舒緩、平和的。

有趣的是，彰化二林之前一直都是推廣的死角，但這件事之後，因為某些機緣，許多二林鄉的朋友開始對精油產生興趣，我也順利將多特瑞的精油推進二林，算是冥冥之中的保佑吧！



### 關心別人，努力學習

除了我之外，幾乎所有夥伴都是兼職。我不想做勉強別人的事情，所以目前都是自己全台跑透透、辦聚會；此外，一年會舉辦一到兩次比較大型的活動，讓夥伴聚聚，交流情感與精油知識。

要成功分享多特瑞，雞婆的個性是一定要的，再來就是要負責任，追蹤消費者使用結果，有問題要予以協助。分享的速度可以慢，但不可以停，對於消費者的詢問一定要回覆，否則他一定會離開。

分享多特瑞，與其說要具備什麼技巧，不如說要更重視產品的知識。除了要認同自己的產品，更需不斷學習，不只是精油的專業知識，而是所有健康方面的了解，面對消費者才有說服力。

新科鑽石 邵怡閔

## 過去的經歷，是為了今日的美好



邵怡閔在上海待了六年，這六年之間，她經歷過許多波折，但這些經歷，成就了今日在多特瑞的成績。自覺冥冥中自有定數，一切的苦難，都是為今日的美好作準備。

### 一路跌跌撞撞

我之前是化妝師，在上海待了六年，因為在中國看醫生很貴，對藥物也很容易過敏，一直有使用精油的習慣。一次回台灣度假，幫之前的老師代班，替多特瑞雜誌拍攝化妝，遇見開熏跟沛冷老師，他們介紹了檸檬精油給我，我本來有點質疑，但他們給我看了檢驗報告之後，想說不如就試試看，於是當場入會，買了家庭保健精油套裝。

買了之後一年，也沒有認真使用，有一次回台灣，發現夥伴沒有放棄我，還鼓勵我去上課，才開始真正開始使用多特瑞精油。2016年，因為在上海一直有融入當地的困難，因此決心回到故鄉，那時貞貞跟灸榮老師把我推進鑽石俱樂部，從此就一路

勇往直前。

在上海六年，雖然一路上跌跌撞撞，也幾經波折，但今日回想起來，一切的苦難都是為了今日做準備。加入多特瑞之後，也逐漸了解到與夥伴合作的重要性，要與人互動，才能產生溫度，也才能進一步領導團隊。

### 有溫度的分享與推廣

我手作方面算蠻強的，所以我喜歡用手作課程的方式進行邀約。另外，在上海的時候，接觸了中醫背溫的理論，但最意外的經驗，是我在上海時摔斷了尾底骨，卻因禍得福認識了一位整脊師，教我很多脊椎的保養方式。我與他交流希爾博士的精油芳香調理律動法內容，他相當認同希爾博士的理論，於是把他教導的保養方式，結合律動法，直接幫人做Aromatouch®芳香調理技術，教大家如何保養。而這位整脊師後來也成為我經常討教學習的對象。





人跟人接觸是有溫度的，速度越慢，效果越好，精油芳香調理律動法也是不能求快的，這不只是身體上的保養，更是心靈上的關懷。

### 超越利益的成就，與人真心的溝通

跟之前的工作比起來，多特瑞帶給我更多的成就感，但這成就感並不僅僅是來自於收入，否則就不會堅持到現在。之前我化妝，成就感就在完妝那瞬間，多特瑞讓我想幫助更多人，甚至能影響身邊的人。

不過，「人」這個字寫起來簡單，但要如何扮演好「人」的角色卻非常困難，與團隊的溝通與相處，是加入多特瑞之後很重要的課題。遇到情緒如何處理與面對，對於組織相當重要，當夥伴有情緒時，我會先讓他發洩，試著冷靜溝通，如果他無法冷靜，我不會介意說話大聲。其實夥伴們都知道彼此的個性，當下有什麼不愉快我會直接講出來，態度過於修飾反而會隱藏問題，不如吵開了之後，等到冷靜再溝通檢討。

### 把給家人朋友的幫助，分享給每一個人

難忘的例子非常多：我在上海碰到的攝影師因工作受傷讓人擔憂，我見情況緊急，參考精油小百科使用薰衣草跟乳香，從此開始將精油運用在生活上。

另外就是我父親，前年頭上長了帶狀性皰疹，加上他本身有糖尿病，在醫療之外，使用精油芳香調理律動法協助及舒緩父親的不適。而我母親有腎臟的毛病，經治療後依然得常跑醫院，我用精油替她保養，身體狀況好了，心情也開朗許多。因為感受到精油對家人極大的幫助，所以我也樂意分享給周遭的朋友。

### 雞婆、付出、溝通、共患難

關於凝聚團隊感情這件事，除了一週至少開一次分享會外，我的夥伴之中，有些跟我在上海時就一起共患難，因此有強烈革命情感，其他的夥伴大多是舊識。經營團隊最重要的是誠信，有問題就要



提出，不必隱瞞，成就不是一個人拼出來的，大家在同一艘船上，只要大家都好起來，自然情感就會更加凝聚。

想要分享多特瑞，最重要的，就是要有雞婆的特質。若我們覺得別人的事與我無關，要怎麼與他人分享？分享這條路，也會走得很辛苦。另外，不要把利益放前面，能給就給，別想著回報，才能真正成功分享。

身為多特瑞領袖，一定要能夠溝通，無法溝通就無法聊天，就無法分享，也無法經營，所以溝通技巧是最重要的，只要找對了溝通的方式，不管是一起打拼的團隊，或是單純購買的消費者，都能夠無障礙地交流，讓大家也接受到我們曾感受過精油的美好。

新科鑽石 洪雪鈴

## 透過精油，規畫美好人生



聊開之後會發現洪雪鈴其實個性活潑，又替人著想。是一個很有經營頭腦的女性，從管理到行銷，一點不輸所謂的專業公關公司，身為兩個孩子的媽，對自己人生規畫可毫不含糊。

### 一場車關，開啓了多特瑞的機緣

之前是保險業，接觸了精油之後覺得很有興趣，看到太陽系的組織方式應該能達到我之前規畫樂活退休——也就是不必跟子女伸手，經濟上能夠自給自足的目的，就開始投入經營。

剛生完老二不久，想要恢復身材，看到謝馨霏老師在臉書上宣傳清迎複方套組，於是加入會員購買。兩年前我與女兒一場車禍，在急診室時，隔壁床的病患看到我們隨身搭配乳香精油，主動詢問，後來他也成為會員。

事件發生時，我跟謝馨霏與許可芯老師都不算熟，但她們一知道狀況，立刻想要帶著油來找我，

我告訴她們我用了乳香精油，他們才放心。這樣的熱心讓我相當感動。

我的家人也相當贊同我從事多特瑞分享。之前做保險業務時，老公就已經很支持，因為時間彈性，收入比起一份固定薪水更有發展性；因此當我說要經營多特瑞時，老公也完全支持；再者就是因為我將精油使用在小孩身上，他也看到了效果，更贊成我經營，把好東西分享給其他人。還記得以前，女兒生病時就不停在吃藥，於是開始尋求中醫治療，沒想到中醫師也用多特瑞精油，還教我們如何搭配使用，女兒聽了醫生的指導，懂得一些基本的養生道理，現在我女兒也很喜愛多特瑞精油。

### 在臉書上分享，並提供試用品

於是我漸漸開始在臉書上做分享，會員們會認同我所寫的內容，但我主要的目標，是要吸引那些非會員加入，我的方法其實是需要投入一些資本的，如果有人透過網路跟我購買精油修護凝膠，我





會提供一小瓶順暢清新試用品，他們試用之後如果滿意，還會回頭來跟我購買精油，這時候就可以邀請他們加入會員。

### 從事多特瑞和以往的職業真的不同

擔任技術員就是每天固定上下班，把時間賣給公司，換取一份薪水，金融風暴之後，科技新「貴」一夕之間成了科技新「跪」，年薪大縮水，還被強迫休無薪假，讓我非常恐慌，因此萌生了想要有一份職業，可以經營到退休，也不必擔心公司裁員，因此才去了保險業工作。

保險業沒有組織，只有自己，加入多特瑞之後，很多人告訴我其實不好經營，因為除了基本的經營概念之外，還要學習精油專業知識。人與人之間的相處也很重要，自己的成績取決於與夥伴的溝通，夥伴的成績好，我的成績才會好。

### 鼓勵夥伴，遇到困難要說出來

最大的困難，肯定是開發經營者，當我們遇到有潛力的人，就得拉著他一起跑分享會，但這樣的人可遇不可求，拉著他們經營一段時間，萬一遇到瓶頸無法突破，或是沒有自信心、沒跟著團隊的規畫走，很可能就會消失。所以我們都鼓勵夥伴們，遇到困難要記得跟夥伴討論，他們一定會針對問題給予建議。

分享也會遇到很多令人感動的事，我印象最深刻的，就是一位之前一起工作的同事，因為兒子過敏很嚴重，所以決定試試看精油。當我跟他解釋精油的原理與使用方式時，他在訊息的接收上有很大的困難，加上年紀大，也不太使用3C產品，更不懂網路社群，於是把我講的每一句話都手抄下來。為了家人如此認真，實在令人相當感動。

### 網路會員，透過交流凝聚感情

我一開始是在網路上做童裝代購，本來只是興趣，卻因而建立了很多人脈，因此經營多特瑞，也是透過網路，80%以上的組織成員都沒有見過面，而是藉由網路討論、交流。在臉書上分享使用，吸



引了越來越多人加入討論；原本參加的童裝代購社團，也是我經營多特瑞事業的一個平台。

今年，我們打算開設臉書的粉絲專頁，協助推廣分享；此外，我們也早就有設立一個Line的群組供成員交流討論。我也會在全台舉辦聚會，鼓勵大家可以走出鍵盤，見面分享，同時我會帶著多特瑞的所有產品去聚會，讓會員們有機會認識產品。

### 深入溝通是永續經營的法則

要當一名多特瑞的健康倡導者第一條件，一定要愛分享。經營者其實很多，但是時時在網路上分享使用感受的人，成績會特別好。至於技巧，其實我都在學習別人的技巧啊！我會常常跟經營者們溝通，但我絕對不會問他們這個月業績要做多少，不想讓他們壓力太大，如果說要有什麼技巧，我想就是深入的溝通吧！



新科鑽石 彭國慶、楊蕾馨伉儷

## 一份凝聚家人情感的事業



彭國慶與楊蕾馨的團隊，是隸屬於以年輕聞名的王泚蓁老師的團隊，因此他們的團隊組織，同樣也以年輕族群為主。他們覺得自己的優點在於態度正面積極，遇到困難會正面思考，把負面的情緒轉化成正面的鼓勵，並且先檢討自己，若是真正遇到瓶頸，會跟夥伴尋求幫助。雖然夫妻共同經營，也需要磨合，並非外界想像中簡單，但他們兩人同心協力，不但經營起屬於自己的事業，改變了人生，也凝聚了家人情感。

### 接觸多特瑞的機緣

國慶之前是工程師，我則是家庭主婦，小時候對爸爸的印象，就是他總是忙著工作，在我們的生活記憶裡幾乎缺席。當時國慶會為了給家裡多一點收入，晚上加班，加班回來之後，孩子都睡了，早上一大早出門，也沒見到孩子。我不希望重蹈自己的人生覆轍，讓孩子的父親在他們的記憶裡，只能存在模糊的印象，因此才會尋求一份工作，增加與家庭相處的時間。

當時國慶因為椎間盤突出而常常腰痛，事業上也在思考轉彎的可能。那時接觸了多特瑞，發現這份事業除了可以滿足家庭與工作的平衡，也能讓夫妻一起經營，甚至可以將孩子帶在身邊，讓孩子看到父母親共同為一件事而努力。

有一次到國慶的堂姐家作客，聞到香香的味道，才知道她在從事多特瑞分享。她鼓勵我投入多特瑞，但那時我就如同一般人，一聽到直銷就很排斥，甚至還刻意減少與她聯絡，但最後我們還是捧場買了一瓶薄荷精油及家庭保健精油套裝。

我是一個蠻鐵齒的人，所以買了精油也沒有很認真用。某日，家裡的小朋友身體有點狀況，就趕緊去翻閱之前Line群組的討論，按步驟幫小朋友上油，發現身體狀況舒緩了，也稍微改變我們對精油的認知；另外一次，國慶腰不舒服，問我能否把之前買的精油拿出來用，我幫他上油並按摩了兩三次後，他覺得效果不錯；我自己長期偏頭痛，搭配使





用舒緩精油之後，真的舒服很多。

我習慣好東西要跟好朋友分享，於是就把使用經驗寫在臉書上分享，朋友看到了，說她一直想購買多特瑞產品卻不得其門而入，於是就開啓了我的經營契機。

國慶的加入，來自於對之前的工作發展不樂觀，因此興起轉換跑道的念頭，然而因為沒有跨過其他產業，對於自己能做什麼，似乎有點茫然。當時我剛開始分享精油，他看到我有時得一個人帶著孩子，開車四處分享精油，於是就想幫點什麼，讓我不至於這麼辛苦。加上國慶也不排斥直銷，看到多特瑞企業文化的特別之處，更見證過產品的好處，於是毅然決然把工作辭掉，跟我一起投入多特瑞事業。

#### 夫妻一同經營，跨越低谷享受成果

夫妻一起投入多特瑞分享，其實是一個很大的賭注，因為原本國慶的工作，是可以提供家庭一份基本收入，一旦放棄了這份工作，原本的保障就會消失。其實我們也曾經有過低谷，因為經濟上的窘迫，中間也曾一度想要放棄，但在團隊夥伴的鼓勵下，最後還是熬過來了。

至於我們的家人，其實他們不反對，但多少還是會擔心，因為這份事業不像上下班打卡的工作，是沒有底薪的，不知道我們能否撐得過生活中的經濟壓力。我們當然也不希望家人擔心，因此就更加努力，不想讓大家失望。

現在，我們不但經濟狀況變好，時間上也變得自由，自己可以決定工作的方式，並不是任何人的員工，所以也不需要聽老闆指揮，更不必面臨與主管的意見相左，卻硬逼自己必須去完成的窘況。多特瑞的工作，不需要看人臉色，就算分享的時候遇到不認同精油的人，也不需要壓力；而且，分享的過程，大多收到正面的回饋，讓我們感覺這像是在幫助他人，是一份有溫度的工作。



#### 傳承團隊文化，互相幫忙，用心訓練

領導一個團隊，認真負責的態度相當重要。現在團隊每週固定有一小時的線上課程，教導大家如何使用精油；由於主要會員分佈在南部，所以每週會固定去台南舉辦課程，早上教大家手作，下午就針對經營者做課程訓練，教學不間斷，積極地讓這些加入的會員及夥伴們，感受到對他們的重視。我們團隊傳承下來的文化，就是要互相幫忙，我們也會努力維護這個優良文化，盡力凝聚夥伴的情感，最後像家人一樣相互扶持，一路陪伴。

新科鑽石 陳斐妮

# 想要， 去做就對了！

有人說，陳斐妮是中年婦女轉換職場的典範，然而她卻謙虛地說，自己是一個很能接受新事物的人，面對一件事情，通常不會想太多，只會問自己想不想、要不要，做就對了。

## 老朋友引領進入精油世界

大學的時候，其實讀的是商學院，畢業後也從事貿易工作，但因為孩子小，需要人照顧，不適合飛來飛去，才轉行在台中享有盛名的文教機構當美語老師，一路上從老師、教學組長、到校區主任，10多年的歲月，幫老闆經營了幾個新學校，辛苦不在話下，43歲那年因為覺得磁場不對，身體也出了狀況，在身心靈方面都不舒坦的情況之下，毅然決然選擇退出職場，不再為他人拼搏。

還在學校時，佩綺老師除了是老朋友，她的孩子也在我服務的學校就讀，也知道她跟著老鄰居熊先生夫妻一起經營多特瑞，但因為校務繁忙，已經耗費很多精力，真的沒有半點想法，這是第一次的錯失。但老天就是有所安排，就在買新房1年後，自己經營補教業，再次與佩綺老師相遇，才開啓了與多特瑞的第二次緣分。從以前就非常喜歡香氛，但多特瑞讓我愛不釋手，覺得它很獨特，跟我以前認識的精油大大不同，但喜歡是一回事，要分享朋友對我而言又是另外一回事。

2012年決定跟老師們飛一趟美國，好好瞭解公司的背景。其實那段旅程對我而言簡直多災多難，身體出了很大的狀況，不過一起去的夥伴們都相當投緣，感覺這家公司的每個人都像一家人，加上美國的幾個大老闆也都沒有架子，甚至真誠地感謝每



個會員相信他們。多特瑞其實是一間商業色彩並沒那麼重的公司，這次在清邁的海外獎旅，又遇到了亞太區副總裁谷詠生 Johnathan Kunz，沒想到他竟然還記得我！說我們是friends，這在過去的職場上，是不可能存在的關係，但多特瑞讓我覺得是真心對待每一個會員。

## 產品竟然銷售一空

因買房的因緣，跟原屋主成為好朋友，接觸多特瑞之後，第一次分享的朋友就是她，她原是美容業者，又是哈爾濱美女，第一次接觸到產品，就驚呼這麼高品質的精油，怎麼會是這種價錢，她說她要回中國推廣。其實我並不是一個有很多朋友的人，之前又當主管多年，放不下心中的驕傲，也不想讓朋友知道，我經營多特瑞，直到2012年去中國



# Yoni.



之後，才真正敞開胸懷，陌生的環境，反而讓我很自在。

2012年，正是瘋傳世界末日的那一年，3月22日我跟朋友一起加入多特瑞，9月飛美國，12月就帶著精油，跟著妮綺老師、馨芸夥伴，一起挺進零下31度的哈爾濱推廣精油，透過夥伴的安排，我們開始了中國的第一場精油講座，一連串的拜訪分享，帶去的產品，竟然銷售一空。如今想起那段日子，還真覺得瘋狂。

在多特瑞，我看到不同背景的領袖在這裡發光發熱，這是我非常賞識的，只要你願意，在這裡付出心力、願意學習，不管什麼人都可以站上自己的舞台，架構自己的團隊，擁有自己的事業。這在傳統的職場上，是不可能發生的事。

### 獨立自主，家人必挺

我本就是一個獨立自主的人，一直以來，在職場上表現的也還不錯，感謝當年，在職場上不開心時，得到先生的支持，回家經營教室。我其實是直銷人的小孩，爸媽當年經營日商公司的直銷產品，有很優異的成就，30多年前我就被直銷的魅力深深吸引，所以我對這樣的銷售方式沒有認同的障礙，因為不想當上班族，爸爸鼓勵我，中年學做生意，因為各方面都成熟，心態不一樣，所以就比較沒有壓力。

我很少找我熟悉的人推廣產品，我相信人只要有緣就會相遇，最重要的是要心存善念，並且支持夥伴，因為夥伴好我就好。當然，學習產品知識與



制度相當重要。多特瑞是一個充滿機會的地方，只要喜歡產品，認同產品，並且誠心分享給你想幫助的人，都能依照自己的速度與規畫，在這裡有所成就。隨時隨地懷抱熱情，保持正面的心態，帶領我的妮綺老師就是一個遇到任何事情，都能正面思考的人，她是我在多特瑞的前導師。

我相信，選擇比努力重要，花若盛開，蝴蝶自來；人若精彩，天自安排。當我把自己的驕傲放掉，重新歸零，踏出自己的舒適圈去看世界，多特瑞帶給我的，是自由自在又富足、精彩的人生。

# 新科鑽石 吳秉璋、汪靜 伉儷 坐擁健康、自由的雙贏人生

人生有許多選擇，而無數的抉擇成就多種不同人生樣貌。和秉璋鑽石訪談當天，聽他侃侃而談地訴說在dōTERRA®美商多特瑞的旅程故事，每段經歷與轉折，對他而言都是很棒的禮物；現在，就讓我們一起來傾聽秉璋鑽石在多特瑞的經歷故事。

我們家族自1970年代開始經營服裝事業，直到現在已經超過40年，談起會接觸到dōTERRA®精油，起因源於我的父親；近十年來父親的腳都非常不舒服，舉凡西醫、中醫等嘗試過眾多方式，一次機會下，朋友和父親分享dōTERRA®精油，在2015年長達一年的精油勤勞保健，以及LLV持續食用後，父親體驗到自己身體的變化，於是開始向我分享dōTERRA®精油。

當dōTERRA®舒緩精油抹在我身上那一刻，確實很令我驚艷，從看見父親身體的逐漸變化，加上產品真的幫助我兒子感受順暢清新，並讓我這個曾經幾乎喪失嗅覺的人開始聞到香味，使我開始對dōTERRA®精油改觀。老實說，乍聽精油時，直覺認定這不是香氛的產品嗎？於是抱著姑且一試的想法。

## 健康是一種態度

19世紀之後開始進入工業化，人們慢慢喪失自我保健意識；然而隨著科技進步、愈來愈快速的步調，促使現代人對於健康的要求增高，但傾向於快速解決表面問題，而不是從根本調整。過往我也仗著年輕有本錢，總是過度消費自己的健康存糧，如：不愛喝水，喜愛燒烤，油炸食物，對於媽媽健康觀念的各種耳提面命，絲毫沒有感覺，直到2014年，經歷2次開刀、身體頻頻亮警訊，才意識到健康對我的重要性。



當在尋找如何讓自己變健康的同時，我遇見了dōTERRA®精油。dōTERRA®不僅打開我的眼界，引領我進入精油豐富的知識藏寶庫；更令我深刻體驗健康是一種態度，一種讓自己從根本擁有健康身體的祕訣。因此，我開始改變自己的想法、轉換自己的生活模式，讓自己用正確的方式生活。

## 找到一個不同的人生目標

從小我的個性就屬於安靜型，記得小時候當周遭人都開心在玩樂時，我最常做的就是單獨坐在一旁觀察每個人，這樣的習慣沿襲至今；因此當決定投入dōTERRA®美商多特瑞事業，我先以旁觀者角度觀察這家公司的創立宗旨、精油的研製過程後，才真正體會dōTERRA®是以每個人的健康需求為出發點，這樣的理念與我不謀而合。



# 加油。



進入dōTERRA®這個大家庭之後，我找到生命中一個更明確的目標，能使我腳步不停地持續往前邁進，那就是透過dōTERRA®精油，成為一個有能力幫助別人的人；同時我也明確知道，要幫助別人更健康的生活，必須先讓自己擁有能力、創造影響力。於是我開始紮根在dōTERRA®精油領域，努力地充實自己專業知識，讓自己能言之有物、讓自己所學能使他人受益。

遇見dōTERRA®精油之前，我從未想過原來我的雙手不僅能向下抓取，也能向上給予，過往即使想幫助更多人，卻是心有餘而力不足，此刻因dōTERRA®，我成就心中的夢想。

### 持續往前走向對的方向

繼家族事業外，我更幸運的是多擁有dōTERRA®美商多特瑞事業，兩者間的差異，在於家族事業是傳承，而dōTERRA®使我掌握時間自由度外，更是能持續經營下去的國際舞台，因此我清楚知道自己走在對的方向上。

正因為知道要走的路在哪裡，所以即使遇到拒絕、面對挫折，我都不意外，也絕不打退堂鼓。每次碰到不熟悉多特瑞甚至持相反態度的人，我認為這都是一個契機，我的因應方式就是「等待」。我堅信孔子所說的「因材施教」，也明白有些人的轉變是需要時間、技巧跟機會，盲目的往前衝，美其名是有衝勁，但不見得有效，而是要像釣魚一般，有放也有收。

此外，在dōTERRA®美商多特瑞我學習到分享是要刻意練習，誠如過往我不是個愛講話的人，但是當跨出第一步時，我所獲得的遠比我所能想像



的多更多。我嘗試與人分享dōTERRA®精油的專業、和人溝通dōTERRA®美商多特瑞事業的國際觀；我始終認知在這條路上，我不是在做推銷，而是在將我的人生經驗分享出去，以期許能影響更多人走出一條專屬於自己的路。

獲得鑽石殊榮那一刻，當晚我反而睡得不好，開心之餘，我知道新的責任要開始。鑽石之前的我，如同一個中階主管，只要負責把部門的人帶好就好；晉升鑽石後，就像升上部門經理，看的角度、視野全然不同，要更有方法、技巧帶領整個團隊的方向。

肩頭上的擔子雖然加重，我的內心卻是充滿喜樂，此刻，我和夥伴們齊心攜手堆疊出夢想藍圖，正一步步堅定地邁向更健康、更自由的寬廣國度。

dōTERRA  
Empowered  
Success



# 多特瑞訓練系統盛大上線

每一滴精油都是一份愛的傳遞，一點一滴改變了每一個人，也吸引更多志同道合的朋友。「Empowered Success 多特瑞訓練系統」旨在幫助夥伴們學習如何從認識精油、使用精油、分享精油進而創立及啟動多特瑞事業。現在正式上線，歡迎您一同加入分享精油與愛的行列。

## 多特瑞美好人生四部曲！



教您如何迎向  
健康的美好生活！



說明為何要分享  
美商多特瑞的理由！



為您實現人生自主與  
創造性的成就！



讓您從相信、行動，  
進而幫助他人！



請上多特瑞訓練系統

專屬網站網址 <http://doterra-empowered-success.com.tw>

或立即掃描 QRcode 進入網站



dōTERRA 美商多特瑞台灣分公司

TEL : (04)2210-7105 FAX : (04)2251-1565 訂購服務信箱 : twid@doterra.com

營業 時間	北中高	週一到週五	12:30-20:30 (最後抽號至20:10)
		週六	10:00-14:00 (最後抽號至13:40)
新竹	週二到週五	12:30-19:30	
	每月最後週六	10:00-14:00 (最後抽號至13:40)	

台中總公司	台中市西屯區文心路二段201號22樓之1
台北精油生活館	台北市松山區敦化北路88號8樓之3
高雄精油生活館	高雄市前鎮區中山二路260號11樓之1
新竹精油教室	新竹縣竹北市自強六街15號





# you. GROW

新科藍鑽 郭文宏、郭時安

## 不斷成長，找回初心

一路走來，自己最大的改變，主要是在自我成長的部分。之前在大企業上班，只需要把自己的份內事情做好，下了班就是自己的時間；但是從事多特瑞分享，是一份屬於自己的事業，為這份事業所投入的每一分鐘，都是為了自己，現在的我，隨時都在上班，也隨時都在下班。

面對團隊的夥伴們，必須抱持謙卑的態度，團隊中有各式各樣的人，有的年紀比我大，有的資歷比我深，有的才能比我強，有的是為了成就感而投入事業的媽媽……我得用不同的方式去面對不同的人，同時也向比自己更優的夥伴學習，所以我把帶領團隊當成是一種自我修煉，讓自己有所提升，現在的我比以往更具包容心。

我也了解謹言慎行的重要。發現很多人會因為自己所講的一句話而改變，因此做任何事、講任何話之前都會三思，也不會再任意與人發生衝突。

我的家庭也改變了許多，從一開始爸媽並不支持，到現在爸爸一起投入經營，多特瑞讓我的家人互動頻繁，增進了家人的關係。此外，生活也變得更充實，因為接觸客戶，必須去一些平常不會去的地方；跟著公司的海外活動，也開拓了不少視野，與同年的人比起來，覺得自己閱歷比他們來得豐富，這是相當珍貴的。

卓越是個迷思。我認為沒有所謂的卓越，只有一直堅持分享，以及比別人多一點點的努力，才是成功的關鍵；同時，帶領好核心團隊，也是相當重要的。

面對夥伴，最重要的是陪同。我們必須走進夥伴的家庭，讓他的家人認識自己，才能讓家人們放心，進而讓他們認同產品，甚至進一步讓他們一起投入，這樣的經營過程才會順利。另外，要真心服務，而不是為了業績，把面對的每個人都當成家人，抱持這樣的心態就一定可以用心分享，並且一定要負責任，產品教育很重要，讓購買的消費者，也能正確使用。

就算走到了一個位階，還是得不斷跟成功的領袖學習，就像多特瑞裡 Steven 跟 Monica 老師這樣的高階領袖，到現在都還是不停學習。我想，就算爬到一個高度，也要定期歸零，讓自己回歸剛開始分享的初心，並且幫助每個夥伴往成功之路邁進。



# you. LEARN

新科藍鑽 黃冠程

## 每位夥伴都是學習的對象

加入多特瑞第5年了，感謝精油讓自己生命的旅程大轉彎。對於自己行走在分享精油的這條路上，並成為一個有點不一樣的人，其中的感動不是三言兩語可以形容。

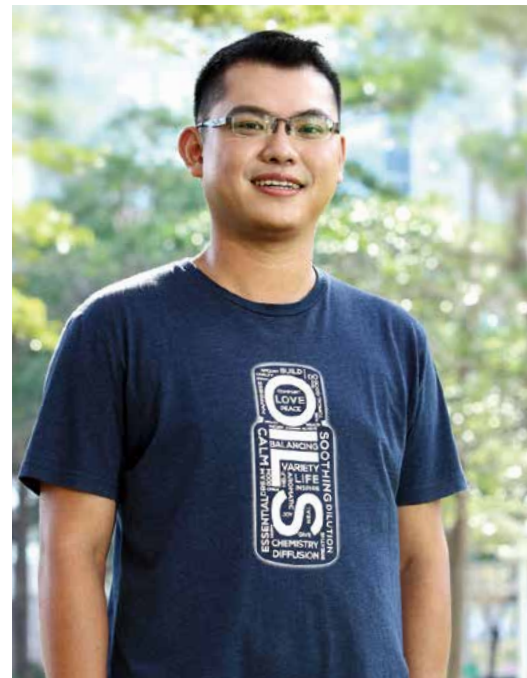
對我來說，真誠是對待每一個人所具備的基本態度，這5年來我覺得自己最大的改變，就是學會調整與每一位夥伴的相處方式。伴隨著夥伴的增加，每個人的個性與情緒都不同，讓我了解相同的一句話不一定適用在不同人身上，於是便想辦法調適自己，學會用適合對方的溝通方式。現在的我，更學會對不同的夥伴用正向的溝通，來達到我想表達的內容。在公司的制度下，個人的經濟條件也持續成長，並支持我能往更多不同國家開發的機會。進而接觸更多不同背景且高質量的人，也得到更多學習的機會。

在多特瑞，與夥伴的關係不像一般企業的老闆與員工，老闆可以指使員工做事，但在多特瑞，夥伴的出身形形色色，職業背景都不相同，必須找出適合他們的方式去推廣。曾經，我就陪伴在市場做生意的夥伴到菜市場推廣精油，藉由實際接觸了解夥伴所遇到的困難與瓶頸，觀察對方的銷售模式是否會事倍功半，再提出自己的經驗或技巧來協助及建議。每一次的實地接觸都能有不錯的效果，並且加強經驗的累積，也是教學相長的一條捷徑。

我每年都會檢視自己的成績，並且跟去年做比較。與旁線夥伴之間，我也會細心觀察他們成功的原因，盡力去吸收不同領袖的特長，如果他們的方式值得複製，那我便會試試看，畢竟每個人都有不同的特質，利用學習模仿來深化自我。

持續成長、學習必定是重要的。人家說「活到老學到老」，誠如David老師已經是夥伴間最值得學習的對象了，到現在還是持續學習新的方法及事物來教授給每一位領袖，自己當然也不能鬆懈。對我來說，最好的學習就是吸取別人的經驗，並且自己試著複製。我總是跟夥伴說，有什麼需要就一定要提出來，團隊都會盡力協助。例如：新的夥伴需要陪伴及協助，再遠我都不會拒絕，不過我一定會事先溝通好，了解對方需求及相關問題再出發，準備好協助夥伴的方法，一方面也可以讓夥伴學習及複製，之後再鼓勵夥伴們獨立面對。很多人不懂精油的價值，所以我會先提供產品試用，用了有效果再說，因為我深信精油一定會有正面、良好的幫助，並且真心希望每一位願意嘗試精油的朋友能有好的改變。

今日能有一些成績，我常覺得運氣真的幫忙加分了不少，在努力的路途上，許多比自己還優秀的人才，願意相信我，進而了解精油並一起在推廣精油的路上前進。慢慢實現一滴精油、一個人、一個家庭、一個社區的家家戶戶用精油的美好世界。





# you. LEARN

藍鑽 王淇蓁

## 跨越自我侷限，幫助夥伴成長

投入多特瑞四年，我最大的改變，應該是對人的主動。過去我是一個很害羞、慢熟的人，我會很在意別人的眼光，在意別人會怎麼想我這個人，在真正跟一個人接觸之前，我腦中已經閃過了各種小劇場，最後就因為自己想太多，而無法跨出那一步，也錯失了與一個人相識的機會。

這樣的個性對我的人生造成了很多侷限，雖然我的內在是熱情的，但別人始終不會知道，因為我自己把與人接觸的這個機會給斬斷了。加入多特瑞之後，我開始主動關心別人，並且得到正面回應的時候，也鼓勵我繼續主動關心別人。以前的我，總覺得要交到好朋友是很困難的，但那是因為我永遠在等別人來找我；現在的我知道，只要不要給自己設限，先主動付出，不但不會吃虧，反而得到更多的回饋。

經營多特瑞，我給自己的目標非常明確，只能前進，不能後退。我也希望能幫夥伴們完成鑽石位階，一起享受時間與財富上的自由。我從來不拒絕夥伴，因為晉升的每一步都不簡單，因此一定陪伴他們，並且把自己經驗教給他們，同時檢視他們的累積過程，面對一個剛開始經營的新人更要如此，不要讓他們重蹈我之前所犯過的錯誤。

陪同夥伴，同時也要相信夥伴，時候到了就必須把舞台還給他們，給他們發揮。身為領袖，我也得要以身作則，除了不斷學習夥伴的優點，同時也要不害怕付出，唯有身體力行，夥伴們才會一呼百應。

這四年來，我很開心自己能夠自我突破，跨越種種意想不到的障礙，搞懂本來不懂的事。可是，面對轉變那一刻的態度非常重要，人都會害怕改變，害怕脫離自己的舒適圈。當改變的時候到來，我們或許會興奮，但未來總是不可預知，想太多也於事無補，所以不要害怕困難，那些以為做不到的事，就當作是給自己的一個挑戰，接受它，完成它。當初我為了訓練自己，做了很多嘗試，包括去坐自己害怕的雲霄飛車，還有在外面大喊、帶領活動、做團康，完成之後，真的覺得很多事情都不再是障礙。

一路走來，我得到的不單只是業績，更重要的是所學的一切，希望我所擁有的一切，我的夥伴們也都能擁有，一起獲得時間與經濟上的自由。



# you. SHARE

藍鑽 蘇曠滄、黃芷鈞伉儷

## 認真學習，真誠分享

經營多特瑞的契機，其實是一連串的誤打誤撞。然而這些年來，我的人生也起了不少變化。首先是與母親的關係，原本不太講話的母女，因為希望舒緩母親的不適才買了精油！使用後的結果讓母親相當滿意，透過幫她上油的過程，我們之間的感情也愈變愈好。

我原本是個不太愛讀書的人，卻因為喜歡精油分享了非常多的客人，因為這樣，所以覺得必須要對這家公司與產品有更多的了解，因此剛好達到獎勵旅遊的標準而去了美國公司。看到公司的文化以及互相效力合作計畫，下定決心要分享給更多需要的人。也因為喜歡精油所以學習變得簡單容易，現在也非常喜歡了解有關精油的相關知識，這是多特瑞給我的另一項改變。

一開始，我也覺得學習精油很困難，好像要了解很多疑難雜症。但因為之前從事醫療人員的夥伴告訴我，要變健康，首先必須先認識自己的身體，才知道需要什麼；其實只要了解精油的基本功效，並且依照自己身體的需求去使用，才能有效把精油運用在日常生活中。學到這一點後讓我知道原來認識自己的身體這麼簡單！用天然的方式來照顧自己，讓每個人都能將精油運用在日常生活中，呵護全家。自己以往比較冷漠，甚至害怕人群，賣衣服與客人的關係也是因為工作，所以不必有太多互動！但多特瑞的分享是無私的，分享的出發點都是想要助人，就算沒有賺錢，只要是為對方好，有時甚至會送精油給別人。這不再是單純的買賣事業！藉由一滴精油，我能改變一個人的健康、一個家庭的和諧。將精油滴在我的掌心，貼在他人的身上，藉由這樣的傳遞，我發現原來人與人之間是能傳遞溫度的！

一開始在改變別人的過程，當然十分困難。為了助人，我們希望他們改變自己生活中錯誤的觀念與不良的習慣，然而這一切在他們的生命裡已經根深蒂固，要扭轉這些觀念，是一段長遠且艱辛的過程，但只要透過不斷地分享，散播溫度與香氣，讓他們喜歡精油，也感受精油的效益，總有一天，他們就會欣然接受的。一切困難只要相信，相信這是對他人好的，相信這是我能做到的，相信就能克服。

多特瑞教我三件事：懂得分享、願意學習、樂意付出。我身為領袖，只要以身作則，夥伴就會複製。面對分享的對象，我會讓他們購買自己需要的產品，告知消費者的權益，通常讓他們成為會員後自己跟公司購買精油，之後教導如何使用，以及購買方式、了解會員權益、佈達公司或團隊有學習使用精油的途徑與課程，並且持續關心，有時會舉辦家庭聚會，教導他們全家大小一起使用精油。其實，提升自己並不困難，公司提供很多資源，只要真心喜歡精油、真心為他人著想，珍惜每一次公司舉辦的課程，只為能夠幫助更多人健康！幫助更多人擁有會員的權益，並且跟著公司和團隊的腳步，開心的分享、認真的學習、願意付出，那麼不論是外在的成績或是內在的知識，都一定會有所進步。





# you. SHARE

藍鑽 黃滢瑩

## 不論位階，持續分享 維持初心，輕鬆自在

我以前是個緊張型的媽媽，小孩生病時就會希望家人趕緊回來，一起帶孩子去看醫生。但自從運用精油在日常生活中，面對孩子身體的狀況，態度會比較淡定。我常自己看書，思考如何運用精油在小孩身上，只要孩子身體好，生活就會愈來愈輕鬆，現在的我是個輕鬆又自在的媽媽，我的情緒也影響了小孩，他們現在面對各種突發的問題或不適，都會用平常心去對待。

加入多特瑞，讓我變得更獨立，願意去挑戰之前認為做不到的事情，這些事情可能對很多人來說都再簡單不過，譬如用電腦做投影片、使用網路通訊軟體等等，對之前的我來說，是一件困難的事，而今為了分享多特瑞，我願意嘗試、學習，當作是給自己的一種挑戰。

我認為做一件事情之前，先不要去想做這件事的目的，很多充滿善意的事情，行動的當下並不是為了任何目的，在多特瑞的世界裡，當你不為什麼去做一件事情時，你能得到的回饋是會加倍的，所謂的回饋指的並不是金錢，而是對方給你的回報。

我很少出席開會的場合，有一次在美國，David老師召集所有鑽石一起開會，他告訴我們，即使爬到了這麼高的位階，他每天都還是在做跟剛開始時一樣的事，這句話讓我相當認同，我也覺得自己每天都在做第一天做的那些事，並不會因為晉升了，就不再幫人上油、填單、開教育訓練課程，不管到哪個位階，我們都還是一樣的。

我的團隊成員多半是媽媽，所以我在業績之外，更會關心她們的生活。再者，我很怕造成別人的反感，加上經營平台多半是在網路，盡量不要讓自己太過積極，不在對方購買了產品之後，馬上就去追蹤，通常會透過網路公開發文，教導大家產品的使用方式，避免造成對方壓力。當然，這些消費者也都了解我的經營方式，所以進行得都很順利。

關於提升自我，我反而不太傾向完美主義，對於業績，也不想緊迫盯人。當然在領導組織上，希望看到經營者能盡早上位階，但過於緊迫盯人，會帶給夥伴壓力，恐怕產生反效果。給夥伴空間與時間去發展，反而可以更早達標。

分享精油是輕鬆、愉快的，只要我們懷抱著初心去分享，一定會有所收穫。



# you. RISE

新科藍鑽 李宥瑩

## 重新啓動，再度攀爬高峰

在南部從事15年的美甲、美容相關行業，每天接觸的都是有關香氛精油的產品，2009那年，我拿到第一瓶dōTERRA®精油，對當時的我而言，它就和坊間其他商品一樣；但是當打開dōTERRA®茶樹精油那一刻，我聞到了真正植物的味道，沒有摻雜其他的東西，就是純天然的香氛，當下我的心，就被dōTERRA®精油給征服。

過往在傳統行業，也是做著自己喜歡的工作，但在dōTERRA®卻完全不同，因為我是用一種享受的心情在和人分享、在為每個需要的人抹油，就是憑藉著這一份單純對dōTERRA®精油的熱愛，我開始投入dōTERRA®美商多特瑞事業，在這個大家庭，一晃眼就邁入第9個年度，如果要形容我在dōTERRA®的日子，就是「如魚得水」。

初期只是分享dōTERRA®精油，就擁有令我想像不到的成績及收入，加上對待每個會員朋友，就像家人一般，因此，我的dōTERRA®事業就日漸成型且生根。一路到達鑽石後，我的腳步逐漸停下來，雖然基本運作仍是維持，但心卻是處於安逸狀態；直到台灣暨香港分公司總裁Shawna的一席話敲醒了我，她說：「雖然擁有不錯成績，但是身為高階，是要成為人人的標竿，要幫助夥伴們一起成功。」因此，我重新為自己設定目標，幾乎停擺的腳步開始以奔跑的速度前進，同時，當我開始動起來，也促使夥伴們的行動力爆發出來。

從鑽石到藍鑽、自安逸到蓄滿動力，對我而言，是一種前所未有的體驗，彷彿我的眼界、格局重新被打開，我看見更寬廣的未來，並感受到肩頭上擔負更多夥伴們的期許及責任，但這對我而言，是喜悅且甜蜜的。

進入多特瑞到現在，9年來，我親身感受到公司從創始到現在，理念初衷仍是一致，對精油品質的要求依然高於業界的標準；同時，因為這個大家庭，使我拓展生活圈，結識更多如家人般的朋友且勇敢突破上台的恐懼，成為能在台前與人分享dōTERRA®精油的講師。

dōTERRA®彷彿在我身上施展魔法，讓我完全蛻變且走出國際觀；此刻，就給自己一個機會，一同感受dōTERRA®精油的魅力！





# you. CHANGE

新科藍鑽 江玲華、蘇聖豪

## 透過 dōTERRA® 改變這個世界

從在美國接觸 dōTERRA® 精油，成為中國創始人，直到如今藍鑽殊榮，一路走來，如果問我遇到 dōTERRA® 精油後，最大的轉變為何？我想應該是我對直銷印象產生 180 度的大翻轉。

原先我是在台灣從事美國康瑞藥業的台灣區域業務代表，對精油可說是非常熟悉且了解坊間價格機制，但是當接觸到 dōTERRA® 精油後，第一次我發現，原來真的有一家公司願意對產品負責，研發出對消費者有益的精油，同時見到 dōTERRA® 的靈魂人物希爾博士，親自挽起袖子包裝每一瓶精油，只為了幫助更多人因為精油而改變，這個理念深深地打動我；因此，我真的開始認真使用 dōTERRA® 精油，更在孩子身上見證奇妙的轉變。

我相信投入一份新的工作或事業，都是需要經歷過渡期及調適階段，我也不例外；舉例來說，過往成功談下一個案子，業績就是百萬美金，如今分享一瓶 dōTERRA® 精油，獲得實際價值是幾百塊台幣，這當中的落差極大，然而我深刻知道每個轉折都需要練習；使我願意堅持在 dōTERRA® 美商多特瑞事業腳步的關鍵在於當孩子主動開口跟我要 dōTERRA® 精油時，我看到未來的前瞻性，更使我的心悸動，因為只有 dōTERRA® 能夠使我走出去，經營一份全球性的事業，讓我成為一個企業家，而非僅只是明星的銷售員。

擁有 dōTERRA® 精油，我發現並非是我的口才如何厲害、如何舌粲蓮花，而是只要將精油抹在身上，產品的好會使人自己感受到，甚至不在意它是透過怎樣的分享模式；透過 dōTERRA® 精油，我的視野完全被打開，不再只看見自己的需要、也能體會更多人的需求；面對消費者及夥伴時，我開始懂得站在對方的角度去思索事情，開始能同理他們的想法，開始體會到服務是要用心去實踐。

過往大家都覺得要像超人身懷特異功能，才能帶來轉變，如今，我正用 dōTERRA® 精油改變世界，誠如當初希爾博士問我的：「你願意跟我一起革命嗎？」這個革命性的創舉，讓我熱血沸騰，更因此改變許多人的生命，此時，我正透過 dōTERRA® 做一個翻轉世界的夢想藍圖。



# you. SHARE

藍鑽 張霜霜

## 丟掉框架，分享出另一番風景

看不見的不代表不存在，「內在有種力量，在驅使我去幫助別人。」

從2010接觸精油之後，我開始漸漸感受到內在力量的驅使，引領我進一步了解這塊領域。我不停的學習，渴望獲得更多知識來幫助更多的人。

如果沒有遇見dōTERRA®，現在的我會是怎樣？也許還是維持精品生意、也許還是侷限於自己的生活圈，也許日子還是如常運行；但是我卻知道當我緊抓住dōTERRA®後，才發現原來我這麼有能耐，原來我也能成為影響別人的人。自大學時期，我就開始經營精品生意，說真的我比同年紀的朋友都還幸運，因為我很早就進入社會，創建屬於自己的生意；我是個低調的人，不愛接觸別人，不喜愛擁抱他人，甚至不樂意和別人共享事情，如此多的自我侷限，卻在遇到dōTERRA®全部被打破。

初接觸dōTERRA®精油，就覺得這個產品很好用、很美式，使我一眼就愛上它，所以我用非常愉快的心情和人分享，因為dōTERRA®精油真的棒到令我愛不釋手，直到進入dōTERRA®美商多特瑞事業第三年，隨著團隊規模日漸成型，此時，我領受到過往的傳統方式無法完全適用，面對前進或是後退的二選一抉擇，我的直覺反應是不甘心，只因為我非常好強，不允許自己輕言放棄；而屢屢驗證「互相效力合作計畫」對農民、對環境生態的轉化；以及對我最大的衝擊便是女兒出車禍，當我在找力量、找方向的過程，我留下dōTERRA®，加上我最敬重的希爾博士和夥伴們對我們的關懷，使我重新找回當初投入的初衷。

有了決定後，首先，我必須先將自己的侷限拓寬，開始學習走入人群，樂意分享自己的想法，然而要從過往習慣改變，並非是一件容易的事情，但是我知道身為領袖更要有勇氣；其次，「知其然，知其所以然」，對於精油的專業，更加不能輕忽，我清楚地知道要對人產生影響力，必須從教育開始，我堅信我創造的是影響力，而不僅僅是業務力；故我在心中規畫一個夢想，就是期許能把精油透過教育的方式，廣泛拓展到老年和幼兒身上，讓他們都能享受到dōTERRA®精油的好。

締造一項漂亮成績後，如何再往上提升？是否有技巧？對我而言最大的技巧就是不斷地鼓勵夥伴、放下極大的耐心。我所做的就是帶他們自己去挖掘自我，之後便放大他們的優點、縮小缺點；就如同母親帶孩子一般，過程也許有長有短，但只要願意相信自己，將疑惑化為行動力，終將能開出美麗的花朵。





# you. LEARN

新科藍鑽 唐真健、李家矜伉儷

## 學無止境，走出自己的路

心理學大師馬斯洛說：「心若改變，你的態度跟著改變；態度改變，你的習慣跟著改變；習慣改變，你的性格跟著改變；性格改變，你的人生跟著改變。」沒想到經營 dōTERRA® 美商多特瑞讓我有機會真實見證這段話的意義。

以前的我只是一位平凡的家庭主婦，在家相夫教子，生活圈狹隘，每天專注的焦點就只有小孩、先生、家庭，為了一些微不足道的事情繃緊神經，身體也因為邁入中年發福而有三高的隱憂。當成為 dōTERRA® 美商多特瑞健康倡導者，顯而易見的是，身體的健康從氣色及精神煥發出來，恢復令人亮眼的身形，擁有良好的健康生活型態；馨香的精油輔助我調適情緒、平衡心情。進一步藉由分享精油拓展生活圈，把身邊的人照顧得更好外，透過經營這份事業，讓我學習做事方法，時間運用有效率，處事更加靈活圓融。這份「大地的禮物」除了讓我身、心、靈脫胎換骨，煥發自信的自在美外，沒想到讓我賺到知識、健康、財富、事業、夥伴。也開啓家庭主婦一扇截然不同的人生大門！



「秉持著認真打拼事業、真誠對待夥伴的態度。」是今日我能夠在 dōTERRA® 美商多特瑞有小小成就的秘訣。一路打拼從鑽石到藍鑽，在經營這份事業的每一天，我從不懈怠，持續地「學、做、教」，以為消費者傳遞正確使用精油知識為責。也透過教育夥伴的過程，隨時審思自己不足之處，調整需要改善的地方，並以身作則，帶動夥伴之間正面、積極的連鎖效應。創造他們自發性採取行動、積極向前進的氛圍。

「這世上有人給予、有人獲得。我們希望 dōTERRA® 美商多特瑞成為前者。」在多特瑞大家庭中我深信，你所給予的，都會回到你身上。能力不足可以透過學習來精進，「心態正確，才能在多特瑞成功！」也許一時之間付出與所得無法有顯著的成長，但隨著時間累積，細水長流定能得到遠遠超乎預期的回饋。

隨著這幾年 dōTERRA® 美商多特瑞的海外版圖日益擴展，許多夥伴積極的往國際市場發展。目前短時間我仍以深耕台灣市場為主，為團隊打穩更紮實的基礎，藉由自己的力量，讓更多人有機會翻轉出更美好的人生。帶領更多夥伴創造一份永續收入事業，邁向財富自由、時間自由的里程碑！

一步一腳印 · 走出自己的路

# 榮譽榜

2017年7~12月新晉升

## 鑽石 總裁



徐駿明、謝馨霏 伉儷

## 藍鑽



黃冠程



郭文宏、陳翠蓮、  
郭時安



李宥瑩



江玲華、蘇聖豪



唐真健、李家羚  
伉儷

## 鑽石



張瀟尹



呂富倫、宋懿言  
伉儷



左采亭



陳芳琪



許可芯



李秀雯



馮依怡



施曾聖惠



曾詩楷、李遠芬  
伉儷



Amber Lin





## 鑽石



陳斐妮



莊元柏、張沛珊  
伉儷



邵怡閔



洪雪鈴



謝月文



江淑津



彭國慶、楊蕾馨  
伉儷



吳美虹



吳奕德



張簡志明、童琇曲  
伉儷



鄭美玲



吳秉璋、汪靜  
伉儷



何惠雯



王惠子

## 白金



許惠玲



蘇翔雲



楊俊德、曾品靜  
伉儷



許淑琴



李怡樺



朱依萍



林禹彤



楊秋妹



吳佳蓉



郭怡宏、李亭逸  
伉儷



李昭賢



李國湧、褚柏菁  
伉儷

## 白金



胡信舜、黃瑞蘭  
伉儷



張銘益、王玉貞  
伉儷



周義偉、陳雪亮  
伉儷



陳瑩甄



葉筱柔



羅雅文

陳秋鎂

## 黃金



張寶桂



吳昱奇



陳相歷



田樹環



邱毓璋



伍幼詩



張蜀慧



蔡茹萍



黃意如



徐瑜婧



黃玉鳳



孫銘君



賴憶萱



黃淑真



黃仔怡



林岳慶



張以廷



呂宜琿



連沛葵



孫瀚祥



林美欣



黃巧妮



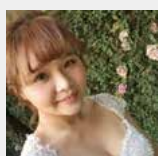
游京諺



曾少菲



洪郁嵐



王玉青



康儷藍



林雪映



羅子君



李銘健



## 黃金



王宛瑜



黃凱莉



蔡淑逸

李沛純  
莊巧菁  
李燕青  
陳美妃  
顏辰霓  
蕭嘉屏  
林春年

張韻璋  
侯富霞  
林奕君  
林淑芬  
傅玉琴  
陳依婷  
陳俞宏

劉玉英  
郭莉津  
王驥平  
林紀均  
許家芬

## 銀級



畢馨芸



孫艾琳



陳淑惠



洪月碧



張惠雅



曾詩紘



陳星妤



陳靖緘



歐書廷



鄭淑菱



賴宛均



陳妙如



方杰林



盧柏靜



莊昀霓



莊雪娥



汪芝穎



劉凰如



邱鳳娟



徐巧芸



吳怡萱



鄭湘蕤



郭德芬



徐紫綾



吳靖潔



李沛淇



王芊詠



羅惠玲



林靜芳



陳宣云



# 榮譽榜

## 銀級



陳穎婕



謝佩珊



陳慧盈



劉惠苓



吳雅萍



黃閱歆



曾葛雅翠



曾永昌



楊美月



宋依穎



張順翔



高永家



周崇媛



林芷瑜



溫依昀



李宜靜



沈玉貞



黃瓊瑤



陳玉紹



王孟愉



王雅麗



陳家綺



林子修、陳倩儀  
伉儷



林靜儀



洪儀芳



林錦惠



林思辰



馮芝嫻



陳家翎



林丹萍



彭于素



顏小華



盧昕玉



侯玥君



方依琳



楊南希



彭日臨



林怡利



吳怡欣



謝桑綺



曾品穎



林心美



黃曉菁



周優香



孔金燕



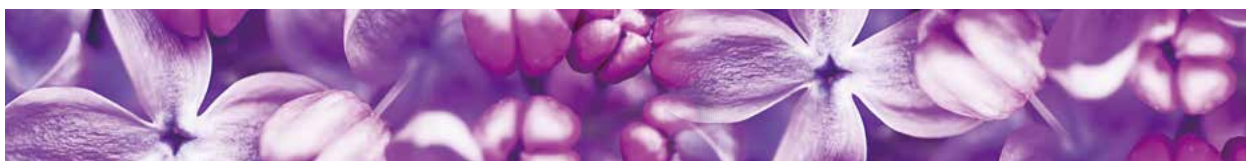
王淑萍



熊晶



李亭禎





## 銀級



李庭婕



李榮



林玉真



林秀微



林品誼



洪玉玲



胡逸驊



馬育晴



章婉婷



陳靜儀



曾芳玲



黃姿樺



黃婕以



黃瑞恩



黃詩朝、葉仔真  
佻儷



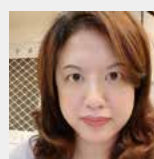
溫惠如



廖儀靜



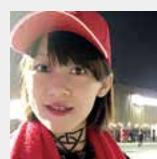
劉家蓉



蔡沛耘



賴拓



簡玉玲



梁書傑



張杏而



李惠君

胡月女  
鍾嘉芬  
謝月玲  
蔡垂呈  
邱賴月霞  
邱祺竣  
郭昭末  
彭馨慧  
郭舒蓉  
賴于婷  
李秋芸  
施皓怡  
王壽韡  
郭士維  
吳曾新招

蔡貴年  
王信傑  
謝佳珍  
顏素暖  
郭綉真  
黃麗珠  
李輝蘭  
黃世賢  
陳佳燕  
滕道姮  
黃淑華  
林澄華  
黃佳雯  
朱苗英  
李國禎

蕭建榮  
涂宇辰  
徐柏月  
劉鄭素丹  
潘麗菲  
張一中  
蔡志展  
劉俊亨  
鄒采彤  
王雅玲  
高玉君  
黃曉玲  
梁敏玲  
張惠蓉  
顏小蘭

邱婉婷  
陳昕旎  
蔡亦金  
張以辰  
劉揚旭  
變玲  
楊紫葳  
黃淑華  
吳銀玲  
陳鈺樺  
賴金鶯  
洪玉裡  
陳筠臻  
陳益鍾  
廖于嫻

顧秦卉  
楊國彬  
莊却  
方詠竹  
王健龍  
王雅慧  
何宗穎  
吳佳樺  
吳雨霖  
吳雅惠  
李明璋  
李國安  
林秉樺  
林鈺峰  
林麗玲

胡育誠  
康茹珊  
張加芬  
張春茶  
張進勝  
張蕭明美  
許玉純  
陳光陽  
陳雪玉  
陳愷均  
陳筱雯  
陳誼穗  
陸平  
楊斐如  
劉靜儀

潘秀麗  
蔡佳豪  
蔡洵庭  
賴盈岑  
謝惠佳  
謝麗珠  
鍾宛嫻  
簡汝嫻  
簡綵婕  
羅琍伶



一步一腳印 · 走出自己的路

# 榮譽榜

2017年7月前晉升  
2017年7~12月合格

## 雙藍鑽



Steven & Monica  
Hsiung



David & Tawnya  
Hsiung

## 鑽石 總裁



伊嫻綺

## 藍鑽



阮瑞昌、蔡佳秀伉儷



劉志仁、蔡滿伉儷



蘇文章、黃惠鈺伉儷



簡志訓、洪素如伉儷



Wendy Wang



黃靜瑩



王淇蓁







# 鑽石



羅彥成



陳秋香



黃和年



吳晶淳



吳東翰



黃佳美



莊永煬、徐涵沁  
伉儷



高佳荷



蘇嘆沔、黃芷鈞  
伉儷



壽華林、管敏容  
伉儷



郭圍李



謝佳玲



羅郁棋



孫德富、王錦雪  
伉儷



王添雄、林秀琪  
伉儷



郭湘錯、鄭舒方  
伉儷



呂育容



程彥俊、李惠娟  
伉儷



吳宜達、林曉青  
伉儷



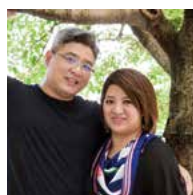
吳翰霖、王語安  
伉儷



林宜蓁



王慶麟、顏秋滿  
伉儷



鄭秀微

## 白金



李仁敏

謝錫勳



阮巧恩

張裕信



劉曉均

江宥穎



謝賀全

游京樺



黃淑慧



謝卉芝

## 黃金



王宥筠



陳姿文



梁珮媛



張祖望



吳依儒



陳珀光



陳美吟



楊順智



江紫緜



楊茗惠



黃清文



周淑珠



王英輝



林政霖



黃順綿



楊正浩



李婕瑩



王鴻章、張寧  
伉儷



何麗玲



林培恩



林岳慶



廖芳英



王濟政



吳雨真



林恆岑



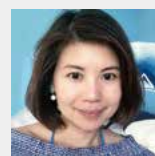
林郁惠



劉千榕



喻麗紅



周宜欣

陳繹茗  
劉雨緜  
黃雅婷

黃盈禎  
謝侑臻  
林宏洲、張秀珠  
伉儷

張宏達  
蘇彥丞  
閻永安

黃心好  
吳桂筵  
張啓林

賀筠惟  
張書寧  
高瑞偵

郭家蓉  
簡于翔  
袁楚威



## 銀級



廖春美



白祐麒



羅美秀



梁夏壽、謝秀金  
佻儷



石玉如



陳建良



陳麗玉



葉雲



鍾芯亞



李漫珍



劉秉豐、李秀糅  
佻儷



林姿綾



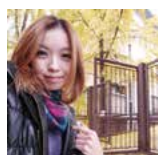
蔣曉薇



文以德



王美桃



江婉蓉



王秀琴



張瀟方



謝美玲



李宛蓁



羅壽鳳



撒忠鼎



王惠玲



潘月香



林佩珊



林秀珍



陳沛瑄



梁雅婷



吳佑蔚



蔡尹文



黃娟娟



何怡蓁



洪素琴



吳淑鈴



羅徵妃



孟冠儒



張進忠、張釋  
家、佻儷



涂丹桂



徐村奇



謝如端



黃如敏



楊主正



# 榮譽榜



## 銀級



林依錚



張盛貞



游潤成、何佩蓉  
伉儷



葉啓芬



陳秀珍



張愷貞



王修賢



陳美秀



林秋欣



郭倩如



曾慧齡



李秀妍



張薰方



林佳雲



林佳蓉



林秋雲



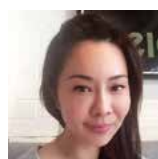
劉育欣



鄭瓊玲



賴廷豐



謝淮芝



劉諺其



葉倩汝



廖燕茹



李玥榮



賴鼎陽



楊志慧



李琬慈



黃琦璋



吳惠馨



許雅嬪



林秀璘



張明福



李信助



黃惠玲



張簡美新



丁兆齡



黃柔



張素滿





## 銀級



張恆珊



李梅



陳郁蕙



陳翠娥



郭雅芳



粘毓珊



王馨瑜



林子嵐



余月華



陳久玲



徐家珍



劉佳雯



郭菁霖



鐘鋒鍵



王雅慧



陳圓綾



王咨瑾



曾淑靖



劉甄錚



陳嫵羽



周森燕



左鎮榮



王羽暄



劉芬玲

宋裕達  
蘇晉儀  
顏學俊  
何宜珊  
張芷寧  
古青璇  
孫于婷  
許巧兒  
洪鈿滄  
陳昉  
邱建綸  
汪玗  
王翌  
張貴欽  
呂嘉禎  
施龍偉  
周淑雲  
倪子婷

邱莉茱  
吳蔡梅  
徐家康  
余欣葵  
田子漩  
張文萍  
楊詠安  
周美妹  
黃彥智  
楊琇媛  
蔡裕崙  
馮耘蕪  
朱云齊  
邱品華  
陳怡君  
劉家熒  
江孟蓉  
方玉如

邱霈洁  
蔡慶皇  
黃馨儀  
曾清潭  
柯淑惠  
張智維  
羅云  
易時  
廖家華  
蘇清足  
許鄭月裡  
邱緯綸  
杜恒昌  
蘇晏霆  
鄭婷月  
胡美色  
翁雅慧  
廖美珍

薛嘉琪  
汪以諾  
溫孟君  
陳恬琳  
蔡娘姿  
林美凰  
翁鑾璇  
曹鈞筑  
呂秀齡  
郭瑄  
謝春英  
丁增擢  
許峰璋  
李亭逸  
鄧琬霖  
許秀華  
施鎮水  
陳乙萱

葉張秀華  
施冠澤  
陳文萱  
蔡佳錚  
史景元  
李靜生  
陳志成  
劉國珠  
陳需洹  
郭楓薇  
鄭秀怡  
劉玳爾  
廖國璋  
林秉毅  
莊徐月敬  
余張春女  
林淑姿  
游雅貽

蘇伊鈴  
周燕秋  
朱怡靜  
傅怡甄  
徐思婷  
徐俐甄  
江美容  
黃美滿  
黃滿霞  
洪采虹  
曾婉煊  
黃惠宇  
彭巧珊  
江俞佳  
施伊庭  
劉侶均  
許雅慧  
邱碧玉

左鎮傑  
游振南  
陳泗泉  
李玉蘭  
陳淑棋  
林詩婷  
羅平耀  
張馨分  
李瓊珠

# dōTERRA®

## 多特瑞勇於與眾不同

### 表揚規則

#### ◆ 新晉升各級別獎章

##### 總監 Director

資格：每月個人業績100 PV / 團體業績1,000 OV  
達成此位階以上者將於每月快訊表揚

##### 執行總監 Executive

資格：每月個人業績100 PV / 團體業績2,000 OV  
達成此位階以上者將於每月快訊表揚

##### 菁英 Elite

資格：每月個人業績100 PV / 團體業績3,000 OV  
達成此位階可獲頒晉升證書



##### 尊爵 Premier

資格：每月個人業績100 PV / 團體業績5,000 OV  
二條親自介紹合格的執行總監  
達成此位階可獲頒晉升證書



##### 銀級 Silver

資格：每月個人業績100 PV  
三條親自介紹合格的菁英



達成此位階可獲頒晉升證書及銀級聘章，另將同時獲頒上面有菁英、尊爵、銀級三個墜飾的手鍊。



##### 黃金 Gold

資格：每月個人業績100 PV  
三條親自介紹合格的尊爵



達成此位階可獲頒晉升證書、黃金聘章與墜飾。



##### 白金 Platinum

資格：每月個人業績100 PV  
三條親自介紹合格的銀級



達成此位階可獲頒晉升證書、白金聘章與墜飾。



##### 鑽石 Diamond

資格：每月個人業績100 PV  
四條親自介紹合格的銀級



達成此位階當月可獲頒晉升證書、鑽石聘章與墜飾；達成表揚規則期間的兩次鑽石位階，將於晚宴上獲頒鑽石獎座。達標三次鑽石，將另獲頒皮質公事拉桿箱。



##### 藍鑽 Blue Diamond

資格：每月個人業績100 PV  
五條親自介紹合格的黃金



達成此位階當月可獲頒晉升證書、藍鑽聘章與墜飾；達成表揚規則期間的兩次藍鑽位階，將於晚宴上獲頒藍鑽獎座。達標三次藍鑽，將另獲頒Tumi名牌登機箱。



##### 鑽石總裁 Presidential Diamond

資格：每月個人業績100 PV  
六條親自介紹合格的白金



達成此位階當月可獲頒晉升證書、鑽石總裁聘章與墜飾；達成表揚規則期間的兩次鑽石總裁位階，將於晚宴上獲頒鑽石總裁獎座。達標三次鑽石總裁，將另獲頒Tumi名牌大型行李箱。





dōTERRA®源自於拉丁文，意思為「大地的禮物」。

dōTERRA®美商多特瑞以CPTG®專業純正調理級認證精油，將最純萃、最優質的產品，引進精油市場及每個人的生活中。我們知道，這一路上如果沒有您們的參與與分享，dōTERRA®不會有機會與世界一起分享這來自大地的禮物，而它所帶給我們幫助，是如此的廣闊。



每當您達成一個新的里程碑，或是完成任何目標，我們要與您一同歡慶。因為這每一次您所創新的新里程碑，都是因為您的努力而成就。只要有目標、有夢想，就可以擁有更高的動力，全力以赴，達成目標。




艾蜜莉·萊特 Emily Wright  
創辦人暨行銷業務副總裁



### ◆ 台灣年會表揚規則 表揚期間：當年度7月至12月，於下一年度年會表揚

表揚類別	新晉升	現任位階	新晉升表揚地點	保留席	表揚內容
銀級 黃金 白金 	表揚期間， 達最高位階一次  1月至6月新晉升者， 於表揚期間再次達最高位階一次	表揚期間， 再達最高位階一次 為該位階合格者	會場 表揚	無	表揚緞帶 雜誌榮譽榜 現場榮譽榜
鑽石 藍鑽 鑽石總裁以上 	表揚期間， 達最高位階二次  1月至6月新晉升者， 於表揚期間再次達最高位階二次	表揚期間， 再達最高位階二次 為該位階合格者	晚宴 表揚	符合 新晉升和 現任位階者	表揚緞帶 雜誌榮譽榜 現場榮譽榜

### ◆ 領袖挑戰營表揚規則 表揚期間：當年度1月至5月

表揚類別	新晉升	現任位階	新晉升表揚地點	保留席	表揚內容
銀級 黃金 白金 	表揚期間， 達最高位階一次	表揚期間， 再達最高位階一次 為該位階合格者	會場 表揚	無	雜誌榮譽榜
鑽石 藍鑽 鑽石總裁以上 	表揚期間， 達最高位階二次	表揚期間， 再達最高位階二次 為該位階合格者	晚宴 表揚	符合 新晉升和 現任位階者	雜誌榮譽榜

### ◆ 2018年官網、大廳榮譽榜及快訊表揚

表揚方式	考核	銀級 ~ 白金	鑽石以上
官網 榮譽榜	新晉升 表揚	刊登名字於新晉升名單(每月更新)	刊登於新晉升名單(每月更新)，在12個月內達第二次，會刊登照片。
	現任位階 (2018新制)	2017年度當年度需要維持最高位階一次刊登姓名、該合格位階  2018年度每半年維持最高位階一次，將持續刊登姓名、照片、該合格位階。 ▶ 1月-6月，7/15開始更新 ▶ 7月-12月，隔年1/15開始更新	2017年度維持最高位階一次，將持續刊登姓名、照片、該合格位階。 ▶ 於2018年1/15開始更新  2018年度每半年維持最高位階一次，將持續刊登姓名、照片、該合格位階。 ▶ 1月-6月，7/15開始更新 ▶ 7月-12月，隔年1/15開始更新
營業大廳 鑽石榮譽榜	新晉升 (2018新制)	無	新科鑽石首次達標12個月內達第二次，刊登姓名、照片、該合格位階，刊登姓名、照片、該合格位階。
	現任位階 (2018新制)	無	2018年度開始每半年維持鑽石以上最高位階一次，將持續刊登姓名、照片、該合格位階。 ▶ 1月-6月，7/15開始更新 ▶ 7月-12月，隔年1/15開始更新
營業大廳海報	新晉升	無	新晉升一次(每月更新)
刊物專訪	現任位階	無	刊登於活動專刊及當期雜誌 ★ 新科鑽石首次達標，12個月內達標第二次將刊登為封面人物專訪。 ★ 藍鑽首次達標，12個月內達第二次，將刊登一頁專訪。

# dōTERRA® 2018 領袖挑戰營 7/27-28

## 要成為一位**卓越的領導者** 懂得如何發揮所長**才是王道**

您知道“偉大領袖與普通領袖的差異在哪嗎？”  
差別就在於偉大領袖在某些方面的表現異常出色。  
他們之所以優秀，並不是因為沒有個人缺點，而是懂得如何突顯個人優勢。  
2018領袖挑戰營，邀您一起，找出優勢，創造屬於自己的精采故事！

日期：2018年7月27(五)~7月28(六)  
地點：另行公告(請密切注意公司官網最新消息)  
報名資格：2018年1月~5月達成至少一次銀級及以上之產品顧問  
報名辦法：請上購票網站<http://www.doterra-ticket.com.tw/tickets>  
或掃描QRcode進入購票



小提醒：開放報名購票的時間，請密切注意公司官網最新公告！

票別	報名期間	費用
早鳥票	公告日起~6/30(六)	3,300元
一般票	7/02(一)~7/20(五)	3,800元

dōTERRA 美商多特瑞台灣分公司

TEL : (04)2210-7105 FAX : (04)2251-1565 訂購服務信箱 : [twid@doterra.com](mailto:twid@doterra.com)

營業時間  
北中高 週一到週五 12:30-20:30 (最後抽號至20:10)  
週六 10:00-14:00 (最後抽號至13:40)  
新竹 週二到週五 12:30-19:30  
每月最末週六 10:00-14:00 (最後抽號至13:40)

台中總公司 台中市西屯區文心路二段201號22樓之1  
台北精油生活館 台北市松山區敦化北路88號8樓之3  
高雄精油生活館 高雄市前鎮區中山二路260號11樓之1  
新竹精油教室 新竹縣竹北市自強六街15號

