



領導

達到黃金



擴展您的團隊

恭喜您晉升銀級！您準備好將生活與事業提升到更高層次了嗎？邁向黃金的關鍵在於建立團隊成員的信念，並培育可複製的文化。在這份指南中，您將學習如何透過指導與培訓，以愛與支持來引領團隊。



+ 您的經營者

怎樣達到黃金：

- 持續分享精油
- 提供商機
- 啟動經營者並教導客戶
- 培訓並指導經營者

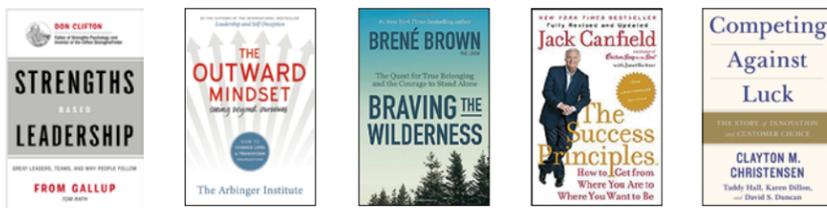
= 成果

- 改變生命
- 自我成長
- 創造持續性收入*

在網絡行銷領域取得巨大成功，關鍵在於激勵人們反覆實踐關鍵行動。



個人成長推薦



關鍵行動步驟

1. 個人發展
 2. 分享 / 邀請
 3. 課程 / 一對一
 4. 客戶註冊
 5. 健康生活評估
 6. 商業機會概覽
- 詳情請參閱啟動手冊

* 所示數字為2017年度平均值。實際結果可能有所不同。首次收入通常遠低於此。詳見機遇與收入披露說明：doterra.com > 我們的倡導者 > 宣傳單頁。

點燃成功之火

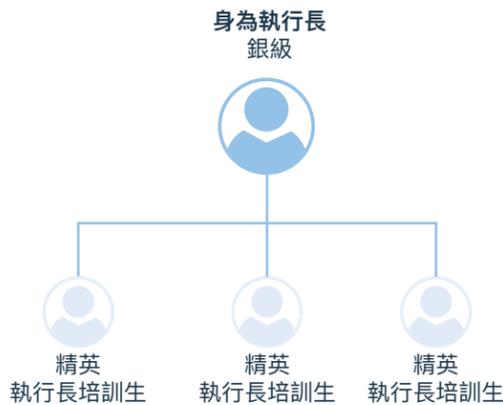
成為您事業的執行長

恭喜！身為銀級，您已躋身dōTERRA®領導階層之列。擔任自己的執行長既令人振奮又令人畏懼！請牢記：您是掌舵者，但並非孤軍奮戰。儘管您的推薦人、上線及其他夥伴通常不參與您的日常事務，但他們的經驗可作為您持續學習的寶貴資源。

↓ 參閱 *Leverage Upline And Corporate Support*.

提示

每天以百萬美元企業執行長的身分行事，終有一日你將成為真正的執行長！*



合格的經營者在組織內管理團隊，需要獲得信任與尊重，並透過符合等級的活動成長。協助他們為成為事業的執行長做好準備！即使尚未真正「發掘」這些領導者也無妨。只要持續採取正確行動，他們終將茁壯成長。

成功的領導者會確保頂尖「管理者」定期接受指導——這並非以主管身份，而是以戰略問責夥伴的姿態進行。您正是團隊懷抱更大夢想、創造卓越績效的核心推手。

你能成就萬事，但無法包辦萬事。請聚焦你的努力：

- 1 設定並引導團隊願景與策略。構思並定義未來成果。擬定計劃後，清晰傳達目標方向與實踐路徑。協助團隊成員同樣做到這點。
- 2 建立複製文化。文化始於你自身。以身作則，展現你期望被複製的典範。以激勵取代命令。無論級別高低，永不放棄招募新成員的習慣。
- 3 配置資源。時間、精力與資金是經營事業的關鍵資源。負責任地追蹤、衡量並投資於能創造成果的活動。持續尋求導師指導。

燃起突破限制的期望

人們常容易誤解成功的根源。儘管你可能忍不住將目光投向上線或dōTERRA總部，心想「只要他們能……我就能……」，但繁榮的創造權始終掌握在你手中！此刻就決心放下「他人握有成功鑰匙」的迷思。

摒棄那些期待。不妨寫封信給引薦人，感謝他們引領你認識dōTERRA，感謝他們對產品、機會以及你本人的信任！告訴他們，這份信念已成功傳遞給你——從今往後，身為dōTERRA領袖，你承諾將他們及其經驗智慧視為珍貴資源，絕不作為推諉藉口。為他們助你走到今日所做的一切表達衷心感激。

當你全權承擔dōTERRA事業發展的責任時，一切都會變得更好。

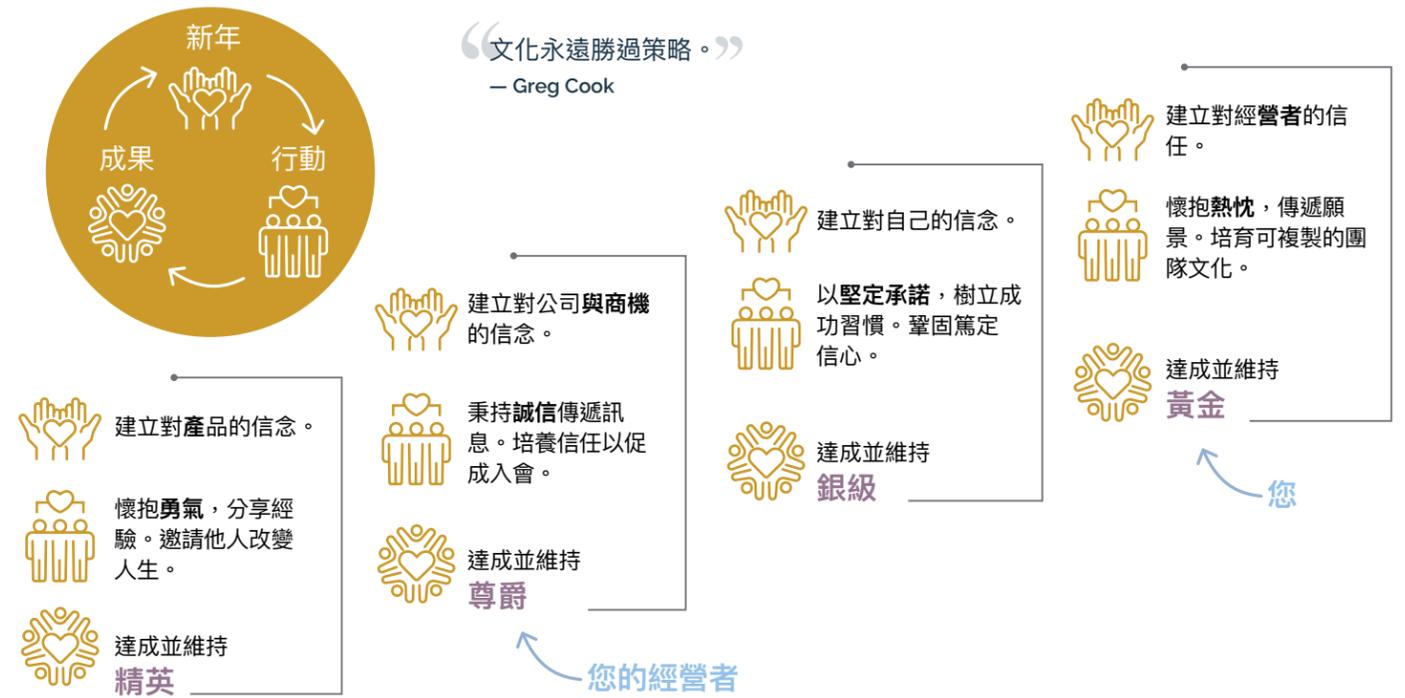


“領導者會勾勒出理想未來的藍圖，然後邀請人們跟隨他們前往。”
— Andy Stanley

成為領導者

引領——這是你的使命

任何晉升至銀級或以上職位的領導者，其重要職責在於維繫並培育連結文化與健康人際關係。打造一個重視每人的價值、賦予歸屬感的社群。關懷文化正是dōTERRA®的核心精神。當您與團隊成員致力服務他人，為每個接觸的生命帶來更多愛、希望與健康時，請預見這將創造的非凡成果。這正是值得複製的文化，更是通往持久影響力的途徑。



點燃黃金之火。建立對團隊成員的信念。

晉升黃金是值得追求的目標！想像當這個級別穩固後，所能創造的持續收入正是多數人夢寐以求的處境。*全美僅有百分之二的人具備足夠紀律，能持續儲蓄四十年以創造同等被動收入。此成就將使您躋身所有成功直銷者中的頂尖百分之一。

孕育黃金級別的文化，由堅信夢想力量、勇於實踐關鍵行動的人們構成。成功的關鍵在於將願景有效傳遞給團隊成員，使其複製這些行動。我們的獎勵制度重視領導力——當團隊成長時，您亦同步成長。

然而，單純複製關鍵行動並不足以帶來長期成功與穩定被動收入。這是場人際關係的事業。你肩負著影響雙重文化的責任：顧客文化涵蓋團隊社群中的每一位成員，而經營者文化則由所有渴望建立成功事業的團隊成員組成（詳見第12-19頁）。運用本指南支持你的領導力發展與團隊壯大。

傳遞願景。培育可複製的團隊文化。

黃金等級規劃

制定策略

支援三位關鍵建設者晉升為尊爵。

姓名	尊爵 <input type="checkbox"/>
他們的優點	
他們的初衷	
關鍵支援需求 / 激勵措施	
一起回顧	
<input type="radio"/> 訓練手冊 <input type="radio"/> 等級規劃	
經營者 1	執行總監 <input type="checkbox"/>
-----	所需2000團隊業績
-----	一般團隊業績
-----	所需團隊業績
關鍵所需支援	
經營者 2	執行總監 <input type="checkbox"/>
-----	所需2000團隊業績
-----	一般團隊業績
-----	所需團隊業績
關鍵所需支援	
附加經營者:	執行總監 <input type="checkbox"/>
-----	一般團隊業績
-----	所需團隊業績
關鍵所需支援	
-----	所需5000團隊業績
-----	總計團隊業績
-----	所需團隊業績

為何我信任我的經營者並領導團隊：

姓名	尊爵 <input type="checkbox"/>
他們的優點	
他們的初衷	
關鍵支援需求 / 激勵措施	
一起回顧	
<input type="radio"/> 訓練手冊 <input type="radio"/> 等級規劃	
經營者 1	執行總監 <input type="checkbox"/>
-----	所需2000團隊業績
-----	一般團隊業績
-----	所需團隊業績
關鍵所需支援	
經營者 2	執行總監 <input type="checkbox"/>
-----	所需2000團隊業績
-----	一般團隊業績
-----	所需團隊業績
關鍵所需支援	
附加經營者:	執行總監 <input type="checkbox"/>
-----	一般團隊業績
-----	所需團隊業績
關鍵所需支援	
-----	所需5000團隊業績
-----	總計團隊業績
-----	所需團隊業績

我是黃金領導者
——人們渴望追隨的領袖——
達到期限

(您符合資格月份的最後一天)
我會感到

預先表達對成就感受的感激之情，為你的成功注入動力。

姓名	尊爵 <input type="checkbox"/>
他們的優點	
他們的初衷	
關鍵支援需求 / 激勵措施	
一起回顧	
<input type="radio"/> 訓練手冊 <input type="radio"/> 等級規劃	
經營者 1	執行總監 <input type="checkbox"/>
-----	所需2000團隊業績
-----	一般團隊業績
-----	所需團隊業績
關鍵所需支援	
經營者 2	執行總監 <input type="checkbox"/>
-----	所需2000團隊業績
-----	一般團隊業績
-----	所需團隊業績
關鍵所需支援	
附加經營者:	執行總監 <input type="checkbox"/>
-----	一般團隊業績
-----	所需團隊業績
關鍵所需支援	
-----	所需5000團隊業績
-----	總計團隊業績
-----	所需團隊業績

OV = 團隊業績

每當有符合資格的執行總監時，請勾選其姓名。當所有經營者均被勾選且每條業務線達到5,000業績時，您即晉升為黃金級會員！

請視需要額外列印階級與三次方計畫表。

建立領導者習慣

即刻選擇卓越

若你能更充分地發揮潛能，你的生活將有何不同？人生又將如何改變？《The War of Art》作者 Steven Pressfield 指出：“多數人擁有兩種人生：我們實際活著的人生，以及我們有能力活出的人生。”

成就卓越不僅需要知識。偉大需要將所知化為行動。多數人只要持續實踐已有的知識，就有能力將收入提升兩倍甚至三倍。*然而，目標卻被不斷重新協商，理念被追逐，成功被延遲。

“偉大與平庸的差距微乎其微，成果的差異卻天壤之別。”
— Michael Lennington and Brian P. Moran.

成功的關鍵因素在於持續執行。卓越成果屬於那些多講述幾次故事、多發放幾份樣品、多撥打幾通電話、多進行幾次一對一會談、並多跟進幾位潛在客戶與現有客戶的人。簡而言之，我們的事業本質是數字遊戲——你改變的生命越多，你的卓越就越發輝煌！



成功的三大核心原則

- 1 即刻選擇卓越
- 2 做出並履行承諾
- 3 對自己的行為和結果負責

內容靈感源自 Michael Lennington 和 Brian P. Moran 的《12週做完一年工作》。

實際收入可能有所不同。平均收入較低。請參閱當前機會與收入披露摘要，網址：doterra.com > 我們的倡導者 > 宣傳專頁。

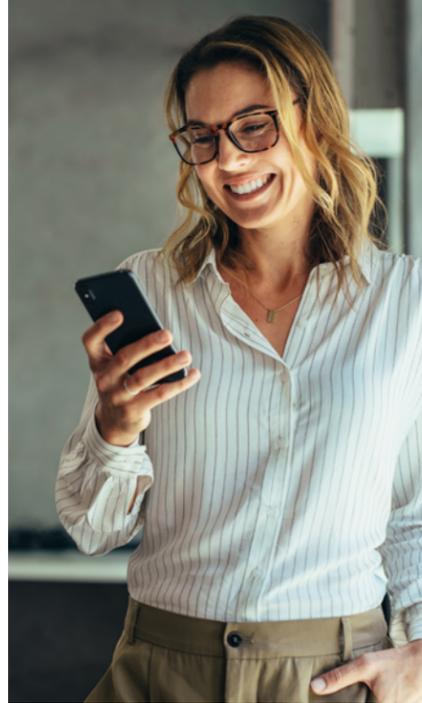
拓展您的網絡

建立成功事業的關鍵之一，在於理解你所服務的對象。你越能清晰簡潔地界定合作對象，就越容易掌握與他們建立連結的方式。若試圖觸及所有人，訊息可能過於「泛泛而談」而效果不彰。聚焦的訊息能讓你更具共鳴性，從而深化人際連結。

釐清您的目標網絡對象：

- 您傾向與哪些人相處並樂於共度時光？
- 您與哪些人合作最愉快且成效最佳？
- 您所吸引的對象具備哪些共同特質？
- 您最熱衷分享精油或dōTERRA的哪些面向？

這些答案將揭示您的目標網絡輪廓。為深化認知，請填寫以下內容：



1 你熱衷於服務哪些人？

他們是誰？

他們如何利用時間（例如：優先事項、興趣、嗜好）？

他們常去哪些地方購物、聚會或消遣？

他們的希望、夢想與健康目標是什麼？

2 他們需要解決哪些憂慮、問題與痛點？

他們最大的顧慮、痛點、掙扎與憂慮是什麼？

什麼事讓他們夜不能寐？

3 dōTERRA如何成為滿足他們需求與渴望的解決方案？

產品

商機

哪些人並不適合您的目標網絡？

您的目標網絡

根據您所寫的資訊，請概述目標網絡：

他們是誰：_____

他們需要什麼：_____

促使他們尋求您的解決方案的動機：_____

您正在尋找那些正在尋找您的人

隨著目標網絡的輪廓日益清晰，此刻正是展開人才搜尋的絕佳時機。

您對網絡的理解越深入，就越能流暢地與他們溝通，並自然而然地知道如何協助他們邁向以dōTERRA®解決方案為核心的生活方式與事業。請專注於您作為解決方案提供者的角色。您是連結人們與他們所尋求答案的橋樑。

制定計劃，善用前頁提到的寶貴認知，激發潛在客戶的熱情並推動他們採取行動。

連接策略

1 您的目標客群最感興趣的課程為何？哪些課程名稱能引發他們的興趣？集思廣益構思簡潔而具吸引力的課程概念，傳達dōTERRA如何成為解決他們優先事項的方案。

2 目標客群可能參與哪些類型的活動？您所在地區是否有舉辦類似的活動？能否在這些活動中設置攤位？若可行，哪些行銷方式能有效與他們建立關係？您將如何在活動中辨識目標客群？

3 深入思考目標客群的具體需求。哪些dōTERRA產品最適合與他們分享？最佳分享方式為何（例如：滾珠瓶、迷你噴霧瓶、芳香調理手部療法、教育教材）？

4 何種激勵措施最能吸引他們？如何運用這些措施促使他們參加課程、預約一對一諮詢並鼓勵註冊？

5 目標市場中的影響者應具備哪些特質？他們擁有哪些優勢、技能或資格？特質可包含：對健康知識的熱忱；特定領域的經驗與公信力；充足的時間、精力、資金、人脈或影響力。

6 什麼能激勵此類影響者建立dōTERRA事業並成為團隊領導者？您與團隊/上線能提供哪些資源？如何協助新創建者啟動事業？

「沒有什麼能比將所有精力專注指定目標上，更能為你的生活增添力量。」
— Nido Qubein

↓ 運用「What You Do」練習來完善你的初次對話方案。

掌握商業簡報技巧

拓展您的影響力

分享dōTERRA®商機與分享產品同樣令人欣喜。這些正是您的解決方案！當聽眾聆聽您的訊息時，請設想他們的思緒：

- 「這會是我苦尋已久的答案嗎？」
- 「我是否找到了照護自己與家人的契機？」

請自信地演講。您正在推銷的是商機，並提出極具吸引力的邀請。

當身邊親近之人觀察您的生活方式、態度與行動後主動尋求了解時，這份驚喜往往出乎意料。您的生活方式，正是吸引關鍵契機的最佳途徑。邀請潛在合作夥伴參與輕鬆的晚餐交流或正式商業簡報，讓對方預留時間並以承諾出席的態度認真看待你的邀約。

商業簡報意圖：

- 傳達產品價值與合作契機。
- 有效吸引人才加入社群，闡明與您共事的優勢。
- 拓展團隊影響力，改變更多人生。

遵循PIPES活動流程奠定成功基礎：

1. 準備

擬定潛在客戶名單。運用「拓展人脈網絡」（第8–9頁）掌握目標客群來源。

📌 參考 *Prepare You to Recruit Successfully*。

2. 邀請

無論從事何種客戶支援工作，都要設法為業務播下種子。建立連結並進行真誠互動。

3. 演講

精進簡報技巧。點燃對方對產品的熱情與賺取收益的渴望。追蹤入會趨勢，確保訊息能引起聽眾共鳴並促使他們採取行動。

提示

如何實現複數化過程：

- 我在你面前示範教學。
- 我與你共同教學。
- 你在我面前示範教學。
- 你在你新夥伴面前示範教學。
- 你與新夥伴共同教學。
- 他們在你面前示範教學。
- 如此循環往復。



站到你的團隊成員面前

當新經營者初次招募商業夥伴時，請以經驗豐富的上線身分參與，展示商機並建立可信度（參見培訓手冊第11頁）。你正是可能性的活生生見證。在討論中展現力量與信念。

此舉能達成兩大目標：

1. 你成為具影響力的第三方見證人。
2. 你示範了成功的商業簡報模式。

📌 透過 *Effective 3-Way Calls* 了解如何操作。



業務概覽議程（20–30 分鐘）



目的：

- 1 召集人員、傾聽需求，並介紹dōTERRA®商機。
- 2 聚焦與會者需求；了解並分享此商機如何契合其需求。

可選：添入經營者或領導者與會者的影片及/或見證分享，擴展為完整課程演示。

- 2–5 分鐘：建立關係 / 分享個人故事（1–2 分鐘）
- 1 分鐘：闡明意圖
- 2–5 分鐘：了解對方處境（水桶 vs. 管道——第 2 頁）
- 2–5 分鐘：dōTERRA 的優勢（第 3 頁）
- 2 分鐘：實踐所需條件（第 4–5 頁）
- 2 分鐘：獎勵計劃說明（第 6–7 頁）
- 4–5 分鐘：規劃願景與選擇路徑（第 8–9 頁）
- 5 分鐘：後續行動步驟（第 10–11 頁）
- 問答環節：其他疑問解答

決定的四扇門 引領人們前進的策略

1 建立銷售模式



透過提問探索：

- 你現狀如何？
- 你目標的是什麼？
- 需要哪些條件才能達到？
- 你對實現目標的決心有多堅定？

此第一步旨在協助潛在客戶釐清自身在健康、財務、人生目標、人際關係及改善生活等層面的落差。

2 與dōTERRA合作



透過故事建立連結：

- 講述您的故事
- 我曾是誰？
- 我當時如何處境？
- 曾面臨何種困境？
- dōTERRA 如何解決？
- 此刻我正邁向何方？
- 分享選擇成為夥伴的核心理由

請確保故事貼近主題、引發共鳴且簡短（2分鐘內）。

3 承諾創業



分享可能性

- 介紹獎勵計劃
- 選擇發展路徑：賺取產品費用、補充或取代收入

簡要說明獎勵計劃後，在分享收入可能性後，邀請對方選擇適合的發展路徑。

4 開始



介紹前三個步驟

- 設定下次會議時間以推進後續步驟。

參閱《訓練手冊》中的成功時間表（第18–19頁）。

注意：若潛在經營者在承諾前希望獲取更多資訊，請分享關於dōTERRA產品、獎金制度、使命與文化的影片及其他資源。



下一步：啟動您的新經營者

養成習慣，始終邀請對方邁向下一步。當新經營者使用《分享指南》完成首次簡報並獲得數名新註冊會員後，便是進行啟動概覽的時機。建議與您的上線共同舉辦每月啟動營，兩者結合運用可達致最佳成效。在經營者體驗的關鍵初期數週內，請安排頻繁互動。

提示

現身服務，發現每個人都是途徑，而非終點。

培養可複製的模式

改變生命並創造持續收入

建立成功的dōTERRA®事業與收入管道的終極目標，源於引領複製文化的實踐。當您剖析傑出dōTERRA領袖的成功之道，會發現核心要素始終如一。這些即PIPES要素正是成就事業的根本原則。實踐這些關鍵行動的方式，自然會融入個人風格。最初吸引人們的是您！真正的成功之路唯有透過複製才能達成。

成功的經營者：

- 參與建設活動（PIPES），以改變生命為宗旨。價值創造財富，追求服務他人。
- 分享成功果實。他們因熱愛之事獲得報酬，進而創造持續性收入。

“這純粹是數字遊戲。你的報酬高低，取決於你改變了多少人的生命！”

— Laura Jacobs

支付產品費用	額外收入	取代收入
 <p>輕鬆承諾分享通常可免費獲得產品（每月價值數百美元）。*</p>	 <p>持續投入可創造家庭額外收入（每月數千美元）。*</p>	 <p>全心投入可帶來真正的額外或替代收入，升級生活方式（每月數千美元以上）。*</p>
精英與尊爵級	銀級與黃金級	白金級及以上

身為dōTERRA銀級會員，您正踏上擁有額外收入的道路，邁向嶄新的財務成就境界——兼職工作將成為歷史。您的成功帶來希望與信心，證明替代收入就在眼前。立即考慮加入dōTERRA財務自由計劃，追蹤您邁向財務自由的進程。

善用獎勵計劃

dōTERRA獎勵計劃是領導力驅動的方案，旨在獎勵您培育領導者。此後端獎勵計劃能創造穩定強勁的持續收入，並具備更高潛在回報。相較之下，所謂的前端計劃雖提供快速回報，但通常轉瞬即逝。

此刻正是全力提升等級與三次方計劃的關鍵時刻，藉此創造額外收入。

- 深入理解獎勵計劃。深入剖析細節，掌握各項獎金的獲取資格。
- 避免錯失收益機會。協助新經營者取得獎金資格，理解複製模式的強大效能。
- 善用dōTERRA賦能系列與培訓資源。

成為典範 → 傳授典範 → 複製典範

實際收入可能有所不同。平均收入較低。請參閱當前doterra.com的機會與收入披露摘要。

堅定而能幹的建設者

知己知彼，方能成長

在《啟動手冊》中，我們已闡述了如何識別具備能力與決心的經營者，以便為組織前線職位物色人選。經營者若能自主招募他人，即初步具備能力；若能完成《創業手冊》前三個步驟，則展現決心。若經營者僅具備其中一項特質，其最佳定位通常在您的第二或第三層級。此為理想狀態，但現實未必如此。

至此您已更深入瞭解那些使您晉升銀級的經營者。欲晉升金級，您需親自招募三位經營者（分佈於三個不同分支），且他們須承諾朝尊爵及更高層級發展。這些人可能與您現有的經營者相同，也可能不同——這完全沒問題。

設定期望

透過建立切實可行的期望，促進成長並維繫健康關係。身為上線導師，請以創造前瞻思考的機會來引領方向，降低未來衝突的可能性。

請傳達以下要點：

- 您擁有後盾！您的上線、公司培訓與工具皆是助力。
- 成長是關鍵。提升自我才能創造更多收入。
- 態度決定高低。團隊擴張過程中，困境是自然的歷程。預期挑戰：在面臨挑戰、挫折、懷疑或拒絕時，仍保持心理韌性。

管理期望：

挫折感源於期望與現實之間的落差。

- 重新協商那些不再適用或無關緊要的期望。
- 認識如何避免未來發生不必要的衝突。
- 承諾建立更有效的溝通與責任歸屬機制。

↓ 參考 [Set Expectations](#)。

恢復承諾

若察覺或確知承諾缺失，請審慎檢視最初的承諾內容或其缺失狀態：

- 對方是否曾表明願建立團隊？抑或僅是舉辦課程？
- 您是否在對方尚未承諾活躍期間將新人放在他們下面？

接納他人當前的狀態，而非強求其達到您期望的境界。在未獲取真實承諾前，便施加過多壓力要求對方建立團隊，正是摧毀信任的最快速徑之一。

↓ 參考 [Restore Commitment, Reset Expectations](#)。

“承諾是抗拒的敵手，因其是嚴肅的誓言：堅持前行，無論跌倒多少次，都要重新站起。”

— David McNally

經營者檢查清單：

當成員晉升至精英時，必須培養並維持特定的習慣與技能方能持續成長。評估每位經營者對此進程的投入程度，以及其對達成目標的信心程度。營造學習型文化，激勵每人採取行動，使企業蓬勃發展，願景化為現實！

全心投入

- ___ 使用產品
- ___ 遵循成功時程表
- ___ 安排產品展示
- ___ 邀請潛在客戶參加商機說明會
- ___ 接受指導與培訓
- ___ 參與並推廣活動

具備能力

- ___ 邀請潛在客戶參加簡報活動
- ___ 有效傳授天然解決方案簡報技巧
- ___ 至少招募50%的潛在客戶
- ___ 為每位註冊者進行健康生活評估
- ___ 新會員註冊加入獎勵計劃
- ___ 透過啟動評估啟動經營者

培育經營者，訓練導師

傳遞願景，培育複製力

成功的關鍵之一在於促使經營者實踐關鍵行動步驟。您的事業成長取決於能否有效傳遞願景，並培訓他人精準執行這些行動。經營者管道中的人數規模與服務品質，將決定其成就的可能度。培訓與指導的核心目標，在於提升服務的精緻度。

發展階段

根據經營者當前的發展階段提供支援，協助他們逐步成長為有能力、有決心且獨立的領導者。深入理解每個發展層級，方能有效支持並賦能經營者。

領導者不會瞬間「成熟」。學習在每位經營者發展進程的現階段提供支援，並依需求調整協助方式。邀請每位經營者與您共同檢視《經營者檢查表》（第13頁），對其成就表達讚賞，並在必要時引導其邁向下一階段。

1 了解他們的處境

- 保持培訓等級適切
- 理解領導者培育的過程

掌握信念之源： 心境狀態：



等級相符的培訓

2 從他們所在之處出發

- 了解每位經營者的目標、優勢、承諾與能力
- 運用適當的等級指南

領導者的使命在於傳授經營者與導師成功的秘訣。無論透過一對一指導、團體輔導，或更正式的培訓形式，內容設計皆須符合層級需求。例如新經營者所需的培訓，便與精英團隊截然不同。關鍵在於理解達成目標需遵循核心步驟，而實踐這些原則的方式則因人而異。傳授可複製的模式。當學員表示「我能做到」且行動結出成果實時，便是教學成效的明證。

為新經營者提供定期培訓（例如每月舉辦啟動營）。參與者應具備完成分享指南、主持過課程或進行過數次一對一指導的資歷。

引領他們履行承諾

	領導者	懂得如何帶領那些懂得如何教導他人創業的人。 懂得如何複製成功的配方並支援培訓導師。	身為領導者，您負責提供啟動營。您同時支援由您的上線提供的導師培訓活動。
	培訓導師	懂得如何教導他人創業。 明白複製哪些成功要素可以啟動並支持經營者。	培訓師參與導師培訓活動，並支援其上線提供的啟動營。
	經營者	懂得如何創業。	經營者參加啟動營。

3 示範操作步驟

- 培訓PIPES執行技巧
- 為其安排培訓課程
- 持續提供輔導

當每位經營者/合格者以承諾與能力投入關鍵的PIPES行動時，沿途衡量成果至關重要。人們往往過度關注成功滯後指標（如等級、留存率、點數、收入），然而衡量先行指標（參與PIPES活動的程度——於成功進度表中呈報）才是創造奇蹟的關鍵所在。



提升領導力

攜手共進

當您與團隊成員匯聚多元優勢時，便能打造出均衡完善的團隊。營造聚焦於人長處的環境，激勵每位成員成為更好的自己，讓優勢得以激發與發展。在籌辦活動、團隊會議或培訓時，請成員以獨特方式貢獻所長，同時恪守成功的核心原則。

為何人們會跟隨



身為領導者，理解人們跟隨的原因至關重要。約翰·麥斯威爾在其著作《領導力的21條鐵律》中指出，85%的人表示自己之所以成為領導者，是因為他們曾是跟隨者。所有偉大領袖皆始於偉大追隨者。

蓋洛普歷時三年的研究中，要求一萬名參與者思考哪些特定領袖對其人生產生最積極影響與最大改變。研究浮現鮮明模式，清晰揭示追隨者最核心的四大需求：

1 信任

誠實、正直與尊重是建立堅實信任關係的關鍵。信任無法靠說服獲得，而是靠行動贏得。信守承諾。成功的合作與團隊精神，是強大團隊的結晶。

2 同理心

關懷、友誼、共情、愛與真摯的同理心，是塑造追隨者的核心要素。當人們感受到被重視時，其投入度、留存率、生產力與獲利能力將呈現驚人增長。

3 穩定

安全感、力量、恆常性、平和與可靠支持，讓追隨者確信你始終如一，核心價值堅定不移。最卓越的領導者總能在關鍵時刻提供堅實依靠。

4 希望

方向、信念與信心驅動追隨者對未來的信念與熱情。你對成功之路的篤定，將激勵追隨者相信與你攜手必能引領他們邁向自身目標。希望是成就的燃料，一旦消逝或缺席，疏離感便會急速攀升。請立下領導承諾：永遠為你的追隨者服務。

投資於您的領導力

卓越的領導始於自我檢視。在要求團隊成員實踐PIPES原則前，請先審視自身是否符合此標準。每個人都應先遵循並實踐成功之道，方能獲得傳授模式、引領他人逐步實踐的資格。

📄 研究並運用領導力資源。

第13頁提供了專注且有能力的經營者的檢查清單。以下則是專注且有能力的領導者的檢查清單。

成為典範：

- ___ 我能有效地進行天然保健方案的產品說明會。
- ___ 我至少能成功招募50%的潛在客戶。
- ___ 我為每位新會員進行健康生活評估。
- ___ 我協助新會員加入獎勵計畫。
- ___ 我指導他人成功舉辦產品說明會。

教導典範：

- ___ 我運用「賦能成功」啟動新經營者。
- ___ 我培訓經營者（提供/連結關鍵培訓資源）。
- ___ 我透過「成功進度表」有效指導建設者。
- ___ 我推廣活動、教育機會與資源。
- ___ 我認可並慶祝成功與晉升。

提升領導力

相信您的經營者

誠邀您定期指導下線。初期（前幾次通話）可邀請您的上線共同參與，助您提升指導技巧。善用「賦能成功」工具、指南與影片資源。

成功的指導能激發他人潛能，激勵他們更上層樓！以策略性問責夥伴的身份服務您的經營者。您無需無所不知。選擇以導師身份現身，創造深遠影響。

頂尖指導要訣

- 定期安排指導會議（通常每週一次）。預先確定溝通方式。受指導者需於通話前提交「成功進度報告」。
- 建立信任關係。謹守保密原則與承諾。
- 激勵與鼓勵。彰顯其天賦與才華。提供實質支持。
- 設定並調理期望值。
📄 參考 *Set Expectations*。
- 為他們所追求的願景奠定基礎，設定目標，並制定計劃以履行這些承諾。
- 聚焦關鍵行動步驟與高效執行方法。
- 著眼解決方案而非問題本身。引導經營者從憂慮轉向解決之道。提問而非告知。營造激發創意的空間。攜手合作！
- 透過個人發展提升技能，突破限制性信念。
📄 善用導師資源以提升您的能力。



“一次成功的指導通話應讓受導者清楚下一步該如何行動，並對自己可完成目標充滿信心！”
— Melyna Harrison

如何運用成功進度表：



哪些方法有效

慶祝成功並評估需要支援的領域。協助他們拆解過往成功經驗，以便複製有效做法並淘汰失效策略。精闢提問能喚醒內在的智慧。



您需要/渴望創造什麼？

釐清當前狀態與理想目標。協助設定合理目標，並聚焦於少數能產生最大影響的關鍵事項。



參與成效與投入程度評估

檢視PIPES活動成效。結果本身即為回饋。找出成效斷層點（缺乏成果之處）。將輔導重點聚焦於核心環節（例如：邀約或註冊技巧的精進）。



如何達成目標？

基於PIPES評估結果與既定目標，制定關鍵行動步驟。協助其釐清所需支援的環節與方式。主動參與並支持經營者的簡報活動，以及其前幾次健康生活評估的呈現。

Top 3 Actions: What needs to happen?	Your Part: How will you do it?	Support: What support do you need?	Completion Date

培養忠誠客戶

透過持續教育建立社群

透過持續教育支持客戶，創造破紀錄的客戶留存率。教導他們將產品融入日常生活的多元方式。

善用dōTERRA®總部與各地區現有的優質教育資源。協助會員連結這些資源，定期分享、推廣並溝通新穎與熱門的應用方案，以提升認知度與互動參與。

為何參與持續教育？

- 建立對產品的信念
- 改變人生
- 鼓勵持續訂購獎勵訂單
- 激發分享與拓展的渴望
- 壯大您的團隊

邀請每一人

- 新客戶
- 現有客戶（活躍與非活躍）
- 尋求產品知識的經營者
- 尚未註冊的潛在客戶
- 尋求教育資源的潛在客戶

在您的團隊成員中搜尋

- 尋找您下線中未獲支援的客戶與經營者
- 盡可能將其狀況通報給其上線的銀級領導者
- 若無法找到可提供支援的活躍上線，請將其納入您為您的客戶與建經營者提供的溝通管道及活動中

舉辦自己的活動（例如實體活動、Facebook活動），並鼓勵他人效法。定期的教育機會能讓顧客與經營者對產品建立信心。這些場合能營造社群歸屬感，並透過彼此學習讓參與者接觸更多產品應用方式。

請將《生活指南》視為持續教育主題的工具。參與者可分享經驗、實用技巧與配方。無需專家！請參照dōTERRA健康生活金字塔架構引導主題，建議議題包括：



- 終生保健套裝每日健康習慣
- 用精油烹飪
- 兒童健康
- 改善運動與體重

- 提升活力與能量
- 深度睡眠
- 芳香調理心情
- 28天排毒計畫

- 無毒肌膚、秀髮與身體護理
- 綠色清潔
- 全方位應急準備
- 針對性身體系統調理

dōTERRA 教育資源

- DMK
- 賦能成功線上會議
- dōTERRA 課程培訓
- dōTERRA YouTube 頻道
- dōTERRA Facebook/Instagram

提升留存率

持續有效的教育能提高組織成員的留存率。請至後台系統的「健康倡導者服務」→「組織架構」→「組織架構摘要」頁面追蹤團隊留存率。輸入欲追蹤團隊的領導者（您本人或您所屬分支的領導者）ID編號，並指定需納入統計的層級。養成追蹤留存率的習慣，觀察趨勢並制定策略持續提升留存率。價值創造效益，服務為先。

↓ 使用 *Activate Customers and Customer Appreciation*.

透過活動創造動能

齊聚共生

策略性地攜手合作。與您的上線夥伴共同籌辦並推廣教育培訓活動，讓參與者真切感受到成長的熱情、客戶滿意的價值，以及改變他人生活的意義。創造參與活動的獨特價值，使出席成為重要之事。最終目標是營造靈感迸發的時刻，激勵潛在經營者、新經營者與現有經營者。

- 1 推廣活動。確保在經營者/領導者會議及團隊溝通中推廣活動。當您招募並支持經營者時，告知他們教育機會。在團隊或客戶社群媒體發布課程與每月培訓資訊。大型活動需至少提前六個月宣傳。
- 2 賦能領導者。給予團隊新生代領導者展現才華與領導能力的舞台，避免獨攬事務。營造鼓勵他人茁壯成長的環境。
- 3 凝聚全體團隊。成員天生渴望融入團隊社群及DōTERRA企業文化。包容性是團隊成長與成功的關鍵。

人們在活動中做出開展事業的決定。

推廣與參與活動是您DōTERRA®領導力發展的重要環節。活動能提供社會認可、激發發展動能並拓展事業。DōTERRA擁有深厚的活動參與文化——這裡孕育領袖，也是夥伴們決定投入事業的關鍵場域。

團隊活動： (與上線合作)

- 每週團隊通話
- 每月培訓
 - 啟動營
 - 其他活動
- 季度活動

dōTERRA 活動：

- 全球年會
- 每年領導訓練營
- 健康繁榮峰會
- 區域產品培訓
- 年度獎勵旅遊
- 每半年鑽石俱樂部



大會預告：在年度最重要年會體驗dōTERRA文化。與會者將滿載啟發、蛻變與動力而歸，為拓展事業注入全新動力。

最大化活動效益

- 獎勵與表彰 — 設立競賽或績效指標，讓參與者有機會贏得機票、住宿、門票或其他相關費用。透過貴賓待遇及精心規劃的公開表彰時刻，肯定卓越表現。
↓ 參考 to Incentives & Recognition.
- 重複宣傳 — 將活動推廣作為團隊日常溝通的重要環節持續進行。
- 後勤支援 — 提供建議、細節與協助，確保參與者獲得住宿、交通安排及行前必備的常見問題解答。
- 團隊榮譽感 — 透過紀念品、聚會、合影時刻等形式，營造團隊凝聚力與獨特性。
- 前中後環節 — 於大型活動（如會議）期間安排團隊活動，創造重要而獨屬的互動時刻，增進參與者歸屬感並促進團隊團結（例如團隊派對或午餐會）。

活動層層遞進

- 建立對dōTERRA使命的信念
- 激發熱情並培育能力
- 提供社會證明

