

dōTERRA®

新科鑽石

程彥俊、李惠娟伉儷

不預設立場 勇敢挑戰自我

我的多特瑞旅程

用感謝的心接受批評的話

關於dōTERRA®多特瑞獎金制度

新科鑽石

蕭凱仁、鄭秀微伉儷

曹芳菁

呂富倫、宋懿含伉儷

羅玉君

郭湘鏜、鄭舒方伉儷



臉蛋兒漂亮了，那手呢？

該用玫瑰護手乳滋潤一下了！



Healing Hands 玫瑰護手乳

你的臉蛋兒光滑柔嫩，有如玫瑰花瓣一樣的讓人心動，這都是 Verage 花漾年華保濕精華露的功勞吧！

現在，伸出你的雙手來，嗯 ~~~ 該是用玫瑰護手乳好好滋潤一下的時候了！

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。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。

臉蛋兒漂亮了，纖纖玉手也不能輸喔！

產品編號：60200306

容 量：100 毫升

會 員 價：NT\$700

（不扣除成本，全額捐贈恆春基督教醫院課輔班）



dōTERRA®

多特瑞 7

經營團隊特寫

- 04 創辦人暨業務行銷副總裁
艾蜜莉·萊特

永續經營

- 06 用感謝的心接受批評的話

向領導者學習

- 08 我的多特瑞旅程
Roger & Teresa Harding
美國創始人暨鑽石總裁

鑽石領導人專訪

- 12 程彥俊、李惠娟 伉儷
不預設立場 勇敢挑戰自我
- 15 蕭凱仁、鄭秀微 伉儷
以愛小孩的心100%投入多特瑞
- 18 曹芳菁
不放棄，倒吃甘蔗的喜樂豐收
- 21 呂富倫、宋懿含 伉儷
發揮自我，傳遞健康與喜樂
- 24 羅玉君
傳承，熱情助人的力量
- 27 郭湘鎔、鄭舒方 伉儷
熱情分享，散播希望

榮譽榜

- 30 2016年12月前晉升，
2017年1~5月合格
- 34 2017年1~5月新晉升
- 36 多特瑞勇於與眾不同，表揚規則

訊息快遞

- 38 幸福恬靜升級版
- 39 麥蘆卡精油
- 40 2018海外獎勵旅遊



發行人：王世芳
發行單位：dōTERRA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：2017年7月

dōTERRA美商多特瑞雜誌及其他刊物
係由美國dōTERRA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dōTERRA美商多特瑞獨立
產品顧問發行。

版權所有·翻印必究 43270302

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



位階與職稱永遠不能決定一個人的價值。

我們的價值取決於，我們如何幫助別人去看見自己的價值。

這就是dōTERRA®！

我們的工作是要愛他們勝過他們愛自己，

為他們的生命帶來希望，看見可能，激發他們的潛力。

這是現今這個世界最需要的，這個世界需要更多的光明，
我們能點亮世界。

讓我們為人們帶來祝福，一次一個人。

艾蜜莉·萊特 Emily Wright



創辦人暨業務行銷副總裁



您是不是心中有所疑問，聽說哪家的獎金制度不錯，那家的快錢比較多？

我們研究了許多的獎金制度，為的就是要照顧真心想要經營多特瑞的人，讓我們的產品顧問能因為喜歡多特瑞的產品、分享精油，而真正且持續地擁有額外的收入！

那多特瑞的獎金制度又是怎麼來的？

讓創辦人暨業務行銷副總裁 艾蜜莉·萊特，帶您認識dōTERRA®的獎金制度。

關於dōTERRA® 多特瑞獎金制度

觀賞影片：



用感謝的心 接受批評的話



偶爾我們在工作、在學校或在家中，不時會接收到建議或批評的言論，這些反饋意見有可能是從我們發出，也有可能是他人對自己的諫言。但大多數人對”批評”這個詞的看法，會認為這是一個負面的詞句，他們會認為「喔~你一定是做錯事情了，才會被批評！」，相信大部份的人並不喜歡聽到「批評」的話。所以，當有人想給你任何意見時，是否曾經感受過，那一瞬間的自己，心裡是自動建立起一道防衛的高牆？會有這樣的反應是正常的。但是實際上，當這樣的指教言論出現時，如果是用自築高牆去反應及面對，那對在人生道路中，要往成功的路奮鬥、向前邁進，將會是個阻礙。

相同的，當你需要給團隊成員一些有助於他們在dōTERRA®成長的有用批評建議時，如果你擔心夥伴會遇到負面和不客氣的回饋，而不好意思將你的想法說出口，那也可能會阻止夥伴獲得往前進的幫助。

通常在這種情況下的訣竅是，重新調整在你得到意見時的習慣和想法的心態，例如：

1 虛心接受批評

接受批評是生活的一部分，沒有人會有特例。無論多麼細心的人，也都可能會有犯錯的時候，畢竟每個人都是平凡人。當有前輩提供建議，讓自己可以少走一些冤枉路時，要以感恩的心面對這些意見的反饋。

2 不要讓自己不斷地思索那些對話內容

不要在腦海裡反復著之前那些讓自己不舒服的對話，特別是那些話剛好戳中心裡的弱點或是不愉快。更不要將那些話重複給你的朋友聽，那只會讓你的情緒更高漲，不太能讓你面對意見的本質。



3 分辨建議來源的意圖

如果你收到回饋的意見時，請分辨這人是真的試圖想幫助你，或只是想用言語傷害你？小心把你個人的情緒從這個評估中移除。這樣你才會看清楚別人給你的建議及意見，是否對自己有幫助。

4 尋找批評的真相

即使有些批評的話是個人攻擊，仍可以從他們所說的話中尋找真實的可能性，即使那些話是為了要摧毀你。因為，從長遠來看，它們都會是促使你往前進的動力與養份。

5 其他人的回饋意見還是有用的，即使你未完全照單全收

你比任何人都更了解你的生活的事業，如果你願意接受別人的批評，誠實地分析你本身的問題點，你就會知道什麼樣的批評是對自己有幫助的。

6 主動告知你的團隊或上線，你真心想要接受回饋的意見

這將有助於他人放鬆並樂意提供自己的觀點給你。如果當下他們收到你在接收意見時的誠心受教的態度與反應，這將更能讓他們敞開胸懷，對你說出心中的真誠回饋建議。

7 即使你提供了善意的批評，但團隊成員不願聆聽時，也不要生氣

當團隊成員在學習和成長時，你所提供的善意批評，當下沒有被接受，也請耐心在一旁陪伴等待。他們可能在學習時碰到困難，就會想到或應用到你的建議，或者在你沒注意時，他們已經將你的建議應用上了。這時，你更要用讚賞的態度回應你的夥伴。o

我的多特瑞旅程

Roger & Teresa Harding

美國創始人暨鑽石總裁

您決定要成為 dōTERRA®產品顧問的理由？

Teresa：不可否認地，精油真的幫助了我外甥很多，所以一開始我只是希望自己家裡也有精油。很快地我幫助了許多人的健康，甚至在沒有要嘗試經營事業的情況下，也開始賺到一些錢。我就是在此時決定要「玩真的」，看看事情會怎麼發展。我無法相信自己能帶給其他人這麼多幫助，也無法相信這個決定竟然帶給我這麼大的成就感。

Roger：當時就知道如果Teresa決定要投入dōTERRA®，絕對會闖出一片天。我也知道她憑藉著對生命的熱情，絕對能在這事業上成為一位優秀的領導者。也因此我都盡全力地支持她。

你認為和其他人分享dōTERRA® 最有效的方法是什麼？

Roger and Teresa：把重點放在產品，是再重要不過的了。這是事業中最核心的一環。大部份的人會加入我們，是因為他們對產品感興趣。當我和那些優秀的事業領導者共事時，我們可以從他們身上學到非常多，我們當然也很認真投入在事業上，但最終主角永遠會是產品。每當我忘記這件事時，不久我們就會看到的是事業成長量變少，成長速度也跟著下滑的苦頭。

您加入的原因是什麼？ 它是如何激勵你的？

Teresa：我們在dōTERRA®建立的一切，使得我先生和我有非常多有利的資源，可以去做人道救援。但也基於以下的兩個理由，我們不會停下腳步：

第一，精油和事業真的帶給我們太多了，讓我更覺得自己有責任要把同等的機會分享給他人，無論他們感興趣的是精油抑或是事業。

第二，我們賺進越多財富，我們就擁有越多資源可以運用在人道救援上，進而幫助更多人。

Roger：我受到自由概念的啟發—免於債務、工作的自由，還有不用被各種規定限制收入的自由。對自由的嚮往讓我更努力工作，直到我達到這樣的理想為止。

dōTERRA®

向領導者學習



您認為個人事業中 最獨特的部分是什麼？

Teresa：我和我的領袖們之間的關係。我無法相信這竟然會促使我面對自己，讓我把自己變得更好。若是沒有dōTERRA®，我不會認識這些人，也不會和他們建立如此特別的情誼，我真的很感謝這一切，也很感謝他們為我人生帶來了如此的喜悅。

您有沒有建議要給那些 正要在dōTERRA®起步的人呢？

Teresa：如果你可以謙遜地擔當起事業上每一件事的責任，你絕對會縮短學習曲線並成為優秀的領袖。任何干擾、任何挫敗、任何一個當你想責怪現況、事件或他人的時刻，停止抱怨（這會讓你覺得自己是受害者），挺身而出，一肩扛起你該擔當的責任。此時此刻，在你眼前的就是機會而不是困難。

Roger：要認知到這是你的事業，不是你上線的，也不是你下線的，這是你自己的，所以就該花時間在上面。

- 問問你自己，有在成長嗎？
- 你正在做的事真的對夥伴有幫助嗎？
- 你上一次邀請新朋友加入是什麼時候的事？
- 你有獲利嗎？

許多無法成功的人，只是將dōTERRA®當成一個嗜好，閒暇之餘才會付諸時間心力在上面。這正是使你停滯不前的原因。就像Teresa前面提到的，當事情不如意時別責怪他人。學習該如何讓事情運轉並向前進。要鍥而不捨、要全心全意。學會必備技能，並深信自己可以達到目標。

您有什麼建議給那些 立志要達到位階的人？

Teresa and Roger：兩件事，第一，絕不要放棄，我是說真的。事情會變得越來越困難，也確實會有讓你很想放棄的時刻與念頭。但如果你決意要堅持到底，你就能打造屬於自己的自由人生，也會讓你獲得從前不曾想過的成長。

第二，盡全力吸收前輩教你的事，他們和你走過同樣的路，也達成了你現在想完成的目標。你將會學到什麼該做，什麼不該做。好好依循訓練的這一條路，但也別害怕在這之中加入自己的方法撇步。

您會選擇什麼樣的事 作為每日的工作重點呢？

Teresa and Roger：我每週都有三個目標，每個目標都會有三個項目，這樣能督促我在每週一開始就專注在最重要的事情上，確保自己走在正確的軌道。有時候這個目標甚至跟dōTERRA®沒什麼關聯，它有可能是跟家庭時間、其他任務，或其他優先順序有關。我可以向你保證，當我這樣做時，它確實可以幫助我理清事情的輕重緩急，還能幫助我在一週內越來越快地完成更多目標，同時還能留更多時間給自己。

dōTERRA®事業的哪個部分令您 感到最有熱情，為什麼？

Teresa：找到更棒且更有效的方法來傳遞精油的妙用。無論是透過社群媒體、網路資源，還是成為一位更有方法的領導者跟訓練家都行。為什麼呢？因為我在事業上獲得最大成就感的地方，就是幫助他人翻轉人生，讓他們有能力掌握自己的命運。精油可以改善人的健康，而我永遠樂此不疲的推廣。



Roger：看到團隊夥伴達到自己的目標讓我非常滿意，無論是致電給後輩或在進修活動傳授新技巧。這些經驗能幫助團隊夥伴改變他們的人生，對我來說是很特別也很令人興奮的。

您的事業在達到此成就前，有克服過什麼樣的困難嗎？

Teresa and Roger：我們是怎麼開始的？雖然這之中有許多快樂跟成就，但也有非常多阻礙。值得擁有的一切都是得來不易的，所以你必須奮力爭取。我會列出現在腦中想到的，但切記，克服阻礙能帶來一股向上的動力，而它能夠為我們帶來更多成功和成就，而這並不單指事業上的問題，還有人際關係的問題，它們包括：

- 找不到經營者
- 找不到和你一樣努力的經營者
- 被迫面對自己應該改變的事實
- 必須重新建立起下線
- 停滯不前，無法躋身更好的位階排名
- 設立了達不到的期望
- 學會發現看到別人的優點，並成為懂得運用人才的領導者
- 掌握每一件事
- 團隊結構不佳，必須承擔後果
- 希望自己的團隊可以成長更快
- 團隊成長太快速，你無力滿足所有客戶及團隊領導者的需求
- 覺得時間不夠用
- 需要幫助時，卻不知道如何開口尋求協助

想必各位應該有些概念了，這些就是每一位成功者都會面臨到的困難，搞不好還會遇到不只一次呢！但往好處想，當你在處理這些問題時，你會感到很有趣。在幫助他人的同時，你還會變得很萬能。凡走過這一切，你會得到成就感、快樂，甚至是平靜。所以當這些困難到來時，千萬別放棄，而是勇敢的迎接。

您認為是什麼讓其他人無法達到他們所定義的成功？

Teresa：他們自己的信念。有時候這聽起來很陳腔濫調，但這就是事實。通常是我們在某些地方的態度不積極，不然是不會踢到鐵板的。你一定是覺得自己不可能同時擁有A和B。例如：每個認識我的人都知道我無法忍受有人說：「這辦不到。」我不認為自己有任何不積極的態度。但當我遇到困難時，我的態度上的缺失竟然展露無遺（順帶一提，我當時已經是鑽石總裁）：「我無法事業有成，無法完成每一件我想為這份工作做的事，同時還擁有自己的時間。」但當我選擇要擺脫這種想法，很神奇的是，我的腦袋開始會去找不同的方法來完成這些事，而且我還比以前做到的還更多，然後我還能留給自己更多的時間。所以，去想想你現在缺乏的是什麼？想想你真正想要的是A，然後再想想你內心深處覺得自己辦不到B，相信你會找到方法同時擁有兩者。

Roger：我同意，是信念問題，但也是願景，許多人缺乏願景。

當你對自己的dōTERRA[®]事業不抱有美好願景，而你也沒有讓你的領導者相信或一同抱持這份願景時，成長就會變得更艱困。賦予你的將來一個美好的願景，並和你的團隊夥伴分享，這會讓你有顯著的成長。我已經在我們團隊中不斷地驗證並證明這件事。

您如何面對拒絕，尤其當對方是個看似極有潛力的人？

Teresa and Roger：大部份的時間，我都在面對這樣的窘境，這甚至對我來說早就不算什麼了。我只覺得這可能不是對的時間點、或是不對的人、不對的事，但我從不假設這代表「永遠不會有機會」，我仍然會對他們敞開一扇門，等待時機成熟。而且當你停止擔心自己，只在意他們想要什麼時，人們是會被吸引過來的，有天你會發現自己就像是個磁鐵。有時在亂糟糟的一天面對這類問題，腦中只會不斷迴響著他們拒絕我、不要我，是我做錯了什麼之類的。但當你事業經營越久，累積越多經驗，個性磨練越多，這些「亂糟糟」的一天會變得越來越少。我敢說現在「亂糟糟」的日子最多也只佔了我人生中的1個百分比而已。

所以，面對拒絕我的人，我也不會讓對方感覺有壓力。這樣當他們再次見到我時，彼此就不會有不愉快的尷尬。我也會讓他們知道，對我而言，我更在乎和他們的關係。而且，總會有一天時機成熟的一天，不是嗎？ō

新科鑽石 程彥俊、李惠娟伉儷

不預設立場 勇敢挑戰自我

初見惠娟時，具渲染力的爽朗笑聲，不自覺影響周遭的人；勇往直前的個性更帶出強大行動力。畢業後的她即投入幼兒園教育工作，共學風潮興起前，率先經營行動幼兒園；有了小孩後，毅然決然擔任起全職媽媽的角色；每次的轉換，對她而言，就是全力以赴的概念。當她再次進入人生選擇題時，這次她和dōTERRA®精油碰面，這次的相遇，使惠娟踏向另一個全新旅程。



對dōTERRA®精油的第一印象如何？

2012年是我第一次接觸dōTERRA®精油，當時還在經營行動幼兒園，那時身體狀態讓我常請假；在學生家長分享下，我第一次打開dōTERRA®精油，當天然香氛在教室擴散開來，當下只覺得味道聞起來很舒服，使用一段時間過後，我發現身體有不同變化，往常只要天氣一變，身體自動先預告，但這次竟安然無恙，也開始對dōTERRA®產生好奇，更開啓我的dōTERRA®多特瑞精油之路。

自始至終我都是dōTERRA®多特瑞精油的愛用者，但經營這條路，從未進入到我的人生規劃；直到成為全職媽媽3年後，開始思索要回職場的同時，我的人生因好友夥伴秀微的再度敲門，人生產生180度的大轉變，也因為這次的決定，打開我的眼界，讓我看見更寬廣的世界。

是什麼打動、引領妳進入dōTERRA®多特瑞這個大家庭？

「經過驗證的產品品質」及「市場獨特性」，讓我決定在這個新領域放手一搏。產品的好加上科學驗證所呈現的數字，讓dōTERRA®精油有著無法抵擋的魅力，我深信這產品的市場前瞻性是值得期待；加上我的媽媽早年時也曾在類似的領域學習、經營過，當時我看到完全不一樣的媽媽，她所展現的自信，深深地撼動著我的記憶。

因此，決定投入dōTERRA®多特瑞事業後，很多人好奇詢問我，需要經過多久的轉換期？對我而言，不論是過往的幼兒教育，還是如今的dōTERRA®多特瑞事業，其實都是經營人的事業。以前面對的是家長跟小孩，賣的是我的Know How；如今差別在於dōTERRA®多特瑞精油是產品，但我還是必須先把正確的Know How教育給客戶，之後再分享產品。對我而言，分享dōTERRA®精油就像聊日常的話題這麼簡單，我要做的就只是把dōTERRA®多特瑞精油的好，照實地說出來而已。



如何在家庭與dōTERRA®多特瑞兩者中取得平衡？

全職媽媽的生活，大多都是環繞在孩子身上打轉，時間被切割得很零散，在孩子上幼兒園後，我便將時間規劃為早上10點之前和下午5點到晚上10點，是屬於孩子跟家人的時間，其餘就是我的學習和dōTERRA®多特瑞大家庭的時間，這樣的規劃，讓我開始在初期混亂的步調中，找到穩定的軌跡，逐步向前邁進。



規劃出時間表後，學習上我多方運用公司資源及網路上的影片，充實dōTERRA®多特瑞精油的相關知識，同時，因我非常喜愛閱讀見證，故會購買見證本吸取別人經驗值，運用於每次的分享上，更將精油各種屬性表格化整理，我始終認為即使沒有辦法外出學習，就化零為整找出適合自己的學習方式。

這樣一步步地在多特瑞耕耘，我逐漸感受到豐收的喜悅。然而促使我再次挑戰自我，攀爬鑽石的高峰，關鍵在於2016年。當我決定衝刺鑽石俱樂部時，我發現同時帶著孩子有些力不從心，故我化被動為主動與先生溝通，請他給我四個月的時間，同時我提出照顧孩子的幾種方案，最後先生問我說：「妳確定會成功嗎？」我覺得成功與否並非重點，而是如果我連嘗試都沒有做，就永遠沒有成功的可能性。達成共識後的我們，決定請公婆協助照顧小孩四個月，在家人全力支持下，我終於摘下鑽石的

榮耀，這份大家協力合作完成的殊榮，亦激盪出夥伴們奮力向前的決心。

從事dōTERRA®精油分享，需要具備哪些特質與技巧？

熱情、單純以及喜樂的心。dōTERRA®多特瑞大家庭是個人與人接觸分享的事業，若沒有熱情，就無法持久。也許有人會說，熱情也會有抹滅的時候呀！此時我的回覆就是充電，隨時找回熱情初衷，有困難就發出呼求、請夥伴們協助；以單純想法看待多特瑞，就會發現這個事業是如此簡單；更重要的是要有喜樂的心，因為當拒絕挫折蜂擁而至時，若沒有喜樂的心，是無法堅定地走下去。

至於技巧，對我而言，最重要的就是溝通，溝通觀念、溝通產品知識、溝通夥伴。倘若沒有良善的溝通，就會有溝沒有通，想要傳達的想法，就只能停在自己身上，沒有辦法讓對方接收到。以前我講話真的很直接、一針見血，甚少去考量對方的感受，開始分享dōTERRA®多特瑞之後，我開始懂得學習低下頭來謙卑學習；願意打開自己的心，去傾聽別人的分享、站在對方的立場去思考問題。

先前曾聽過海賊王的故事，這艘海賊船上每個人都有獨特的能力，誰都不願意誠服於誰，但唯獨對船長魯夫服氣，因為他絕不會輕易犧牲掉任何一個人。這無疑也提醒我，在晉升為鑽石後，我深知自己肩頭上的擔子更重，如何整合每個夥伴進而將他們的特質發揮得更好，將是我永不停止的學習。

進來dōTERRA®精油世界後，我成就一個過往連自己都無法想像的世界，突破自己，以身作則做不一樣的媽媽。更重要的是，我想為我的孩子們也裝上一雙擁有夢想的翅膀，讓他們可以飛向更寬廣的世界。

因為一個不間斷地敲門，打開我的dōTERRA®多特瑞世界。我真的很慶幸當初自己所下的決定，讓人生格局開始不一樣，也讓我的視野能拓展至國際舞台，進而影響更多人。在這裡只要你願意，將看見一個全新的自己，創造自己的專屬舞台。o

新科鑽石 蕭凱仁、鄭秀微伉儷

以愛小孩的心 100%投入多特瑞



面對選擇走哪條路，總是令人躊躇，因我們無法預先看見哪個方向才是最正確。對全職媽媽秀微而言，決定從家庭走出來，重回職場那刻，要思考的比過往更多，此時，dōTERRA®精油出現在她面前，從一開始認為香氛產品，到100%全心投入，秀微看到的是dōTERRA®多特瑞精油的商機潛力，因著這個看見，讓她選擇一條不同過往的道路，卻也尋找到可以兼顧家庭與工作的雙贏方向。



身為全職媽媽，決定投入dōTERRA®多特瑞的關鍵？

2012年朋友郁棋的分享，讓我第一次接觸到dōTERRA®精油，因每次碰面郁棋身上總是有著聞起來令人舒服的香氛味道，對光是忙小孩都沒時間的媽媽而言，當時只認為那是沒小孩才能擁有的悠閒消遣。直到下半年，我帶著婆婆跟孩子去荷蘭探訪大姑，才發現現在國外看醫生是那麼不方便，所以他們生病都很少吃藥，而是讓身體自動修復，這個觀念打動了我，在回到台灣後，我開始尋找類似的自然療法。

此時，郁棋帶著dōTERRA®精油再次來敲我的門，這次我的心預備好了。當我打開眼睛後，才看見原來精油領域很廣，並非只有香氛、按摩這塊，而是擁有能令身體從裡到外被改善的神奇魅力。懷抱著既購買就要知道如何使用的心情，我開始跟著公司學習精油的相關知識，當越了解dōTERRA®精油嚴謹的製作過程，越讓我對它的未來充滿信心。

真正決定投入dōTERRA®多特瑞的分享，起因於我想改變。隨著老大的成長，老二的出生，加上看到傳統行業的不確定性，更加深我想重回職場的決心。然而媽媽的身份要再回職場確實困難，更何況我超過7年在家裡當純家庭主婦，讓我在傳統職場與多特瑞之間舉棋不定。在和人生伴侶討論後，喜愛自由的個性，加上2015年市場氛圍對精油接受度相對提高許多，讓我決定投入dōTERRA®多特瑞的分享行列。我是一個只要下定決心，就會100%全心投入的人，絕對不用觀望猶豫的態度面對。這次，我決定給自己一個機會，一次在dōTERRA®多特瑞精油舞台伸展拳腳的機會。

談談在dōTERRA®多特瑞遇到的瓶頸？

以前是消費者時，只要懂得如何使用就好，現在將它視為事業後，一時之間竟然不知該如何做？但很快的我就穩住自己的心。我開始在上線身上觀察學習，他們做什麼我就做什麼；朋友間只要有需要，就立即拿出精油，但我卻從不敢主動告訴他們這是dōTERRA®精油，只是單純的一直抹油，直到產品在他們身上產生效用後，朋友們開始主動詢問這是什麼精油？這些開始，讓我dōTERRA®多特瑞精油之路，逐漸往前跨進。

遇到的挑戰，印象最深刻就屬黃金跨越鑽石這個時期。此時的我面對大量的消費者教學及經營者想學習的時間不足之下，當下心情真的是焦躁不安。直到某次透過跟小孩相處後，我才抓到跟夥伴的相處步調，原來，是要用愛跟包容去接納彼此的不同。

記得大女兒念小二時，學校課業壓力變大，為了不想寫太多作業，女兒在聯絡簿上擦掉某些作業項目，當老師反應女兒的問題，在我腦海冒出的想法就是「學生的本分就是要讀書，寫作業」，責備是我立即的反應。但發現責備行不通時，接著改用誘導詢問方式，才探究出原來女兒心中恐懼是害怕擔心作業做不好，會被老師父母責罵，在了解原因後，我開始耐下心和女兒討論協助她完成作業的方法，這問題也因為我的心情與態度改變，被迎刃而解。

dōTERRA®是人的事業，帶夥伴就跟帶小孩一般，每個人特質都不同，過往遇到問題用硬碰硬的方式，只會消磨掉彼此的關係，當改用媽媽帶孩子的方式，一步步帶領夥伴，陪他們去尋找問題的恐懼點，試著和他們找出解決方法；遇到不同意見時，我也不再像過往般直來直往，開始懂得彎下腰，先深呼吸冷靜下來再去溝通。我領會到沈澱自己，才能看懂別人想要什麼，才能給出別人真正的需要。

我真的很喜歡多特瑞這個大家庭，在這裡看著朋友因為互相幫助、成長、突破，那種可以幫助到人的喜悅，使我發自內心感到滿足。



與我們分享晉升鑽石後的心境？

成為鑽石那一刻，心中喜悅是無法言喻的，因為我知道這是所有夥伴攜手合作的結果，同時更感受到肩頭上責任更重，因為責任讓我必須持續往前走，才有足夠的能量陪伴夥伴攀爬高峰。此外，我亦領受到時間規劃的重要性，我必須在家庭、小孩、夥伴當中取得平衡，因此我會很明確讓被陪伴的夥伴知道我能陪伴的次數。如果能陪伴5次，我就會明確讓他們知道在第三次之後，讓他們自己分享講一半，第四次講2/3，最後一次必須全程自己講解分享，但我並不會離開，而是一樣陪在夥伴身邊。

當看著夥伴們從不會到慢慢得心應手，接著我放手，讓他們能獨立前行，就像看孩子們緩緩爬行到放手的獨自邁步踏出第一步，那種日積月累的努力與傾心信任，是給予我最大的回饋，

全職媽媽到第7年，我就覺得差不多該是回到職場的時候，在我心中設定的夢想女性藍圖為：有自主能力、同時有屬於自己生存的一片天空，更重要的是能同時兼顧家庭與工作，看似不可能的美好，我竟然在dōTERRA®多特瑞找到。

一路走來，我體會到在這條路上，從0到1真的不容易，唯有撐過這段時間，才有足夠的能量往前邁進。而在奔跑時，也必須適時放緩腳步，讓自己沈澱休息；偶而迷惘時，就回過頭檢視自己，調整好心態後，再奮力奔跑向前，你將發現更美好的風景，正等著你的到來。ō



新科鑽石 曹芳菁

不放棄，倒吃甘蔗的 喜樂豐收

擁有多年臨床護理師經驗的曹芳菁，因身體因素後期改經營起補習班，個性上要求盡善盡美的她，只要決定做任何事情，都能創造非常亮眼的成績，也因此，導致身體頻頻亮起警示燈；2009年，朋友分享dōTERRA®多特瑞給她，基於支持與捧場，她買下她的第一套dōTERRA®精油。也因為這個開始，不但讓她改善身體狀況，更走向她的dōTERRA®多特瑞精油之路。

決定分享dōTERRA®多特瑞的關鍵？

由於先前太過勞累工作，使得身體狀態不穩定，尤其對味道更加敏感。記得Steven熊第一次到我家用薰燈點精油時，我特別提醒他我只能接受柑橘類精油，但他反而使用薰衣草薰香，原以為身體會出現不適感，結果竟完全沒發生，也因此dōTERRA®精油品質在我的心裡獲得高度的認可。

持續使用產品3年後，加上也在朋友蔡佳秀身上驗證dōTERRA®精油的神奇效果，激發我想一探究竟的念頭。在我的想法中，產品是人創造的，如果公司不好，再優質的產品也無法被帶到正確的發展。因此，我決定前往美國年會一解心中疑惑。我的個性是要了解就一定要了解透徹，第一年是我的解惑之旅，第二年是去印證多特瑞公司是否真的有這麼好？幾次下來，dōTERRA®多特瑞精油真的打動我的心，也帶動我想分享經營的決心。

當時擺在我面前，有dōTERRA®多特瑞和補習班兩個選項。隨著少子化的影響，補習班未來不確定因素過高；而dōTERRA®多特瑞是具有前瞻性的健康產業，加上老年化社會的到來，而且我本身就是產品愛用者。幾番評估後，我決定開始展開我的dōTERRA®多特瑞之路。

從事多特瑞分享的過程中，面臨的困難與挑戰如何克服？

如果要說我在多特瑞遇到最大的困難，應該是「人」。每個人都有不同的想法跟特質，開始經營之路，我才驚覺到，過往在傳統行業的輝煌成就，反而成為我初期的阻力。以前在工作上出現不同意見時，是我說了算，但在這裡要帶的是心，當我越強勢時，夥伴的心就離我越遙遠。



遇到挫折時，我也曾萌生退意，在傳統行業，如果不適合我，可以隨時結束或轉換跑道；但在多特瑞走跟不走雖說是很簡單的二選一，然而因為朋友相信我的那份責任感，使我無法輕易說離開就離開。心態轉換後，現在的我可以妥協，我開始試著去溝通我的想法，放大看每個人的優點，願意站在對方的角度看事情。

人一定是經過碰撞後，才會願意彎腰。花了3年的時間，我才領悟多特瑞精神，是團隊每個夥伴都要互相效力、互相成長，即使我能力再強，若無法帶動夥伴一起成長，全部都等於零。在dōTERRA®精油這個領域，我是倒吃甘蔗，越做

越快樂。看著夥伴透過多特瑞，重新找回對自我價值的肯定，這份單純的喜悅，是過往我所無法體會到的。

摘下鑽石的榮耀，對妳的意義為何？

成為鑽石，對我而言是水到渠成的自然，我就是一直學習，時間到了、學夠了，就像徒弟練武功，自然而然就會；以前的我聽到「複製」、「定位」是有聽沒有懂，但現在我彷彿融會貫通，挑戰每個關卡時，就是順著走下去；遇到夥伴不一樣的想法出現時，開始懂得繞彎而行，比較少對立，比較多針對問題的癥結點進行討論。

要讓夥伴們能複製我的成功，他們好，我也才能真正好。有了這個領悟後，我不再像以前只知道一路往前衝，以為靠自己就可以撐起一片天，在學習謙卑這個功課上，我花很久的時間，故我開始學會放手，讓夥伴們接手獨立起來，就經營複製來看，只需要簡單的照做，好像機器人單純的複製；以售後服務來說，就要回歸到人的溫暖，懂得思考如何全面服務，懂得嘘寒問暖。

從來沒有一個工作，可以使我心甘情願快樂地改變自己，但在dōTERRA®多特瑞精油這個大家庭，我打破過往所有既定的信念，重頭開始學習，一路走來，我體會到唯有謙卑、簡單、忘掉過往自己的成就，整個人從零開始，才是最容易成功的。

即使以前我在傳統行業，締造令人欣羨的成就，但在多特瑞這個領域，我卻用了很長的一段時間，才懂得丟棄包袱，才懂得放慢腳步欣賞沿路的風景；即使中間遇到任何挫折，經歷人與人之間的不舒服，我始終告訴自己，要回到原點，要對自己當初進來的決定負責任。

此刻的我，正享受著漸入佳境、倒吃甘蔗的喜樂，dōTERRA®精油這份來自大地的禮物，為我帶來的不僅是身體的變化，更使我擁有一群志同道合、能一起做夢的夥伴，這對過往習慣單打獨鬥的我而言，是份難能可貴的豐收。我很慶幸當初選擇dōTERRA®多特瑞精油這條路，讓我能成就更好的自己。o





新科鑽石 呂富倫、宋懿含伉儷

發揮自我，傳遞健康與喜樂

曾在科技大廠任職半導體工程師的宋懿含，有職場訓練出的嚴謹幹練，但相處之後才發現她只是個性慢熟。有著一雙圓圓大眼，嗓音柔和平緩的她，其實是個溫暖而認真的人。

婚後為了照顧孩子，放棄了科技新貴的高薪工作，宋懿含成為全職媽媽，永遠把家庭放在第一位，她強調從未因為分享精油而影響家庭生活：「我並不是進入精油的世界，而是把精油帶進我的生活。」

「無論做什麼，一定要能夠做自己。」是水瓶座女子宋懿含的堅持，因為對精油產生興趣，進而研究精油、分享精油，她始終保有自己的步調與風格，因為背後有一位默默支持著她的先生呂富倫，讓她可以無後顧之憂，照著自己的步伐前進。



什麼機緣下成為

dōTERRA®多特瑞精油健康倡導者？

在擔任工程師前，我曾做過藥物研發工作，對藥物成分與副作用相當了解，當我的孩子因為異位性皮膚炎、鼻子過敏的症狀受苦時，我並沒有選擇用藥物壓制症狀，而是選擇精油來為他們調養身體。

當時，我還不認識多特瑞精油，市面上的精油琳瑯滿目，真不知該如何挑選？我先生以精品為例，告訴我：「不懂，就買最好的，以後就知道什麼是好東西了。」於是我選了坊間一家頂級精油，價格自然也相當昂貴。

直到我的鋼琴老師向我分享多特瑞，我才發現原來用合理的價格，也可以擁有CP值這麼高的優質精油。那時多特瑞還沒引進台灣，我跟著老師去了一趟美國，見到幾位創辦人，對他們專業相當欣賞，更對他們的理念感到認同，回到台灣自然就成了多特瑞的健康倡導者。

如何獲得家人的認同與支持？

我先生向來很支持我，他感謝我為了家庭而放棄原本的工作，看見我找到有興趣的事也替我開心，我都是利用孩子上課時處理事情，比起一般上班族還更能自由運用時間，親自接送孩子上下課，也按時回家準備晚餐，陪伴老公、孩子的時間比許多人都來得多。

我們團隊的夥伴多半是家庭主婦，許多人跟我一樣是因為孩子有需要而成為愛用者，大家也都把家庭擺在第一順位，甚至寒暑假我們也跟著放假，因此鮮少聽見有家人反對的例子。

過程中是否有遇到什麼困難？如何克服？

凡事起頭難，就像蓋房子一樣，一開始打地基一定是最困難的部份，一旦基礎穩固了，按部就班把磚塊一塊塊砌上去，很快就會看見房子建造起來，那是很有成就感的。

剛接觸多特瑞精油時只有英文標示，我就把成分抄下來，一一查詢它們的作用，還幫它們命名，從自得其樂地「玩精油」到研究出自己的一套教

材，培養出專業的講師群，一塊磚一塊磚蓋出屬於我們的城堡。

過程中遇到最感動與難忘的事？

光是看見一個時常跑醫院的小孩，在精油的照顧下變得健康，可以遠離藥物，就足以讓我感動許久，很多人都是因為小孩而成為dōTERRA®精油的愛用者，進而全家人受惠。

在科學園區裡，大家的工作壓力都很大，精油發揮了舒緩情緒的作用，讓人從心理到生理全面的療癒，身心靈都得到幫助，這更讓我覺得有責任把精油的知識傳遞給需要的人。

如何凝聚夥伴間的情感？

「沒有用不到的精油，只有不會用的人。」

我非常注重專業知識的教導，告訴夥伴，分享者不是業務員，對方是因為相信我們而購買產品，我們有義務要教會他們如何使用，自己的專業知識要夠強，才能夠真正幫助到別人。

我們是一群理念相同的夥伴，堅持以自己的步伐前進，幾乎不辦家庭聚會，凝聚情感的方式就是上課，每週的固定課程不只教精油，還有彩妝課、烹飪課、甜點課……，大家發揮自己的專長支援授課，我們不太談經營事業，而是在創造一種生活型態，讓生活變得更精采。

我從來不要求夥伴改變自己，我認為每個人只要把自己的特質發揮到最大價值，就已經很了不起了！從一個只講求效率，待人嚴謹的工程師，到現在懂得去欣賞每個人的特質，不再只針對事，也懂得去愛人，這都是我在多特瑞學習到的。

分享您摘下鑽石榮冠的感受

回想起Steven熊雙藍鑽曾說過：「如果妳可以經營，全世界的人都可以了吧？」因為他一眼就看穿我的個性，喜惡分明又不愛交朋友，實在缺乏經營事業的特質，如今我能夠持之以恆走出自己的路，也讓大家跌破眼鏡了！！

這也證明了，只要想要，任何人都可以做一位成功的分享者。



我只是一個凡事忠於自己的人，我的想法很簡單，如果自己都還沒認同產品，何必介紹給別人？如果自己很認同，又為何不介紹給別人？一開始，我只是以自己的心得，不斷教人如何用油，分享本來就是靠個人的傳遞，當你深深認同產品、認同理念時，自然會一直傳遞下去。我先生寫下了幾句話，足以形容我的理念，在此分享給大家，也與大家共勉之～

*Free your health,
Dream your wealth,
Pass your joyfulness.*

解放健康，豐富生命，傳遞喜樂。ō



新科鑽石 羅玉君

傳承，熱情助人的力量

深邃的眼眸、高挺的鼻梁、小巧的臉蛋，配上一頭波浪捲髮，擁有亮麗出眾的外表，但羅玉君卻一點也不傲嬌，個性非常熱情活潑，人緣極佳的她，擁有許多交心的好朋友。

曾任職於建設公司，從事土地開發工作，每天面對的就是利益談判，人與人之間多半是利害關係的拉鋸，與她的個性不太相符。轉業的念頭一直沒斷過，尤其經歷八八風災，家人成了受災戶，感受到人生無常，更加速了她追尋自我的生命意義，想要投身於可以助人的公益志業。

或許是天上的父親聽見了她的心願吧？讓她遇見dōTERRA[®]，在精油的世界實現她的理想。

什麼機緣下開始分享dōTERRA[®]多特瑞精油？

那時，因為興趣開設了自己的美甲美睫工作室，有位客人向她分享精油，本來就喜歡香氛產品，加上多特瑞精油的味道聞起來很天然，價格也合理，於是當場就訂了小套組成為會員。

剛開始只是當作一般香氛產品使用，直到無意間在群組裡看見有人分享用精油舒緩每個月身體不順暢的問題，瞬間讓人眼睛一亮，決定也來試試。

每個月總被女性問題困擾，心想如果能用精油讓身體舒緩點也好。於是，精油成了我的必備品，也漸漸體會到精油的妙用，更常關注群組裡大家的分享經驗，也分享自己的使用心得給朋友，就這樣自然而然的成為多特瑞的健康倡導者。

成為多特瑞健康倡導者對妳的意義？

成為多特瑞健康倡導者，對我來說意義非凡，這就是我尋尋覓覓，心中所嚮往的生活。

人與人之間不再只是利益取向，而是真心關懷，心與心的距離變得靠近，這才是我要的人際關係。因為自己並無所求，出於單純想幫助人的心，所以我一點包袱也沒有，既使對方拒絕了我的好意，至少也算交到一個朋友，當他需要幫助時，我一樣會伸出我的雙手。

「助人為快樂之本」是我父親的座右銘，也是我想要傳承的精神。我們家是八八風災受災戶，受到各界的幫助很多，更讓我體認互助的重要。而我的父親也是因為想救助別人，而失去了寶貴的生命。

當時我在外地工作，大哥特地返鄉接爸媽來台中過父親節。原本就準備要出發到台中，但爸爸想多留一晚等雨停，可以摘些龍眼帶給我們，沒想到因為多待那一晚，就發生了無法挽回的悲劇。凌晨五點多，大哥看見屋後的河川裡怎麼沒有水？連下了三天三夜豪雨，這樣太不合常理，對岸又有一些人在招手，示意他們快到對岸去，狀況越來越不對勁，他趕緊叫醒家人，這時身為義消的爸爸剛值勤回來，才短短幾秒時間，水已經淹到腳踝了，情況相當危急，挺著大肚子的嫂嫂和大哥、媽媽，一人抱著一個小孩往山上跑，但是爸爸卻堅持要去叫醒鄰居們一起逃生，大哥還來不及反應，堰塞湖已經潰堤，石頭泥土瞬間淹蓋下來，回頭時只見水已經淹到爸爸的肚子，下一秒淹到脖子，再回頭時，爸爸已消失在一片汪洋中……。



這殘忍的一幕，不斷在媽媽的腦海中上演，嚴重的創傷症候群，讓她有好多年憂鬱到只能靠安眠藥入睡，直到我用精油讓她舒緩心情、保健身體，才漸漸改掉對藥物的依賴。

有時忍不住想著，那一刻是否應該把爸爸強行拉走？但我想就算重來一次，他還是會做一樣的決定吧？！否則他的餘生也會在自責中渡過，如同我們悔恨著沒能挽回親愛的父親。

所以，現在的我能做的就是傳承父親的意志，將這份熱情助人的力量，傳遞到有需要的角落。

如何凝聚夥伴間的感情？

我們團隊比較特別，核心成員都是相交多年的好友，或是好友帶來的好友，大家本來就情同姊妹，不需要刻意去凝聚情感，成為夥伴並沒有改變大家的互動模式，不同的只是聊天的話題裡，多了一些使用精油的心得分享。我從來不以領袖自居，我只是比她們先起步，經驗多一點而已，扮演著陪同、示範的角色，遇到問題時大家一起討論，一起成長。

看見有人因為精油而得到幫助，每一次都讓我感動許久，這樣的故事每天都在發生，而最讓我感到意外且難忘的，是發生在我自己身上的例子。

我一直很猶豫是否要參加鑽石俱樂部，害怕走向另一個階段會影響自己單純的初衷，甚至產生逃避的心態，這時夥伴適時點醒了我，她們告訴我一定要跨出這一步，才会有更大的力量，如果我停滯了腳步，這些跟隨著我的人，又該如何前進呢？

夥伴們知道我不喜歡壓力，轉而鼓勵我，讓我知道，無論如何她們都會支持我，這份相知相惜，力挺到底的友情，讓我非常非常感動，也讓我突破了自我設限的瓶頸，能夠和她們一起分享這榮耀。

談談在分享dōTERRA®多特瑞精油的成功經驗？

「用我的熱情溶化整個世界吧！」用最純粹熱情的心，不去預設成功與否，只需把真心赤裸裸地呈現出來，這就是我面對世界的方式，也是鼓舞我不斷付出，幫助別人的正面能量。o



新科鑽石 郭湘鏜、鄭舒方伉儷

熱情分享，散播希望！

外型陽光個性卻有幾分靦腆的郭湘錯，是一位熱心誠懇的暖男；清秀的臉龐，一頭齊肩短髮；衣著時尚的鄭舒方，則給人知性俐落的印象。

在朋友的分享下接觸精油，原本不習慣香味的郭湘錯，卻發現在一個空間裡，只要有精油的薰香，連周遭的氛圍都會被改變。這種神奇的感受，是他們對dōTERRA®精油的第一印象，兩人當時也沒想到從那時起，精油已經悄悄在他們身上發揮作用，改變了他們的人生。



何種機緣開始分享dōTERRA®多特瑞精油？

我離開醫療崗位，便投入家族傳統產業的轉型，在達成加盟連鎖化的階段性任務後，很渴望追求自己的生活。因為從小就崇尚團隊精神，嚮往有夥伴一起並肩作戰的感覺，那時看見好友蘇宥凱、黃荅恩夫婦在分享精油時找到很棒的夥伴，那種互助合作的情誼，非常吸引我，讓我想成為其中的一份子。

只是這樣單純的念頭，加上我太太舒方很喜歡精油的氣味，很快就養成抹油的習慣，一段時間後，原本容易重感冒的她，竟然變得很少跑醫院，這是否歸功於使用精油？我抱持觀望的態度。直到有一天半夜，她的眼睛有異物感到很不舒服，抹了精油想舒緩不適，想不到隔天醒來的效果，讓醫科出身的我也忍不住嘖嘖稱奇。

從此，我對多特瑞精油刮目相看，為了更了解它，我去上了現代精油協會的課程，聽到壽華林醫師詳實講解精油與醫療的關聯，顛覆了我對醫學既有的看法，也更加深了我研究精油的興趣，和分享精油的動力。

如何獲得家人的支持與肯定？

剛開始家人並不支持我的決定，就像我當初選擇離開醫療體系，家人也無法接受，但他們知道我一向有主見，畢竟人應該為自己而活，而非滿足別人的期待。比起爭取家人的支持，我更在乎心中那份踏實感。在這裡我找到屬於自己的舞台，雖然付出得比以前更多，但是得到的感謝與尊重也相對很多，對我來說這比金錢更加珍貴。

但更感到欣慰的是另一半舒方的體諒，她默默替我分擔了瑣碎的行政工作。而家人也從周遭朋友的口中，聽到對我的肯定，漸漸願意認同我。

遇到的困難與挑戰，如何面對與克服？

我因為不習慣面對親友的關切，也不希望對方因為人情壓力，而把精油帶回去卻不使用，更不喜歡面對被拒絕的尷尬，所以在分享精油的路上，索性都跳過熟識的人，直接從陌生分享開始。

當時大家都很擔心不擅言詞的我該如何起步？其實，一切都比想像中容易，有時只是在餐廳用餐，旁邊恰巧有人看見我在抹油，而主動開口詢問，我順其自然就分享起來，這些會主動詢問的人，多半對產品很有興趣，分享也就變得很容易。



過程中遇到最難忘與感動的故事？

透過一滴精油，改善一個人、一個家庭的故事，印象特別深刻的是其中兩位夥伴的親身實例。有一位夥伴因為疾病纏身，整個人瘦小虛弱，講話聲音也很微弱，好像一陣風就可以把她吹走似的，但我們在她身上看見精油帶來的改變。短短幾個月，她已經不用每天吞下兩大把藥，體力也好了許多，整人變得比以前有自信，還會主動幫人抹油，看見她分享精油時神采奕奕的表情，就已讓人無比感動。還有另一位夥伴的母親是漸凍人，也是在精油幫助下身體獲得舒緩，去年過年時還和大家一起圍爐，讓許多人驚嘆不已。

我們團隊幾乎都是產品的愛用者，每次聚會都會詢問各種問題，幾乎把我當作神醫了，這讓我覺得很惶恐，我會很誠懇的讓他們明白，要善用精油的功效，但不要把它當作能治百病的仙丹。讓夥伴有正確的觀念很重要，我時常告訴他們，真誠無誇的分享才能獲得長久的信任，如果讓人有不切實際的預期效果，反而容易失去別人的信任。

談談在分享dōTERRA®多特瑞精油的經驗

成功沒有什麼訣竅，只要熱情待人、熱愛產品，有這兩樣就夠了。發揮你的熱情去分享，只要

有機會把精油抹在別人身上，讓對方體驗精油帶來的感受，就跨出了成功的第一步。

我發現有許多人都是健康出了狀況，才想到身體健康的重要。我時常被追問到底怎樣用油才會好？這時我會坦白告訴他，先減輕眼前的痛苦，讓自己的生活可以過得舒服一點，生活品質改善了，才會有尊嚴，明天才会有希望。

我從不斷言療效，只強調精油的舒緩效果，無論是什麼狀況，先讓身體輕鬆一點，那種感受會非常明顯，藉由精油讓身體放鬆，心情獲得舒壓，自然會有好的睡眠品質。

我曾經開了兩小時的車，只為了去幫一位臥病在床的人抹油。因為我本身有罕見疾病，很了解病痛帶給人的絕望感，因此鼓勵他好好抹油，只要身體舒服點，能夠出門去找朋友聚聚，就是很大的進步了。

對我來說，能帶給人們希望，讓他們期待明天會過得更好，就是支持我前進最大的動力。o



榮譽榜

一步一腳印
走出自己的路

2016年12月前晉升，2017年1~5月合格

雙藍鑽



Steven & Monica
Hsiung 伉儷



David & Tawnye
Hsiung 伉儷

鑽石 總裁



伊嫻綺

藍鑽



阮瑞昌、蔡佳秀 伉儷



劉志仁、蔡滿 伉儷



Wendy Wang

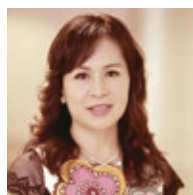


徐駿明、謝馨霏 伉儷

鑽石



唐真健、李家矜
伉儷



李宥瑩



黃和年



羅彥成



陳秋香



吳晶淳



吳東翰



蘇聖豪



郭文宏、陳翠蓮、
郭時安



呂育容



郭園李



吳翰霖、王語安
伉儷



林宜蓁

白金



李仁敏



吳奕德



阮巧恩



許可芯



劉曉均

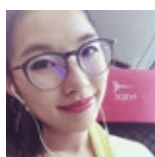
黃金



梁珮媛



張祖望



吳依儒



羅雅文



陳珀光



陳美吟



李遠芬



吳美虹



林慧君



葉筱柔



鄭美玲



林志宏



黃清文



周淑珠



邵怡閔



王家淇



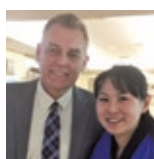
黃林玉雲



謝賀全



林政霖



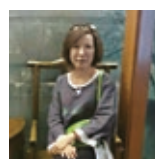
謝月文



邱宥臻



黃順綿



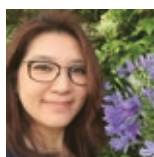
黃淑慧



曾筱芬



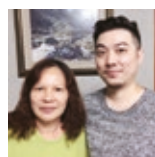
謝卉芝



朱依萍



陳斐妮



楊秋妹

羅云
許惠玲
劉珉吟

黃盈禎
杜恒昌
謝錫勳

閻永安
江宥穎
黃心好

吳桂筵
張啓林
柯淑惠

汪以諾
張書寧

銀級



廖春美



羅美秀



徐家珍



賴憶萱



連沛蕤



李漫珍



林春年



林萬得



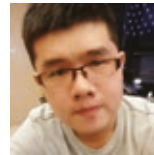
羅壽鳳



撒忠鼎



林佩珊



李銘健



洪銘綻



林秀珍



吳淑鈴



徐村奇



林郁惠



張沛珊



謝如端



楊主正



林依錚



田樹環



張盛貞



劉千榕



王修賢



林惠萍



郭倩如



高宜君



伍幼詩



李秀妍



張薰方



林佳雲



林佳蓉



鄭瓊玲



李怡樺



張蜀慧



葉倩汝



廖燕茹



蔡佳如



賴鼎陽



黃琦璋



林岳慶



吳蕙馨



游京諺



蘇翔雲



林秀璘



黃惠玲



丁兆齡

銀級



黃柔



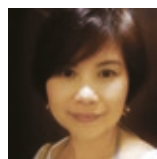
張素滿



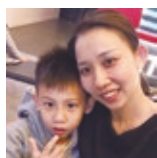
張恆珊



李梅



周宜欣



許芯瑀



陳瑩甄

宋裕達

蘇晉儀

謝秀金

張寶桂

顏學俊

張芷寧

孫于婷

許巧兒

鍾芯亞

洪鈿滄

羅予君

許淑琴

劉玉英

李曉慧

王玉青

吳昱奇

林靜慧

呂嘉禎

周淑雲

吳蔡梅

徐家康

周美妹

楊琇媛

邱品華

陳怡君

黃淑真

吳佑蔚

侯富霞

邱霽洁

林恒岑

莊巧菁

臧鴻娟

吳雨真

黃馨儀

張韻璋

蘇清足

王宛瑜

蘇晏霆

郭慶玲

鄭婷月

林美雀

翁雅意

廖美珍

蕭嘉屏

黃凱莉

溫孟君

蔡昇諺

蔡娘姿

林美凰

林紀均

翁鏡璇

曹鈞筑

謝春英

丁增權

吳蕙真

許峰璋

張明福

鄧琬霖

許秀華

林奕君

陳郁蕙

許家芬

陳文萱

李心靖

史景元

劉國珠

郭楓薇

吳佳蓉

袁楚威

葉張秀華



榮譽榜

一步一腳印
走出自己的路

2017年1~5月新晉升

鑽石



林虹文



宋懿含、呂富倫 伉儷



羅玉君

白金



馮依怡



陳芳琪



陳姿文



孫羽欣



王宥筑



施曾聖惠

黃金



江紫緹



詹娛珺



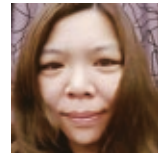
李亨逸



楊佩蓉



左采亭



粘毓珊



洪雪鈴



楊正浩



曾品靜

秦玉玟
廖芳英
王濟政
游京樺
廖國璋



銀級



黃娟娟



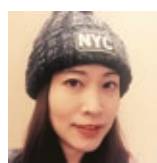
黃于珊



莊璧瑜



吳佳霖



陳妍如



賴俊憲



蔣曉薇



陳沛瑄



林秋雲



劉育欣



劉哲璋



賴麗華



郭時昇



黃意如



陳禹彤



許雅嬪



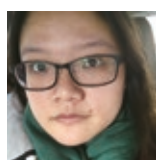
孟祥如



吳秉璋



邵彩云



林怡秀



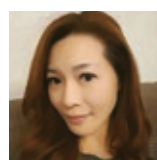
林子嵐



許品婕



李信助



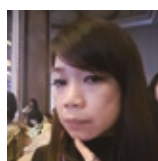
王莉琇



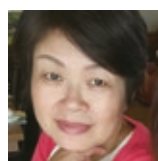
白祐麒



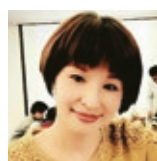
吳雅芳



張惠琴



陳德貞



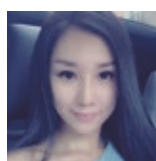
廖宜慧



童琇曲



林芳卿



王惠子



蔡美雪



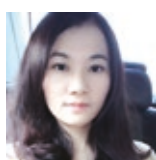
陳新傑



黃淑慧



王馨瑜



吳佩璇



陳久玲



林劉素禎

蘇特興
蔡佳錚
孫銘君
劉佳雯
張佳芸
蕭雯方
黃如玉

黃如敏
陳恬琳
楊蘭櫻
楊志慧
陳品樺
徐瑜婧
張哲維

李沛珊
施冠澤
葉忠順
張永冠
蘇莉文
李靜生
黃小玲

黃俊勳
張智維
張文卿
林淑芬
陳冠得
王柏竣
陳淑娟

傅秉貞
鍾陳璋
林芯瑜
衛桂英
蘇琬淳
顏麗珠
洪雅玲

陳少謙
張慈方
陳霽洹
張明雅

dōTERRA®

多特瑞勇於與眾不同

表揚規則



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
創辦人暨業務行銷副總裁

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。





年會、領袖挑戰營表揚規則

表揚方式	表揚方式	考核	銀級 ~ 白金	鑽石以上
2018年 台灣年會	表揚緞帶 雜誌榮譽榜 現場榮譽榜	新晉升	2017年7月至12月內新晉升最高位階一次	2017年7月至12月內新晉升最高位階二次
		現任位階	2017年1月至6月內新晉升最高位階一次 於7月至12月內，再達到最高位階一次	2017年1月至6月內新晉升最高位階一次 於7月至12月內，再達到最高位階二次
	會場表揚	新晉升	2017年7月至12月內再達到最高位階一次	2017年7月至12月內再達到最高位階二次
	晚宴表揚	新晉升	2017年7月至12月內新晉升最高位階一次	於晚宴表揚
	保留席	新晉升	無	2017年7月至12月內新晉升最高位階二次
		現任位階	無	2017年7月至12月內新晉升最高位階二次
2018年 領袖挑戰 營	雜誌榮譽榜	新晉升	2018年1月至5月內新晉升最高位階一次	2018年1月至5月內新晉升最高位階二次
		現任位階	2018年1月至5月內再達到最高位階一次	2018年1月至5月內，達到最高位階二次
	會場表揚	新晉升	2018年1月至5月內新晉升最高位階一次	於晚宴表揚
	晚宴表揚	新晉升	無	2018年1月至5月內新晉升最高位階二次
	保留席	新晉升	無	2018年1月至5月內新晉升最高位階二次
		現任位階	無	2018年1月至5月內再達到最高位階二次

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)	刊登名字與照片於新晉升名單(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	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		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。
	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	新晉升	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個月內達標第二次，將刊登一頁專訪。

幸福恬靜～

夜夜好眠的幸福感！



幸福恬靜複方(升級版)

在原有的薰衣草、伊蘭伊蘭、馬鬱蘭、羅馬洋甘菊、香草、夏威夷檀香木之外，再添加了雪松、芳樟、岩蘭草的升級版幸福恬靜複方，能舒緩生活或工作壓力帶來的緊張感，帶來鎮靜與深度放鬆。

每一晚，都能悠然舒眠，為明天，輕鬆充飽電！

幸福恬靜複方精油(升級版) 15毫升

產品編號：60200940 建議售價：NT\$1,600

dōTERRA

潔淨 修復 更新 綻放100% 肌膚健康力



幾個世紀以來

麥蘆卡 一直是紐西蘭毛利人的健康守護者

麥蘆卡精油草本深邃的香氣中，蘊藏著清新的甜蜜。含有豐富的天然 α -蒎烯，驚人的防禦修復力，是茶樹的 20-30 倍，能讓環境與空氣時刻保持潔淨與清新，珍貴活性植物酮成份，更為肌膚帶來光滑無瑕的修護能量。

麥蘆卡精油 Manuka oil 5 毫升

產品編號：60201179 建議售價：NT\$ 2,335

跟著 dōTERRA® 去旅遊

2018 海外獎勵旅遊

2017 印尼 **峇里島**

2015 菲律賓 **長灘島**

2012 馬來西亞 **雙城**

2013 泰國 **普吉島**

2016 馬來西亞 **沙巴**



行程即將公開

多特瑞的獎勵旅遊，到底有多好玩？

分享最愛的 dōTERRA® 精油，就有機會贏得「2018 海外獎勵旅遊」五天四夜尊榮之旅，跟著多特瑞去旅遊。

我們曾經去過泰國、印尼、菲律賓、馬來西亞，也一起到美國參加年會。但無論去那個國家，只要是和人生知己、摯友或最愛一起旅行，就是最幸福快樂的事。

在獎勵考核期間親自介紹新人入會，並參加「LRP 忠誠顧客獎勵計畫」，就有機會得到旅遊補助，甚至可以**免費參加**。立即設立目標，讓我們一起旅行去！

考核期間

2017/7/1 ~ 11/30

(五個月)

詳細活動辦法
請見官網

