

dōTERRA®



新科鑽石

林宜蓁

顏秋滿、王慶麟伉儷

林虹玟

江虹儀

陳映廷

許可芯

陳芳琪

左采亭

楊國良、李秀雯伉儷

馮依怡

施曾聖惠、施靜娟

Amber Lin

林健偉、江淑津伉儷

新科鑽石

蔡素梅、陳韋汝

讓人想傾訴心事的溫柔力量

2018台灣年會 你的故事 • 我們的旅程

多特瑞 dōTERRA®

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12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
f <https://www.facebook.com/doterrabusinessstw/>
事業部落格 doterrabusinessblog.com.tw



台灣總裁的話

- 03 「你」不渺小！
精油因「你」而偉大！

經營團隊特寫

- 04 總裁暨財務長 林克禮

鑽石領導人專訪

- 06 林宜蓁
對的時機，遇到對的dōTERRA®
- 09 顏秋滿、王慶麟 伉儷
挑戰自我的跼腳尖理論
- 12 林虹妏
持續創業，
大膽走出更廣闊的未來
- 15 江虹儀
忠於每件小事，
用精油傳播健康福音
- 18 陳映廷
用心察覺對方需求，才是真付出
- 21 蔡素梅、陳章汝
讓人想傾訴心事的溫柔力量
- 24 許可芯
踏上探索之旅，創造豐饒的第二人生
- 27 陳芳琪
從家庭走向職場的自信蛻變
- 30 左采亭
一滴精油在手上，夢想人生在路上



鑽石領導人專訪

- 33 楊國良、李秀雯 伉儷
第一顆金門鑽，期許打造精油島
- 36 馮依怡
展開一趟充滿感謝、驚喜的旅程
- 39 施曾聖惠、施靜娟
dōTERRA®精油，
傳遞的是情感與溫度
- 42 Amber Lin
格局多大，愛就有多寬
- 45 林健偉、江淑津 伉儷
享受吧！健康喜樂的精油旅程

榮譽榜

- 48 2017年6~9月新晉升
鑽石總裁·藍鑽·鑽石·白金·
黃金·銀級

訊息快遞

- 55 麥蘆卡精油
- 56 2018國際精油研討會暨台灣年會





2017年的dōTERRA®全球年會主題《yōu》，說的就是多特瑞最重要的產品顧問，你。

yōu Teach 你，認真教學
yōu Share 你，願意分享
yōu Belong 你，找到歸屬
每一人都能創造不凡，
絕不要小看自己的影響力。
你，能為許多人的生，
帶來正面影響的力量。

如同今年十到十一月，多特瑞台灣展開為期一個月的全球年會特別講座一般，我看到每一位夥伴為了要將精油傳遞給需要的人，用盡各種努力，從一次一滴、一個人、一個家庭、一個社區的方式，深入各個城市鄉鎮，在全台灣十六個城市：基隆、台北、新北、新竹、中壢、苗栗、台中、員林、嘉義、台南、高雄、屏東、台東、花蓮、澎湖、金門，全面發揮了你的正面影響力，讓近五千人透過這平台更認識多特瑞，也因為你，這五千人一如種子，將有機會讓多特瑞這大地的禮物，帶進更多家庭，影響著、幫助著更多有需要的人！

「你」不渺小！ 精油因「你」而偉大！

的確，在多特瑞大家庭中，我們尊重的是“你”！在乎的也是“你”！肯定的是“你”！感謝的也是“你”！由於“你”的努力、付出、奉獻！持續分享多特瑞的愛與關懷！讓一切的成就、夢想都因有「你」而實現！多特瑞精油也因「你」而創造了更加卓越與不凡的價值！

亦誠如dōTERRA®總公司創辦人主席暨執行長大衛·史德齡於今年感恩節時所說，我很敬愛你們每個人，你們是幫助多特瑞能達到今天成功的代表，若沒有你們持續不斷的支持，以及分享精油與使命給世上的人，我們不會享受到這成功的美果，就是這種感恩的精神，我衷心地感謝你們每一個人。

年關將近，對多特瑞台灣而言，這是個多麼令人振奮、鼓舞

的一年！如同本期創下同一期刊物最多的新科領袖，包括2戶鑽石總裁、1戶藍鑽以及榮登封面人物的14戶新科鑽石，這是夥伴們一起合力創造台灣市場的新里程碑，所共同寫下的歷史扉頁！

夥伴們！世界往往是被一群少數人所改變的，讓我們一起用行動讓台灣民衆真正看到精油的價值與單純付出的美好，相信實現「家家戶戶用精油」的夢想指日可待，你，準備好了嗎？

Shawna Wang 王世芳
台灣分公司總裁暨總經理



Executive Spotlights

林克禮 Corey B. Lindley

總裁暨財務長

林克禮在加入美商多特瑞經營團隊之前，曾在一家大型公司擔任財務主管多年，他有幾年時間在澳洲從事慈善事業，在告一段落時，他熟識的幾位美商多特瑞經營者與他聯絡，並邀請他擔任負責財務的合夥人。林克禮說：「當時美商多特瑞規模非常小，我以為會是一個像專賣店那樣的小型事業，只當是個有意思的工作，現在卻爆炸性地發展。」

您的座右銘是什麼？

「沒有任何成功可以彌補家庭的失敗。」

大衛奧·麥基

這句話驅策了我一生。當我忙於工作和其他事務的同時，我必須把焦點放在家裡，我試著在生活中保持這樣的平衡。我人生中最大的喜悅來自我的家庭，以及幫助我的孩子們成長和發展，看著他們做美好的事情。

您在美商多特瑞的角色為何？

我擔任總裁暨財務長，我的工作是要確保我們的營運方式能獲利，能夠支付我們的帳單，有錢作需要的擴張，我們有智慧地管理公司資源在各方面的運用。此外，我也監督營運團隊，他們的工作包括了採購產品、檢測、包裝、運送、遞交給會員愛用者等等運作。我也監督人力資源部門，他們支持多特瑞仍在成長中的全球兩千位員工的團隊，同時我也管理公司總部的園區。我有一群很棒的團隊，他們負責處理大部份的工作。

您曾遇到最大的挑戰是什麼？

除了在之前的公司做財務工作之外，我也具有國際經驗。在前一家公司，我負責開拓二、三十個市場，現在在美商多特瑞某種程度也是做同樣的事，我直接處理國外市場相關的法律、法規、財務和營運等，特別是中國這個複雜的市場。

然而，我人生最大的挑戰是來自跟我不起的大太太珍妮絲一起扶養八個小孩，成為父親是很偉大的事情，讓我的能耐被放大到極限。

能否簡單談談您個人的目標？

我的人生一直非常幸運能夠在專業領域成就許多事情，並且擁有美好的生活。我現在的目標是幫助其他人找到方法來達到他們的需求，帶給他們快樂和喜悅。因此我熱愛我們療癒之手的構想和我們的互相效力合作計畫的目標。在幫助別人的過程中，找到極大的喜樂和滿足，這就是我未來真正想去做的事情。

您的休閒娛樂是什麼？

我是狂熱的運動愛好者，我喜歡讓自己活力充沛，和孩子們、太太一起打網球、高爾夫球。我的孩子們全都喜愛運動，所以我也樂於在這方面支持他們。

您有什麼鮮為人知的事情嗎？

我有八個孩子，其中三個最大的是女兒，所以，早上我與珍妮絲總是忙著幫她們打理上學前的準備工作。一定得做的是幫她們整理頭髮、把衣服挑好，而我太太珍妮絲總是把每件事都處理得好好的，我能幫的忙真的不多。我告訴她：「還是由我來搞定早餐，妳來幫女兒們準備好去上學，如何呢？」所以直到現在，也養成無論我在哪個城鎮，都會做早餐給家人吃的習慣。

關於林克禮的事：

- 林克禮有八個孩子：六個女兒和兩個兒子。最大的二十七歲，最小的十二歲；另外，他還有七個孫子。
- 他喜歡做瑪芬蛋糕，會特別加上自己在院子種的蔬菜。
- 林克禮曾和家人住在上海四年，他在美商多特瑞也經常出差去上海。



新科鑽石 林宜蓁

對的時機遇到對的 dōTERRA®



從台灣到上海居住，長達15年以上全職媽媽身份的宜蓁（靜如），隨著不再需緊盯孩子們的日常作息，稍有喘息的空間時，dōTERRA®精油來到她的面前。雖說是因交情購買第一套dōTERRA®多特瑞精油，但宜蓁（靜如）卻收到這份來自大地禮物的豐碩回饋，也因為多特瑞，她擁有一份自己的事業及一起為夢想攜手前進的一輩子好朋友。

什麼樣的機緣開始使用dōTERRA®精油？

大約4年多之前，同樣來自台灣的鄰居和我分享dōTERRA®精油，當時純粹出於交情，入手第一套dōTERRA®精油，起初只把它視為香氛產品加減使用著，直到妹妹有睡眠困擾，我便介紹她使用dōTERRA®精油，一段時間過後，妹妹的睡眠品質越來越好，這才使我見證到dōTERRA®多特瑞精油的神奇魅力。

在上海這邊，我本來就有一群台商媽媽朋友們，我們幾乎常聚在一起，彼此分享有趣、好用的事物，因此，當我發現dōTERRA®精油這麼棒的產品時，便迫不及待地想和她們分享；打開dōTERRA®精油的瓶蓋時，我不需多說什麼，天然的香氛，立即就征服媽媽們的心。既然買了就要知道怎麼用，有了這個想法後，我便開始籌畫精油講座，在藍鑽郭時安的幫助下，我們開設一系列精油相關課程，這些課程讓我和這群媽媽們對dōTERRA®多特瑞精油的成份、研發過程及搭配使用，有更加全面性的了解。





如果問我對dōTERRA®多特瑞精油的印象為何？我的答案就是…不造假的植物味道。因此，每當分享dōTERRA®精油，我都是充滿自信、愉悅的，因為它在我心目中就是這麼好的產品。

在多特瑞由消費者成為經營者，當中的關鍵為何？

從一開始我就是個單純的dōTERRA®多特瑞精油愛用者，跟朋友分享都是本著介紹好東西的心態，從未思考過事業這個層面；直到我們整群媽媽們共同經歷一位媽媽的小孩，在dōTERRA®多特瑞精油3個多月的照顧下，皮膚狀況從糟糕到逐漸好轉進而回到小孩該有的膚質，這個過程變化激盪出我們極大的信心，不但穩固身邊朋友們的使用習慣，同時更帶出轉介紹的威力。

隨著朋友們對了解dōTERRA®多特瑞精油的需求度高漲，我和夥伴們開始規畫芳療學習系列課程，有讀書會、講座以及見證分享等各種型式；此外，還籌畫提升生活品質的主題課程，同時因應節日，舉辦各種活動以聯繫彼此的情感。對我而言，我們不僅是朋友，更因著多特瑞我和夥伴之間擁有如同家人般的濃厚情誼。

從心中將自我歸類為消費者到決心成為經營者的過程，對我來說似乎沒有銜接上的衝突，因為自始至終我在dōTERRA®事業的腳步，就沒有停頓下來過。

可否與我們分享晉升鑽石行列的心情？

沒有人是十項全能，我也不例外，能成功拿下鑽石榮耀，我知道單靠自己無法達成的，完全是團隊相互幫忙才能有今天的成就。因此，在成為

鑽石俱樂部一員後，除了開心之餘，更確實感受到身上的擔子更重，但這對我來說是種甜蜜的責任，因為我想帶著和我有一樣的看見、敢於夢想的夥伴們，一同在多特瑞這裡架構出專屬於他們的人生夢想版圖。

我清楚知道我要做的，不僅是要挖掘出夥伴們潛藏的才能，更要令他們的腳步持續不斷地邁進，即使遇到想停頓下來時，也能成為激勵他們繼續下去的那股動力。看著大家一起朝向共同目標前進，分享彼此的成就與喜悅，我真的很開心在全職15年的媽媽生涯中，仍然有另一個出口，讓我敢做夢且找著如同家人般的戰友，這所有的一切都來自多特瑞。(註：林宜蓁已於11月榮升至藍鑽位階。)

踏入人生後半場的我，原以為重心應該就是環繞著家庭與孩子打轉，但就在一個對的時機點上，我遇到了dōTERRA®精油，因著它，我重新燃起學習熱忱，透過它，更使我擁有一個具有前瞻性的舞台。

那麼，讓我們起而行，
一顆心開放給所有命運；
仍在成就，仍在追求，
學著與耐心等待。

亨利·華茲沃斯·朗費羅

以這首詩獻給也跟我一樣相信精油、熱愛精油，當有人為你開啓dōTERRA®精油的那一刻，請給自己一個改變的機會，好好享受dōTERRA®精油為你翻轉出美好的人生，創造出更多的驚喜。o

新科鑽石 顏秋滿、王慶麟伉儷

挑戰自我的踮腳尖理論



一頭微捲長髮，一雙炯炯大眼，個頭嬌小的顏秋滿，說起話來明確果決，時尚俏麗的外表下，有著藏不住的伶俐幹練；一身黝黑皮膚，一臉靦腆微笑，高大強壯的王慶麟，彷彿一座堅實的靠山，默默欣賞著妻子在屬於她的舞台上綻放光芒。

擔任美髮造型師及講師的顏秋滿，雖然會用精油為顧客調理頭皮，但從沒想過自己會成為一位熱愛分享精油的健康倡導者，更無法想像開電器行的先生，現在不只有男人味，還會散發淡淡精油香。

「一切只因為dōTERRA®精油太神奇了！」

在什麼機緣下成為dōTERRA®健康倡導者？

我時常用精油來解決顧客的頭皮問題，平時也會用在薰香、護膚、按摩頭皮、放鬆情緒，過去我也以為精油的運用範圍僅限於此，直到朋友向我分享多特瑞dōTERRA®精油時，不只是被它的氣味和價位吸引，更驚喜的是終於有一個品牌的精油，能夠讓我如此廣泛地運用在生活上，實在太棒了！

儘管朋友提到會員制度時，讓我有些猶豫，但實在太喜愛這產品，會員的優惠又實在吸引人，最終我還是加入了，當時還特別強調自己只想當個愛用者，千萬別叫我去分享，沒想到現在會變得如此熱愛分享產品給更多人。

這些轉變其實歷經一段過程，在美髮沙龍裡，顧客時常主動託我購買店裡薰香、頭皮按摩的精

油，不知不覺中我已經在向人分享精油，但我的心態還是相當被動，因為我始終認為單憑自己的體驗不夠有說服力，直到不斷有許多人告訴我他們使用後的成果，也給予我信心，突破為何不將產品分享給別人的框架，成為多特瑞健康倡導者。

分享精油過程中，讓您最感動的事？

透過我的分享，許多會員朋友開始用精油照顧家人，尤其是媽媽們遇到孩子身體不舒服，不再像以前一樣乾焦急，慌張地帶孩子衝去醫院，而是在第一時間先安撫舒緩孩子的不適，再觀察是否需要進一步就醫。

我先生經營電器賣場，炎炎夏日特別忙碌，一不小心就會中暑，夜裡常因此睡不好，即使開冷氣也沒用，我觸碰到他發熱的皮膚，如果是以前的我，可能只有默默心疼而已，但是現在不一樣，我有多特瑞的精油！滴幾滴薄荷精油在手心，幫他按摩背部，沒多久身體就降溫了，當看著他放鬆熟睡的臉龐，內心真的很感動。

在多特瑞看見許多讓人動容的故事，但其實這些感動就在日常生活的點點滴滴中。

您如何凝聚夥伴的感情？

我們多半就像好姊妹，見面時聊家事、聊生活，不會太著墨在工作，試想一下，主管如果每天約你出來講工作，一想到就讓人頭皮發麻吧？





所以夥伴邀請我擔任主題課程的講師，我也很少辦家庭聚會和課程，多特瑞的資訊E化得非常完整多元，有心想學習的人有太多管道可以學習，我認為服務和關心很重要，鼓勵夥伴在通訊群組提問。

我們的群組互動很熱絡，倡導者和愛用者各有專屬群組，話題上區隔得很清楚，愛用者想要的就是會員優惠和產品效果，我們就單純提供產品介紹和諮詢服務，有人提問馬上能獲得專業建議，他們彼此間也常分享使用心得，我很鼓勵大家在群組討論，即使有不同見解，也是很好的交流。其中如果有想從事分享的人，再帶到倡導者群組裡。

我很在意成為倡導者的夥伴是否能有實質收穫，會適時提供實際的支持，就好比一家公司，老闆如果希望某個部門強大，就會編列預算給這個部門，去做一些推廣活動，我認為倡導者可遇不可求，在他們正要向上時，適時幫忙推一把是必要的。

分享如何做一位成功的健康倡導者？

做一個有內容的人，別人自然會來找你！首先，心中一定要有愛，願意付出。

乍聽起來很像唱高調，其實不然，不夠有愛真的無法持續。剛開始，夥伴一個問題重複問好幾次，我會覺得受不了，忍不住在心裡抱怨著，為何不學著自己看書、上網查資料？為何一件事教好幾次都不用心記起來？但我很快意識到，倡導精油芳療是一個運動，如果每一個人都懂，那也不需要我們了，我們既然是走在這個趨勢前面的人，就必須有過人的耐心。事實證明，真心付出所得到的回饋，真的是無法想像的。

再者，必須具備豐富的專業知識，才有能力幫助別人。

我本來就是一個很愛學習的人，精油芳療給了我無限的學習樂趣，我的書櫃上除了精油書，還有病理學、人體解剖學、小兒常見疾病……等書籍，同時，我也取得了國際芳療師證照，就像擁有美髮師乙級、丙級證照一樣，這是一種對自我專業的肯定。

一直以來，我都有一個激勵自己的「踮腳尖理論」，把對自我要求的標準訂高，然後告訴自己，只要踮起腳尖，使勁兒衝一下，就能更上一層樓了，而知識正是那最佳的墊腳石。o



新科鑽石 林虹玟

持續創業 大膽走出更廣闊的未來

人生有多種可能、沿路有各樣景緻，轉個彎也許遇見令人更驚豔的風景。在傳統行業擔任國際市場行銷顧問的虹玟，從小到大，對自己想要什麼皆非常明確、有想法，從唸書到選擇未來職涯方向，總用一顆冒險的心前進。初遇見dōTERRA®多特瑞精油，她再度把自己當作白紙，努力在這個大家庭學習且堅定大膽跨出步伐，因為她知道每一步的邁進，正是夥伴們勇敢做夢的原動力。

與我們聊聊妳成為多特瑞健康倡導者的關鍵動機？

我本身就非常喜歡精油，舉凡香氛產品都很喜愛，第一次接觸dōTERRA®精油，是因為好友想了解這項商品，卻受限於無適合場地，故商借我的辦公室；這次機會，開展我邁向dōTERRA®多特瑞精油的道路，也讓我知道，原來精油是一門專業的學問。

越深入了解多特瑞時，越無法自拔地愛上dōTERRA®精油。為了幫助更多人，多特瑞在最好的植物原料產地發起「互相效力合作計畫」，不僅以CPTG®專業純正調理級認證的專家級提煉方式生產出純正、安全、有效的精油，同時使經濟和環境生態皆處於艱難的國家，能因著這項計畫，紓解他們的生活困境；如此一份單純回饋的心，成功征服我，堅定我成為這個大家庭一份子的決心。

也許我們在每個行業都能賺到錢，但卻不一定能成為幫助者，dōTERRA®讓我的手能伸出去成為給予者，且圓了幫助別人的夢想。

從事多特瑞和以往的行業有何不同？帶給妳怎樣的轉變？

決定全心投入dōTERRA®多特瑞精油推廣，我就將其視為一個終身志業，因為我清楚知道即使現在擁有再多的資源和頭銜，這些總有一天都會終止，無法延續，但dōTERRA®不一樣，它是一份可以永續下去的傳承。

因此走入多特瑞，最大的轉變是磨掉我的性格。踏出校園、進入職場後，除了頭三年當過員工外，之後的職業由主管、CEO到現在自己開公司當老闆，老實說，我身邊永遠都有人幫我把事情安排妥當，加上自





己個性使然，所以我非常注重效率。然而我發現在多特瑞，也許能將排程規畫得很完美、確實按部就班地執行，關乎夥伴方面事情卻無法如此運作，因為每一個夥伴都是我的朋友、客戶，並不是我的員工，即使在公司我和他們是上下關係，但是在多特瑞這個大家庭，我們地位是平等的。

幾經磨合後，我開始學會放低自己的身段，慢慢丟掉許多框架，同時在處理人的事情上變得柔軟有溫度，應對時多一份體貼的心。因著 dōTERRA® 多特瑞精油，改變我所愛的家人及朋友們的身體狀態；藉著 dōTERRA® 使我的眼界得以看得更遠，而這所有的一切轉變，都是從 dōTERRA® 的精油分享開始。

榮登鑽石對妳的意義為何？

雖然我在傳統行業擁有令人欣羨的成績，但真實進入多特瑞後，才發現在這裡一樣需要穩紮穩打奠定基礎，才能創建出屹立不搖的高樓。故我將心態歸零，重頭開始學習如何為人抹油，舉凡精油的相關資訊，都非常認真學習，因為我知道成功沒有捷徑，唯有堅持走到底，才看得到最美的風景。

此刻晉階鑽石，是一項肯定，一個榮耀，更重要的是責無旁貸的使命感。我肩負著要帶所有因信

任而進來的夥伴們，一起在多特瑞成功，創建屬於他們夢想版圖的責任；這份殊榮，于我而言，更大的價值在於幫助夥伴從不敢做夢、沒有夢，進而敢於試著去做夢，在這裡找到屬於自己的夢田。

也許往前行的路仍需披荊斬棘，但只要堅定心志、相信自己，並不放棄，透過多特瑞，擁有更美好的未來絕非遙不可及；同時，我允諾只要夥伴需要我，我將在這裡與大家同在。

從小我對畫畫就非常執著，為了要求完美，可以把耗時許久只差幾筆就完成的畫作，因一個不滿意，毅然決然的撕掉重畫，因為我知道唯有讓自己沒有退路，才能創造出更棒的作品。故每次創業，我都是秉持著這樣的精神大步前行，然而正因為我本身是個創業者，所以更深刻體會到，在傳統行業沒有一個東西是永久不變且永續經營的，直到遇見 dōTERRA®，這一切都成為可能。

我很幸運的是能在多特瑞這個大家庭，擁有一群具有共同理念的朋友，攜手合作持續為更美好的未來拼搏；當看著身邊的人，因著 dōTERRA® 多特瑞精油而綻放出的笑容，使我深深覺得當初的抉擇是正確，且一切都是值得的！

新科鑽石 江虹儀

忠於每件小事 用精油傳播健康福音



舉止優雅的江虹儀，有一種溫柔知性之美，開設英日語補習班十多年的經驗，讓她練就老師特有的耐心與領導能力。另一半鄭肇根經營製造業，本身工作相當忙碌，共同的信仰是兩人最堅定的支柱。原本基於健康因素而轉讓補習班經營權，離開忙碌的補教人生，江虹儀一邊調養身體一邊進修，順利取得神學院碩士學位，打算在人生下半場投入宣教工作，沒想到卻因緣際會地成了dōTERRA®精油健康倡導者。

您在何種機緣下成為dōTERRA®健康倡導者？

2009年，早在dōTERRA®多特瑞還沒正式進入台灣時，我受邀在招待美國創辦人的宴席餐會上擔任翻譯，而幸運地搶先認識了它，雖然當時的我對精油相當陌生，但從聊天中，幾位創辦人的理念已經深深觸動我。記得當天我默默為他們禱告，因為他們實在太不像生意人，我想著如此富有愛心真誠的人，完全沒有商業氣息是否能經得起市場的考驗？看著這幾年來多特瑞精油在世界各地飄香，事實證明「正直誠實與愛，是最好的商業模式。」儘管當時對多特瑞留下極佳印象，但忙碌的文教工

作，讓我無暇分心於其他事務，五年來都只是個超級愛用者，直到決定轉換跑道，拿到學位準備宣教時，我公公卻罹患阿茲海默症，全力居家照顧兩年後，身心俱疲的我突然失去了嗅覺，醫生告訴我沒有藥可以治療，只能調養。而我驚喜的發現依稀能聞到薄荷的味道，永久花、薄荷、迷迭香、檸檬、薰衣草在我身上發揮了很好的療癒作用。我使用三週後再次回到有味道的世界，我真感恩大地的禮物！

2014年十月我在先生的鼓勵下，開始經營多特瑞，不知道如何經營的我，從送禮物開始，把原本要送朋友的生日禮物、年節賀禮都換成最愛的精油禮盒，再邀朋友至公司做SPA使用精油，用最自在的方式推廣精油。看似改變了原本規畫的宣教人生，轉了個彎，自己還是一樣是在傳福音，傳一個健康富足兼得的福音，帶給許多人實質的健康幫助和自我價值的提升，家庭經濟的改善，要讓身邊的人都健康喜樂富足。

分享精油過程中，讓您最感動的事？

最感動的事就是看見夥伴們的成長，一起在多特瑞成長！還有來自上線老師的鼓舞。

記得我的恩師雙藍鑽Monica老師，曾在我挫折的低谷，擁抱鼓勵我，甚至讓我擔任她課程主持人，當下真的非常感動！老師用肯定的行動來傳達溫暖關心，告訴我勇敢的站上講台繼續前進，對當時只是銀級的我而言是莫大的鼓勵！我一直把老師當作心中的典範，她總站在學習的最前端將所學熱誠的分享，笑容可掬地溫暖療癒身旁的人。我期許自己也如老師一般，是個能帶給夥伴溫暖感動的專業精油達人。

您如何凝聚夥伴間的感情？

夥伴情感凝聚無須刻意，讓我們凝聚在一起的是同樣愛精油的DNA，精油就是我們的血緣，大家都在同一個大家庭，由於出身文教，開課是我上手的方式，課程成為凝聚情感和理念的核心。我在公司租教室開小組課，在夥伴的家辦聚會，除了專業知識，還針對夥伴的需求和專長，教導將精油結合烹飪、優格、瑜伽、按摩、手工皂....鼓勵大家用最拿手的方式分享精油，並且學習成為課程主辦人，





課卡集滿堂數就送精油小禮物，公開表揚認真學習的夥伴，快樂的學習、真摯的分享。

分享您在多特瑞推廣的成功經驗？

打開精油瓶，就是成功的開始。我兒子才三年級時，就成功在英文教室樓下的服裝店分享了迷迭香，他告訴我，那位店員阿姨看見他用迷迭香提升學習的注意力，就說要跟媽媽買一瓶給她的孩子用。分享精油不需要太多技巧，無須等練好功夫才出手，而是在一次次分享過程中，自然練就真功夫，體驗精油的魅力，才能把自己的體驗分享出去。沒有人會拒絕真摯誠懇的關懷，看見需求，打開精油，伸出關懷的手，一次一滴流動精油的愛！

我們都無法掌控結果，但我們能做好每一個過程的“小事“，功虧一簣常常是因為忽略了細節，每一個大成功，都由無數個小小的成功堆疊而成。

2015年，銀級的我第一次參加鑽石俱樂部，各方面的成績都達到要求，卻因為忙於照顧阿茲海默症的公公，而忽略了報表遞交的時間，導致第一個月就被剔除參加資格。雖然沒能在跑道內和大家一起跑，我隨著公司的腳步在跑道外仍然幸運的上了

黃金位階。第二年2016年，記取教訓再出發，我安排了一位行政高手處理文書，這一次報表準時交付，成績也達到標準，卻因預計家庭聚會的時間，臨時安插了海外行程，讓我在最後一個月的最後第二天再度喪失資格。今年，痛定思痛，用嚴謹的態度，因著團隊夥伴共同努力，終於以鑽石俱樂部第一名的殊榮獲得鑽石位階。回想接連兩次的打擊當時真的非常難受，也曾在心裡埋怨制度太過嚴苛，但是終究感恩公司讓我學習到要成為一位領袖，必須為自己完全負責，如果沒有堅持，就沒有今天，如果公司放水，就沒有2017的第一名。既然多特瑞是一生的事業，時間差距一年又如何？往前走才會在學習中遇見更好的自己。

多特瑞極美好的特質之一，就是每個人都可以用自己的節奏和腳步達到想要的目標！好事是祝福，壞事是磨練，永遠沒有太“小”的顧客，沒有太“小”的事，每件事，每個顧客，每張訂單...都極具價值，它可能是關鍵的螺絲釘。切莫輕忽“小事”或看似不起眼的人，因為你永遠不知道他未來會變得茁壯。這些經驗讓我銘記聖經的教導，保有「對小事忠心」的處事態度，做對每一件小事，以成就美好的大事。o



新科鑽石 陳映廷

用心察覺對方需求 才是真付出

清瘦白淨的臉龐，深邃有情的眼眸，一身典雅小洋裝，裝扮公主風的陳映廷，現實生活中也像一位端莊的公主。

大學畢業就開了自己的SPA美容館，二十九年來經營得宜，讓她可以無須為工作奔忙，過著單純愜意的生活，dōTERRA®精油的出現，看似打亂了她原本四處旅遊、喝下午茶的「好日子」，但對她而言，這卻是另一種美好人生的開始。

您在何種機緣下成為dōTERRA®健康倡導者？

經營SPA美容館，我當然也接觸到不少精油產品，但多半是運用在一般保養按摩和芳療上，直到朋友送了一套多特瑞家庭保健精油套裝，作為我的生日禮物，特別強調這是「理療級」的精油，她滴一滴在我手心，透過嗅吸我很輕易就感受到它的天然和純正，既使如此，我對所謂的理療功效還是存疑，讓它原封不動在櫃子上擺了半年多。

直到有一天半夜，肚子痛的老毛病發作，我卻找不到包包裡備用的止痛藥，正在家裡翻箱倒櫃急著找藥時，突然聞到一股精油香，我想起朋友當時還特別告訴我，肚子不舒服時可以用樂活舒緩一下，當下馬上拿出來先抹了再說，不久我就平靜入睡了。

第二天醒來，我覺得好神奇，這是我第一次不靠吃藥解決，馬上告訴幾個同病相憐的好友，大家使用後的感受也跟我一樣，我想如果樂活這麼好用，其他精油應該也不錯吧？

於是，我很有實驗精神地跟好友分享多特瑞精油，然後詢問他們使用的狀況，後來朋友的朋友們

也主動詢問加入使用行列，大家的使用心得帶給我很大信心，這讓我體悟到，是該好好把精油分享给有需要的人。

分享精油過程中，讓您最感動的事？

有人因為我的分享而得到精油的幫助，這就是很讓我感動的事情。

剛開始分享精油時，家人非常反對，不懂我為何要放著優閒的日子不過，簡直自找麻煩。於是我一一找出他們身體的小毛病，在他們不舒服時立刻用精油出手相救，嘴裡雖然不說，但他們一一被收服了，現在我家餐桌旁都放著精油，誰有需要就會自己找精油來用，兩個唸高中升學壓力正大的兒子，現在更是精油不離身。

我的外婆今年九十四歲高齡，我們一季才能回屏東去探望她一次，老人家分不清楚那麼多瓶瓶罐罐，我送她的舒緩霜就成了萬用霜，哪裡不舒服就先抹一下，可愛的外婆還常打電話來報告使用心得，有了精油的照顧，讓遠在台中的我們不會那麼擔心。

還有一位夥伴八十幾歲的母親，已經生病二十幾年，兩年前開始，我透過薰香療法幫忙她，看著她一點一點變得越來越健康，現在還可以與人簡短交談，這讓我覺得自己的付出非常有意義。

您如何凝聚夥伴的感情？

我自己喜歡安排活潑的手作課程，透過互動和實習拉近彼此的距離，以三、五人為一組，一起調精油、做面霜；或是用健康五手法、痠痛七瓶油互相按摩，這種體驗課程不僅可以感受產品和培養默

契，沒有基礎概念的朋友也可以參與，即使學理不精通也可照步驟做，跟著大家一起樂在其中，回家也能馬上運用在家人朋友身上。

您認為健康倡導者須具備哪些特質？

分享精油最需要的特質，就是要有一顆傾聽的心以及敏銳的觀察力。

用關懷對方的立場去分享，人與人聊天過程中會透露很多訊息，用心去傾聽對方的需求，而不是一味只說精油的好，當你真心付出對方所需要的，才能真的幫上忙，人家也才會欣然接受你的關心。觀察力也很重要，有時候對方嘴巴上說沒事，但肢體語言卻非常誠實。我自己也曾一邊說著沒事~沒事，一邊撫著隱隱作痛的肚子。

真心關懷別人，對方一定可以感受到，最近我在做指甲時，就發現美甲師常眯起眼睛，一問之下才知道她用眼過度，覺得自己視力變差，我就放在心上，找一天不經意地路過，送上一瓶精油給她保養，並把她邀進群組中，就這樣生活化地把她帶領進入精油的世界。

分享一下您的成功經驗？

第一、要學習與人分享「嗅吸」，香味是精油最吸引人的特性，即使面對完全不了解它的人，也能透過嗅吸，吸引對方的注意力，開啓精油話題。

第二、要學會芳香調理的技術，產品正確使用和方法，才能讓精油發揮作用。

第三、善用「健康五手法」，只要花短短三十分鐘認真學好它，身體的問題都兼顧了。

第四、適時向對方說明成為忠誠顧客LRP會員的優惠，讓對方了解成為會員的權益。

精油帶給我的除了得到鑽石榮耀的成功，還有家庭與人際關係的收穫，用精油幫好友家人塗抹肩頸時，不需要太多言語就能讓對方感受我的關心，不但關係變得更加親密，彼此也從中獲得療癒的力量。o





新科鑽石 蔡素梅、陳韋汝

讓人想傾訴心事的**溫柔力量**

時尚高挑、俏麗亮眼，熱情健談的陳韋汝，原本任職於知名美體公司的預防醫學中心擔任資深業務總監；親切健康的陽光型男蘇泓維，是一位樂善助人的救火英雄，外表年輕的兩人，看不出已育有一位二十一歲的女兒和十七歲的兒子。

深受大老闆器重的陳韋汝，在同一個企業一待就是二十年，擁有傲人的職位和優渥薪資，但相對的所有時間也幾乎都專注在工作上，一轉眼女兒已成年，在思考如何協助女兒職場生涯規畫的同時，發現需要更多些時間陪伴家人的念頭越來越強烈，就在此時，發覺只需藉由分享及助人的方式，分享大地給的禮物dōTERRA®精油，終於她有了足夠的理由和動力。

您在何種機緣下成為dōTERRA®健康倡導者？

因為我兒子從小喜歡網球運動，於14歲獲選國家代表隊，為台灣拿下世界網球錦標賽亞洲冠軍，



長時間訓練的他，為了避免運動傷害，都會定期請防護員做保養，有一天兒子卻突然告訴我，他現在都用某某阿姨送的舒緩霜，運動後舒緩疲勞很快，更不會感到肌肉緊繃不適，不用特地再找防護員了。

好奇之下，我立刻託這位好姊妹幫我準備兩條舒緩霜，讓長期戴護膝的媽媽試試，三週後回娘家看媽媽，她告訴我效果很好，請我再拿兩條讓她備用。抱著再度求證的心情，我分裝了一些舒緩霜給爬山的朋友，得到的回應也相當好，大家都託我代購。

我是務實的金牛座，光是對產品有信心還不夠，恰巧不久遇上2015美國年會，決定親自去了解多特瑞的背景和理念，親民的定價說明創辦人抱著多麼良善的心，要將精油推廣到每個家庭，這是一個正在全球啟動的健康趨勢。

年會第一天我就被分享健康的理念深深打動，決意要全心投入分享精油、分享愛的工作。

您如何得到家人的支持？

離開原本高薪穩定且付出二十年的工作崗位，讓所有人跌破眼鏡，家人也難以認同。

當時我的老東家即將上市上櫃，老闆不但祭出股票還提出驚人加薪慰留，但我仍毅然選擇投入分享精油，這確實很需要「捨」的勇氣，但我知道有捨才有得。

投入分享精油之後，我得到的比失去得更多。如願的有了更多照顧家人的時間，藉由幫兒子塗抹精油，母子倆多了許多談心的機會；原本關係疏遠的女兒，也因為赴美工作期間，成了精油愛用者，而拉近了彼此的距離；我先生工作的環境溼氣重、粉塵多，導致他經常得靠吃抗組織胺控制鼻過敏，現在則改用精油來舒緩。

許多事情不需等別人肯定，當別人冷眼看我要如何重新起步時，我已帶著夥伴去醫院分送精油，分享愛給需要的人，就僅是讓人試用，什麼都不用多說，只需留下名片，您會發現他們自然會主動聯



繫，踴躍的迴響，讓我得到很大鼓勵。原本就熱心公益的夫家，看見我確實幫助了許多需要的人，也從反對轉而支持，也更開始大力分享了。

分享精油過程中， 讓您最感動的事？

讓我感到最震撼的一次，是我姊妹淘的真實故事。

當時，罹患癌症的她被轉至加護病房，她先生沮喪地通知我趕去醫院臨終告別。我一到醫院，看見病床上的她已經面無血色、全身蒼白，經過家屬和醫生同意後，我邊掉淚邊幫她全身塗抹精油，只想把我的愛，透過精油傳送到她的心，這是我第一次觸摸到這麼冰冷的身體，滿心不捨地希望能讓她感受到溫暖。

沒想到經過六十分鐘的按摩，她的臉上似乎又有了血色，身體恢復了溫度，僵硬的四肢彷彿也柔軟了些，七十二小時後她竟然已被轉到普通病房。

她後來依然持續接受應有的治療，但是我始終相信著，那時透過自己的雙手，幫她用精油按摩的過程中，她應該有感受到某種生命的力量吧！

您如何凝聚夥伴間的感情？

千萬不要有做老闆的心態，沒拿出本錢出來雇用你，怎麼算是老闆？只能說我們在尋找同樣有自律性的夥伴，這份愛的工作，不會有人要求你打卡，更不會按照出勤算薪水給你，一切成果來自於你的付出和自我承諾的實現。

每個月我們會在固定地點，舉辦四場中、小型聚會，來歡迎會員與非會員免費參加，教大家手沖咖啡、學烹飪……等，會場會擺放精油，藉由嗅吸、塗抹來分享，還有別有風味的檸檬水，以生活化的方式讓大家認識精油，即使是陌生朋友也不會感到壓力。

活動內容由夥伴共同籌辦，經費來自固定提撥一定比例的公基金，大家資源共享，不僅可凝聚夥伴的感情，也讓夥伴們可以輕鬆學習分享，對受邀的朋友來說更是很棒的體驗。

我希望提供類似俱樂部或咖啡廳的氛圍，讓來這裡的人即使只是來喝杯咖啡，也能自在享用我們的招待，讓心情得以療癒。

分享一下您的成功經驗？

多特瑞的網路資訊發達，想得到專業知識非常便利，再者不管友人或陌生人願意接受這份愛的分享，往往並不單只因為專業，而是願意接受你的關懷。心在手上，只要願意付出幾滴精油，不需要高深的技巧，藉由塗抹或嗅吸對方就會感受到這份愛，就像握手一樣，很容易分辨是否出於真心。

我期望自己能擁有讓人想傾訴心事的溫柔特質，這就是分享精油最需要的特質，做一個別人遇到問題時，第一時間會想打電話找的人，當一位讓人安心的守護天使。o





新科鑽石 許可芯

踏上探索之旅 創造豐饒的第二人生

爽朗的笑聲，溫暖的語調，直率的個性，個頭嬌小的許可芯，現在到哪裡都是眾人焦點，任誰都會無法相信她在14歲時曾經歷父母離異，必須邊打工邊唸書，自立自強的日子。而她始終相信會走入婚姻期盼擁有自己的家庭城堡時，老天爺卻意外和她開了玩笑，讓她懷孕生子成為單親媽媽。

許可芯也不敢相信，無意間接觸到的dōTERRA®多特瑞精油及這群共同打拼事業的好姊妹們，能將她在人生幽谷拉拔出來，更沒想到可以在短短時間內拿到鑽石的榮耀，翻轉命運，開始過真正想要的第二人生。

是什麼機緣讓你決定投入dōTERRA®多特瑞？

2014年我是某電信門市員工，當時我的孩子因先天性白內障需要開刀植入水晶體，因為沒有家人可以協助，本想用年假4天再請3天事假，老闆卻考量人手緊繃不准假，權衡孩子病情及工作，我毅然決然離開職場，先全心照顧小孩。

單親媽媽的我覺得唯有擁有屬於自己的店，可以作主的事業，才能兼顧工作及孩子，加上學生時期在飲料店打工經驗，就開始籌畫一家純天然飲料店，當時剛好是夏天蚊蟲特別多，小孩常被蚊子叮到長水泡，或是忍不住癢抓破皮，飲料店旁的鄰居姊姊謝馨霈看小孩腳坑坑疤疤，熱心的推薦我使用dōTERRA®多特瑞的不怕叮複方精油等精油作居家護理。

我第一次接觸多特瑞精油時，覺得這整套精油有乳香精油、椰子油…如果全都用得上，那真是天方夜譚了，但沒想到自己使用乳香精油一段時間後，以前嚴重的皮膚不適竟然舒緩了；小孩偶而感冒，也明顯縮短時間，這經驗讓我對多特瑞精油完

全改觀，讓身為母親的我決定用天然的方式保健孩子的身體。

從事多特瑞和以往的職業有何不同？

有次在接小孩回家路上，孩子對著垃圾車方向大喊：垃圾車伯伯辛苦了、資源回收車伯伯辛苦了，然後跟我說：就算沒有丟垃圾，也要跟他們說「辛苦了」，我深深被孩子順從心靈所展現的勇氣所懾服。

還在唸大班的孩子都不吝於對陌生人付出關心，不畏懼他人眼光勇敢做自己，「我難道做不到嗎？」

後來在路上碰到一位做資源回收的阿嬤，沒有襪子穿且嚴重駝背，我就把阿嬤攔下來，蹲在路口幫她用精油按摩背部，當雙手感受她粗裂皮膚，心中滿滿不捨，雖然只有十幾分鐘，事後阿嬤握住我的手含淚道謝時，當下感受到精油透過我的雙手對她產生巨大的療癒力量，助人的欣慰不言而喻，我深深感受到「透過精油的塗抹，不只是對家人的愛，更是讓愛流動到世界有需要的角落。」

如同多特瑞創辦人之一艾蜜莉·萊特所說的「我們的價值取決於，我們如何幫助別人去看見自己的價值。」

我能從未婚單親、失業的困頓中走出，是遇到



太多不求回報的貴人相助，我希望能夠將幫助人的心延續下去，就此，我隨身都帶著精油，透過雙手對需要的人付出關懷。

分享過程中，如何得到家人的支持？

家人一開始很不贊成我用dōTERRA®多特瑞精油來調理健康。為了消除心防，我先用精油幫他們舒緩頭痛、肩頸痠痛等問題，等家人感受到精油效用後，我再花時間溝通觀念，說明吃藥只是抑制，將精油應用在現代保健上不只可緩和不適，更具有積極的幫助。

在我的堅持下，孩子因為精油預防保健變得更有活力，媽媽長年頭痛問題也舒緩了，現在爸爸有任何健康問題都會主動詢問我的意見。家人擁有健康身體是我最大的資產，而且透過幫他們邊抹油的機會邊聊天，家人關係也變得更親密。當然透過他們的使用回饋，強化我的精油使用經驗，讓我在日後分享也更有力量。

在分享多特瑞的過程中， 面臨最大的困難與挑戰為何，如何克服？

從小自己咬牙撐過風風雨雨的人生歷練，在分享多特瑞遇到的挑戰只有「孩子吧！」小孩從小就跟著我在外面跑，在去年衝刺鑽石那段期間，每月一次的經營者充電課怕來不及接他放學，就帶著一起上課，懂事的他不吵不鬧，讓我更覺得虧欠。還好經過鑽石俱樂部洗禮晉階，目前多特瑞所提供的持續性穩定收入，已讓我可以請保母照料小孩課後時間，讓孩子有正常的生活作息與教育。

如何凝聚組織感情，帶領夥伴？

我的夥伴大多是媽媽們，話夾子一開三句離不開孩子、教育、家庭，根本不需要特別舉辦活動來凝聚感情，但我還是會利用通訊軟體聯絡感情，如果發現他們最近分享遇到困境，就會私下約出來喝下午茶，有時候夥伴只是需要換個角度去想事情，面對面的幫他們釐清，問題也就迎刃而解。

我相當注重使用經驗，常常告訴夥伴，對方是因為信任才購買產品，我們就有義務教會他們如何使用，你可以透過公司課程強化自己專業知識，但自己也一定要勤快使用精油，分享的東西是要誠懇的，有溫度的，不可以把別人的經驗複製貼上，要有自己的使用感受。到位的分享，才能感動他人。

您認為要成為多特瑞的健康倡導者 必須學習哪些技巧？

感謝dōTERRA®多特瑞讓我離開學校還有學習成長的機會，更感謝生命中的貴人讓我在事業中站穩腳步，夥伴的同心協力相挺，讓我得以享受鑽石甜美滋味開啓新人生。分享多特瑞不難，每個熱愛精油的夥伴，都能成為多特瑞的分享者。只要跟著公司活動走，分享精油在你生命中的每一刻，欣然接受好的或不好的經驗，多向夥伴請益，只要肯做、敢問、沒有得失心，一定會越來越茁壯。

我沒有為自己未來設定目標，但要用我的經驗幫助更多剛萌芽的夥伴圓夢。我常常告訴夥伴，你只要真心的愛精油，不用是明星也能閃閃發光，還能照亮全世界需要精油撫慰的人們！ō



新科鑽石 陳芳琪

從家庭走向職場的**自信蛻變**



安穩的機車行老闆娘，平凡的日常，365天家管生活，在家相夫教子的陳芳琪，從沒想過改變角色的一天。然而，這趟三年多的dōTERRA®多特瑞旅程，著實讓她煥然一新，現在的她，言談中仍滿溢對家人的關愛，眼神中卻多了份堅毅、自信，更重要的是，她證明了，她自己！

什麼樣的機緣下接觸到多特瑞？

我的第2個小孩是過敏體質，天氣只要一轉變，家裡的衛生紙就消耗極快，婆婆一看到孫子不舒服就要我帶去看醫生，整個冬天，過敏、感冒交替上演，家中藥包沒有斷過，小孩又不肯配合吃藥，只要吃藥時間一到，家裡氣氛就不愉快。有一次出外旅遊時，小孩因為過度擤鼻涕導致鼻黏膜傷到動脈，嚴重到鼻血不止到醫院急診，之後，讓我決心尋找自然療法，希望可以不過透藥物，讓兒子的過敏減緩。

就在這時，想起用精油改善女兒皮膚問題的國中同學謝馨霽，透過她耐心且無私的解答，讓我開始初次接觸dōTERRA®精油就留下溫暖的好印象。爾後我慢慢學會用順暢清新複方精油舒緩兒子的過敏不適，先生每日修理機車的肩頸痠痛，以前都要找中醫推拿，也經由我不時幫他塗抹舒緩複方精油獲得改善。

這個姑且一試的機緣讓我更想深入了解dōTERRA®精油，家人持續用精油保健，我也習慣家中充滿dōTERRA®精油的香氣，全家都因為

精油而受益，然而，經營dōTERRA®多特瑞精油之路成為健康推廣者，卻是人生意外的開展。

如何得到家人的支持？

一開始我只是很單純的將自己使用dōTERRA®多特瑞精油的心得分享在網路上，有時候是因為精油香氣帶給家庭的歡愉；有時候是精油的療癒分享，當時老公只是認為我有個新興趣，但當我將經營dōTERRA®多特瑞精油，納入我人生規畫之初，先生可是100%不贊同的！

畢竟我一直以來都是家庭主婦，先生理所當然認為所有時間考量都應該以家庭、小孩為優先，要額外經營一份事業，勢必會打斷既定的規畫及時間分配。

當時就和老公協議，請他給我時間證明自己。我一直相信西方主要思想家之一歌德所說：「我們的時間永遠足夠，只要我們善用它。」

我開始學習有效分配時間，善加利用零碎時間分享及學習，早上小孩上學後就把家事都做完，下午固定進修dōTERRA®課程、上網分享心得、與夥伴聚會；當時間不允許出門時，則善用手机或是網路解決問題。

當家人看見我因為熱愛這份分享精油的使命，整個人所散發出的喜悅自信，現在公公婆婆不只愛用精油，也支持我分享這份工作。當然，先生現在



是100%支持與認同！

在分享過程中，如何面對各種挑戰？

我的夥伴絕大部份是全職媽媽，一路看著我參加公司獎勵旅遊，他們躍躍欲試的期待，促成挑戰鑽石俱樂部的契機，允諾這份挑戰，不僅僅是為了自己，對我而言，參加的意義在於成為團隊中全職媽媽們的表率，證明即使是全職媽媽也可以開創出屬於自己的一份事業。而這份壓力就是我最大的挑戰！

在鑽石俱樂部的前兩個月，我投入更多的時間與夥伴們一起衝刺、一起檢討，學會辦活動、上傳照片，「找到自己可以在經營多特瑞這份事業有規則的方式。」這段挑戰期間，我以美國國務卿季辛吉一句話「鑽石是煤炭在壓力下形成的珍品」勉勵自己。告訴自己，承受過鑽石俱樂部的高壓洗禮，再也沒有克服不了的挫折。

如何成功分享精油？

「要在dōTERRA®成功，就是要夠堅持！」我覺得在多特瑞堅持這兩個字很重要，只要別人看到你不會放棄，有一天他如果遇到困難一定會想到你。

剛開始我在網路上分享精油時，大多數人多半是看笑話的心態，當第一年參加公司獎勵旅遊回來後，大家就開始改觀，記得兩年前兒子同班同學生病住院，我就向同學的媽媽分享多特瑞，當時她

對精油多所質疑，但今年卻主動來詢問相關知識，因為她看到我這幾年來不間斷的堅持分享及許多見證。

「一朵花要長得漂亮，一根草要冒出頭，絕對不是澆熱水，是潑冷水！」耐過冷水煎熬，接近採收多特瑞成功果實之路就不遠。

當然要成為成功的分享者，必須善用公司的支援系統，把握公司每一次組織訓練課程、考核規畫等活動的機會，跟著公司腳步，必定會有所收穫。

摘下鑽石的榮耀，對您的意義？

每一段分享精油所獲得的感謝及回饋，都成為支撐我前進的力量。這一路分享過程中，知道許多媽媽都意識到非必要，不讓小孩用藥的保健觀念，希望自己可以藉由這份事業改變台灣用藥習慣，讓更多人知道把藥放在最後一步。

現在，我在dōTERRA®肩負更重要的使命，我將用累積3年的能量，帶領更多夥伴一起挑戰，幫助她們成功。由於夥伴大多是媽媽的角色，未來將透過固定課程強化分享精油的方法，當然也會透過製作精油手工皂、親子按摩等課程，引導大家將精油應用在居家生活上。

感謝dōTERRA®精油這份來自大地的禮物，不只讓我成為好媽媽，也結交許多志同道合的好姊妹，更為人生打開全新的精彩視野。o





新科鑽石 左采亭

一滴精油在手上 夢想人生在路上

人生都在不同的際遇中等待機會、把握機會，而人呢？也都在機會中，發現自己、改變自己。

一年多前生活沒有重心的左采亭，應該意想不到今天的她會綻放開朗的笑容，全身散發自信美。那時在束手無策下遇到的dōTERRA®精油，不只讓她的三個孩子不用循環生病，也藉由精油帶給更多需要的人，讓生活能有餘裕，用更多時間陪孩子看世界。

從事多特瑞之前，您所從事的行業為何？

我19歲時和大自己19歲在衛生紙公司上班的先生結婚，隔年生下大女兒小葵，全家就靠著這份薪水過日子，扣掉租屋費用，家用支出都要錙銖必較，稍有閃失，月底往往要靠著白飯、罐頭拮据度日，婚姻現實生活裡的柴、米、油、鹽、醬、醋、茶，逼迫我一直找能兼顧小孩及賺錢的機會。因緣際會，團購奶粉所認識的網友提議我可以將老公公司的衛生紙拿來網拍，當時雖然覺得不妥，畢竟大賣場買這麼方便，而且網拍衛生紙還需要整箱賣，但心想反正網路又不用成本，就開始嘗試一邊帶小孩一邊經營網拍。

網拍第一步從自言自語的PO文開始，持續發文一整年幾乎都沒人理會，更別說有人下單購買，常常分享到自己都覺得是在做件很愚蠢的事情，但沒想到就在PO文一年多後，第一位客人突然冒出來，接著第二位、第三位客人，在他們陸續購買及轉分享下，網購衛生紙生意竟然被我做起來。

什麼樣的機緣下接觸到多特瑞？

做網拍稍稍能貼補家用，也迎接第二個孩子出生，家庭生活有了這對兒女陸續到來歡樂不少，然而幸福卻在兒子兩歲時被診斷出是先天缺鐵性患者後蒙上陰影，醫生責怪我竟然忽視小孩兩歲還不會走路的警訊，缺鐵等於是慢性缺氧，嚴重會影響小孩的腦部發育，我開始配合醫生積極治療，每個月帶兒子到醫院報到抽血檢查，加上女兒本身有過敏體質，我成了醫院常客。當老三意外報到，常常三個小孩輪番掛病號，生活只能用兵荒馬亂形容。

有一次，小葵中班運動會表演前夕，在課堂上老師要大家分享心得時，女兒當著同學的面和大家說：「不希望媽媽來參加運動會。」，當從電話裡聽到老師的轉述，我潸然淚下，回家詢問小葵為何不要媽媽參



加運動會，她冷靜回答我：「妳可以不要再逼我吃藥嗎？我真的不想要吃藥！」，我也不想當個到餵藥時間就變成歇斯底里的媽媽啊！但是生病除了吃藥還是吃藥，難道還有別的方法嗎？我常常這樣問自己。

去年5月，我得了腸病毒，同時間女兒氣喘發作急診住院，嘴巴潰爛到無法吞嚥的我還是得強打精神帶著口罩照顧小葵，七天後大女兒出院，老二、老三卻因為感冒肺炎住院，餵藥、哭、耍賴、吐、再餵藥，將近半個月都在這種輪迴中渡過，醫生交代我做的我都做了，仍不見好轉。在一籌莫展之際，素昧平生的網友芳琪主動私訊，問我要不要嘗試用精油照顧小孩，抱著姑且一試的心態，就讓芳琪到醫院幫孩子用精油按摩，當扭開瓶蓋，馨香的dōTERRA®精油立即放鬆我緊繃的情緒，離開前芳琪大方地送我精油，仔細地教我如何透過精油舒緩不適。在持續為三個小孩用dōTERRA®精油按摩一個月後，以往過敏鼻塞無法安然入睡的小葵，竟然可以安穩睡覺了，當下我和老公說，我的臉書不會再是醫院文、生病文了，我要用這份大地的禮物來保健我們全家身體。



在多特瑞面臨最大的挑戰是什麼？如何克服？

持續經營六年網拍生意所累積的忠實客群，也因為看到dōTERRA®精油在三個小孩身上所產生的效果，陸續成為精油愛用者，更讓我對產品越來越有認同感。在不刻意經營，只是單純抱持不想讓孩子依賴藥物，讓dōTERRA®精油走入更多家庭的心，很快的我竟然就上了位階，並直衝白金級。

當我今年年初參加鑽石俱樂部的挑戰時，沒想到面臨最大的羈絆竟是老公，他有一次不耐地說：「知道我今天是怎樣送貨的嗎？你兒子趴在衛生紙上面和我一起送貨，你知道嗎？」對於以前有老婆一手打理小孩、家務，老公對於我的改變，非常不適應。

感激dōTERRA®帳戶經理細心提醒，我學會利用網路視訊課程吸收精油資訊，重新調整步伐，檢視時間分配後，老公也學習照顧三個正值調皮搗蛋年紀的孩子，更一舉成為我衝刺事業的重要後勤部隊。

分享一下您在多特瑞成功法則有哪些？

我很喜歡愛因斯坦的一句話：「人生就像騎腳踏車，要保持平衡，就要不斷在路上前進。」

在經營過程中，有不懂的地方，沒有別的方法，就是開口問，問不到就嘗試做！就像當初我做網拍，也是從無到有，透過每次和網拍媽媽的聚會，不恥下問吸取其他賣家的經營秘訣，把自己不懂的地方，從別人經驗上去學習。

「設定目標」、「敢問」之外還要夠「堅持」，旁人看我照顧三個小孩已經很忙，我卻從不懈怠，仍固定在社群網路上分享使用精油心得，吸引志同道合的人。唯有重複做才會熟練，重複做更容易抓住竅門，重複辦得到的事，就沒有辦不到的事。

您用什麼方式經營團隊、凝聚感情？

「給他們夢想！」

我的夥伴多半是媽媽，我不喜歡給夥伴壓力，偶爾約她們出來吃飯，聽她們訴苦，陪媽媽們一起掉眼淚，就是最好的支持，dōTERRA®多特瑞進入我的生命中所做的改變就是給他們夢想，用行動告訴她們，我都可以，每一個媽媽也可以的。

奔跑在dōTERRA®多特瑞前半段最美的不是位階，而是和你一起追夢的人，鑽石是階段性目標，我將帶著這群夥伴，為更多人撒下夢想的種子。ō

新科鑽石 楊國良、李秀雯伉儷

第一顆金門鑽 期許打造精油島



珠寶鑑定師要經過千百次反覆觀察真假珠寶所折射出來的光芒才得以養成，眾裡尋他千百度的dōTERRA®多特瑞精油，對秀雯來說，不只是品質與安心的保證，一滴油、一個人、一個家庭、一個社區的精神，更讓秀雯擁有心靈的富足，攀向事業另一個高峰。

在經營多特瑞前的工作是什麼？

之前我在知名SPA會館直營店上班，我喜歡每天與人接觸的工作，透過雙手為上班族小姐、媽媽們放鬆緊繃身心，小小的按摩室讓他們藏在心裡的壓力有了出口，每一位客人都成了我無話不談的好朋友。



當然SPA會館有業績目標，每日晨會，店長勢必會詢問，今天早上客人是誰？叮囑要賣客人主推商品，然而每月30號一過，業績歸零，客人明明上個月已經買過商品，這個月店長詢問業績時，我往往會幫客人找藉口，長久下來，發現自己熱誠不再，找不回工作的初衷。

何種機緣下接觸到多特瑞？

台北出生的我，嫁到台南，卻沒想到接觸dōTERRA®多特瑞精油竟然是在離島金門。

嫁到夫家後因為嫂嫂是金門人，一年一度金門家族旅遊，讓我喜歡上當地純樸的風俗民情及慢活的步調。當有了小孩，為了有品質的陪伴孩子成長，我和先生當機立斷離開當時的工作，舉家搬遷金門。我則延續之前工作經驗在金門開了SPA館。

去的前半年很茫然，覺得自己為什麼要離開台灣，到人生地不熟的金門開店，重新建立客戶群不說，連要找幫客戶按摩的產品都需要飛回台灣，加上我對美容產品來源及味道極度挑剔，光是精油，找遍百貨專櫃、美容用品代理都沒有找到天然安全、味道滿意的精油。直到有位客人託管敏容管姊帶dōTERRA®多特瑞薰衣草精油到店裡，我經不起客人再三拜託，陪她一起試聞味道，細緻的幽香略帶甜味的氣息，「這就是我找尋許久的味道」，而意外地踏入多特瑞的精油世界。

什麼機緣決定投入dōTERRA®多特瑞事業？

自己成為忠實客戶後便開始和客人分享，陸續聽到他們的感謝，讓我對產品更加有信心，但真正決定投入經營的關鍵，是莫逆之交的一場病痛。

從小就和我很要好的朋友有一天突然打電話問我：「精油，可以幫我嗎？」當時她已轉院三次，醫生完全查不出病因，我和管姊立刻飛回台灣，在醫院看到帶著呼吸器，瘦到38公斤的她。管姊二話不說帶著我一同為她塗抹精油，原本四肢毫無知覺的她竟然會喊疼。回家路上管姊一句話，讓我感動至今，「無論如何一定要幫朋友再站起來」。

現代人大多是站在自己的利益，有哪一份事業是以愛當起點？有哪一份工作是無所求的關心人？只有dōTERRA®多特瑞！

您認為要成為多特瑞的健康倡導者 必須學習哪些技巧？

dōTERRA®多特瑞常提到，「有人獲得，有人給予」，看到其他人因為精油而有了改變人生的體驗時，這是非常愉快的過程。每次分享精油，我都像真心請別人喝一杯果汁一樣，不曾想過要朋友回請我一杯。我想多特瑞的健康倡導者最重要的就是，「將每一滴的精油，無私地給予」。

而在說服別人接受這一滴精油前，為了使分享更有力道，我將自己重新歸零，不以未能親臨公司上課而自我設限，善用公司支援系統，不錯過每堂公司所開的視訊課程，吸取成功領導者成功法則並實踐它，就像吳東翰老師說的，如果時間有限，一天一篇文章也是學習。

記得有次聽到雙藍鑽David Hsiung老師在視訊課程中談到列名單的重要，我立即聽話的拿出手機開始列名單，沒想到這位許久不見的朋友竟然就在我回台灣搭飛機時不期而遇，使我更認同上課的重要，勤於做筆記，也時常以這例子來提醒夥伴。

以前和許多媽媽一樣害怕離開舒適圈，所以我逼自己固定一週一段時間出來上課或是分享，一個晚上出來讓小孩吃一次便當，兩個小時回家後，我還是當媽媽，媽媽這角色不會因為出來而改變，更重要的是自己慢慢離開舒適圈，創造可以堅持下去的環境。而我也因為一次給予的喜悅，儲備更好的能量來面對家人，獲得雙份的喜悅。

摘下鑽石的榮耀對您的 意義是什麼？

成為dōTERRA®多特瑞的健康倡導者就是多



學習，自己成長，也教別人成長。去年立下目標，挑戰鑽石俱樂部時，有夥伴問我沒有上鑽石怎麼辦時？我笑笑地和她說，沒有上也沒關係啊，又不會有損失，至少努力過了！唯有規畫才會去執行，執行才知道哪裡有問題，才會想出方法拉近和目標的距離。

如今當我已挑戰鑽石成功，更意味著將要肩負更重要的使命。未來，我將帶領夥伴在金門持續創造一個讓大家藉由精油找到快樂與成功的園地，帶夥伴去當志工，深入社區服務老人，讓更多媽媽們有收入，屆時金門不只是座養生島，也會是座精油島。ō



新科鑽石 馮依怡

展開一趟充滿 感謝、驚喜的旅程

臉上總是掛著甜美笑容、說起話來輕聲細語的依怡，曾在銀行擔任理財專員，穩定的工作收入，讓她以為日後的生涯規畫應該就以此為方向；2014年在朋友分享下，依怡開啓了第一瓶dōTERRA®多特瑞精油，從一開始的單純使用，到如今成為鑽石，於她而言，是一場充滿感謝與驚喜的旅程！

什麼機會下，接觸到dōTERRA®多特瑞精油？

我本身就是個很喜歡分享的人，看到什麼東西好用、什麼東西好吃，就會在網路上分享，慢慢地我認識一些志同道合的朋友，大約在2014年，當時我剛生完老二，產後最困擾我的就是哺乳的問題，剛好看到我的介紹人黃瀧瑩在網路上分享精油的文章，當下就和她聯繫，並告訴她我想知道精油。

這次的主動，讓我開始進入dōTERRA®多特瑞精油的世界，更打破過往我對精油的認知，原來精油不是只有運用於手工皂，不是只有茶樹跟薰衣草，更不單單只是香氛。在這裡我才了解到每種精油成份，背後都有著豐富專業知識，dōTERRA®精油讓我擁有不一樣的視野。

在分享dōTERRA®精油時，面臨的挑戰為何？

分享，對我來說，其實並不是一件困難的事情，先決條件是要我真的對這項東西產生認同，每次的分享都是我實際使用過且真心喜歡的商品。使用dōTERRA®多特瑞精油後，說真的，我就被它吸引，它有別於過往我使用精油的經驗，越深入了解它整個研發過程，就越被折服；故我會不自覺地想跟朋友分享dōTERRA®精油，更想讓他們了解精油的好處，因為dōTERRA®精油就是這麼的好。

若是要談及在dōTERRA®美商多特瑞碰觸到的挑戰，我想應該是來自現今快速汰換率的時代、很多東西都立即就被取代。但我始終堅信，好的東西絕對經得起考驗及時間的篩選，早先我也在經營代購、加上自己本身就非常愛買東西，所以我非常明白消費者對商品的喜愛度有多麼短暫，因此，要讓大眾保持住對商品的忠誠度，絕對是一大考驗；但是，dōTERRA®多特瑞精油是那種你一旦開始，就會愛不釋手，不論是它的香氛，它的卓越功效甚至是浩瀚豐富的精油知識，讓我彷彿走入一座寶庫，只能連連驚歎。







促使妳決定全心投入

dōTERRA®美商多特瑞的關鍵點？

走入dōTERRA®多特瑞精油至今約3年多的時間，頭兩年仍持著幫朋友代買的心態，直到開始有人感謝我與他們分享dōTERRA®精油，看著產品在他們身上產生的變化，那種滿足的喜悅是發自內心。在過往理財專員的工作，幫人賺錢，他們會覺得理所當然，不會有人感謝你，反之若是賠錢，就必須面對很多不同的責難；可是在多特瑞這個大家庭完全不同，除了有收入外，你真的可以從人跟人之間，看到很多正面、真誠的回饋。

2016年，隨著我的dōTERRA®多特瑞事業日趨成熟，加上原本工作、家庭小孩多方面需求下，時間真的是不夠用，身體也幾乎快撐不住，幾經思考決定要放棄哪一邊時，我不斷在心中規畫出未來的希望藍圖有：能親自準時接送小孩、有充裕的時間留給家庭、擁有一份開心經營的工作。於是，dōTERRA®在我的心中勝出。


我是個一旦設定目標，就會勇往直前的人。所以當我全職投入時，即使面對各種不同的聲音，我仍是會奮力前進；如今，我不但成功跨越自我、更拿著鑽石的殊榮，證實當初我所選擇的方向是正確的。

成為鑽石之後，心境上有何不同？

開始對夥伴有更深的使命與責任感。成為鑽石之前，我只要專注自己的本份就好。然而當我站在鑽石的行列後，我才真正意識到，肩頭上責任更重，因為有非常多信任我的夥伴們，也正在多特瑞這條道路上，奮力向前。

現在的我必須肩負更重的責任，但在我的心中，卻感到甘之如飴，因為牽著夥伴的手，一同朝我們共同規畫的目標前進，是充滿無法言語的喜樂。

曾有人問我，每天必須面對傳統工作、小孩接送以及分享dōTERRA®，哪裡有這麼多的時間？我的回答就是，化零為整。不浪費任何一個零散的時間，如：我會利用吃飯時間，回答群組裡有關精油的問題；善用每個休息時間，處理一些流程事務等；但小孩放學到晚上10點鐘之前，這段專屬於家人的時間，我絕不輕易挪用。

即使再辛苦、再分身乏術，從踏入多特瑞這個大家庭開始，我就從來沒想過後退，因為，以前的工作我做得再好，都被視為理所當然，但在這裡我找回被人尊重的感覺，同時更擁有可以幫助到人的能力。多特瑞給予我的，超乎我的所求所想！

新科鑽石 施曾聖惠、施靜娟

dōTERRA®精油傳遞的 是情感與溫度



聖惠跟靜娟這對母女，起初一個單純使用心態，開始了dōTERRA®多特瑞精油之路，因著對精油的喜愛，一頭就進入這個令人著迷的世界，同時，更在多特瑞大家庭找回人跟人之間相處的溫度，靜娟分享說：當dōTERRA®精油抹上的那一刻，就是情感與溫度的傳遞。



可否與我們分享對dōTERRA®精油的印象？

我在南部擁有一間甜點店，從原料素材到製作流程，我堅持絕對不添加有害物質，加上對蛋糕造型的完美要求，隨著網路盛行，我的甜點店在業界頗有名氣。七年來，每天幾乎長達17個小時的工作量，我的手以及身體陸續出現職業傷害；2015年恰巧客人知道我的情形，就和我分享dōTERRA®精油，當時以最差也是這樣的心態開始，就在使用第一瓶精油後，我就自動成為它的愛用者。因為好的產品自己會說話，dōTERRA®多特瑞精油確實在我的身體發揮功效。

dōTERRA®精油對於我而言，成為生活中不可或缺的习惯，但我還是繼續做我的蛋糕，有空就分享dōTERRA®精油，因此即使升上黃金，我内心對經營dōTERRA®多特瑞還是敬謝不敏；一次的機會，蘇老師聽說我做的蛋糕很好吃，特地到我的店購買，那次的碰面後，他直接跟我說：我的血液是流著「多特瑞的血液」，根本就是個經營者，為何停滯不前？

蘇老師花了兩個多小時，就只是為了說服我去聽他的一堂課，礙於不好意思，當天我答應

過去；也正因为這次的跨步前進，我開啓我的dōTERRA®多特瑞精油浩瀚世界，看到更遼闊寬廣的版圖。

進入多特瑞之後，有何不同的眼界與突破？

過往經營的甜點店，因我對品質的要求，所以東西都堅持用好的，也要求原味不添加其他物品，故我確實擁有一群支持者，但我心中清楚知道這些是短暫的，日後我會逐漸老邁、我的忠實顧客也會老，還能維持多久連我自己都不敢有把握。

以前的我可說是被工作綁架，每天生活中只有工作，不允許別人打斷我的工作步調，然而當我願意打破過往設限時，我在多特瑞找到真正的開心與歸屬感。就在我真實走進這個大家庭，才發覺在這裡的夥伴都很樸實，跟我一樣熱愛精油，課程中確實地傳授精油知識，因此，我變得非常愛上課，不僅獲得充沛的專業知識，亦更進一步了解dōTERRA®精油的研製過程，且窺見未來精油銳不可擋的趨勢潮流，甚至擁有國際視野，這是在傳統行業所無法達到的。

當我一打開dōTERRA®精油，這個來自大地



的禮物帶給我不僅是嶄新的領域；香氛飄散開來，更使過往只跟烘焙食材打交道的我，開始變得有溫度，開始懂得如何與家人之間互動，開始學會慢下腳步。

身處於人的事業中，如何凝聚彼此的感情？

網路科技的進步，確實帶來許多便利，相對人與人面對面的機會卻更加短少，數位化的時代，我們都想用最快的時間完成很多事情，以前的我甚至不用講到一句話，就直接把夥伴們的詢問或需求處理完畢，但還是有非常多的人，在群組中是比較少發言；當慢下腳步後，我開始懂得如何去關心且發掘出更多隱藏下的需求。

我一樣會善用發明，但我知道不管科技再怎麼便利，人情感面的需求還是要被滿足，我始終相信人跟人之間見面是有溫度的，所以我願意花時間用笨方法逐步建構跟夥伴間的情誼，只要他們需要我，我都非常樂意去陪伴他們，即使只是單獨聊天，對我來說都是珍貴，這些我在意的細節，也許成效不是快速，但卻是穩紮穩打，因我深信要往上蓋起高樓，根基絕對是要穩固。

成為多特瑞的健康倡導者，需具備什麼樣的特質？

首先要不怕精油讓人家使用，當為人抹油的那一刻，就拉近彼此間的距離；其次，能多方面包容各種想法；接著要能適應改變，並帶出行動力。這是我認為經營dōTERRA®多特瑞需擁有的特質，然而，最重要的是有一顆願意的心，因為只有願意，才能丟掉過往的框架，迎來更多的轉變。

過往很多朋友都問我說，甜點店開得好好的，為何這麼想不開要碰觸dōTERRA®多特瑞事業？這個問題我也不斷地問過我自己，尤其遇到低谷時，這個念頭更是不斷冒出頭。我想打動我的是多特瑞對精油的專業要求，以及我明確看到dōTERRA®精油未來的前瞻性，是遠超過我之前的行業。

我深刻體驗到多特瑞是以香氛無聲無息地，用很溫柔的方式在改變這個世界。因為我不但是在分享dōTERRA®精油，更是改變一個家庭，帶他們與我們一同去經歷新的突破、創建更寬闊的梦想藍圖。o

新科鑽石 Amber Lin

格局多大，愛就有多寬

雙眼明亮有神、笑起來嘴角湧現甜美梨窩的 Amber，過去從事親子教育的工作，而她總覺得自己的人生格局不該僅止於此，於是，在這一路上相繼遇見生命中諸多貴人們引領之後，開展出一段 dōTERRA® 多特瑞的精彩旅程，如今，擁有相挺的團隊和助人為樂的寬闊視野。

在什麼樣的機緣下接觸到 dōTERRA® 多特瑞精油？

之前從事幼兒潛能開發教育的主管來找我，剛好我的小孩正在發燒當場給了我一些精油，一開始我也很鐵齒，對於精油使用在身體調理的部份尚未建立信賴感，我半信半疑著！由於感念主管對我過去在工作上的照顧，我抱著捧場的心態買下一組精油。她離開前留下一句話：「這東西很好喔，妳要用，我會再問妳的心得。」，過沒幾天剛好肚子不太舒服，抱著嘗試的想法，沒想到一用效果真的很明顯，肚子不舒服很快得到了緩解。於是，我開始對這大自然的產物產生好奇，也開始一路拿它實驗著！

我的小朋友有過敏體質，常會因氣喘咳得很厲害，有一次在超市購物時，孩子突發性的氣喘，我急忙趕回家，正猶豫要拿氣管擴張劑還是精油？

沒想到先用了精油（順暢清新、迷迭香、尤加利、乳香）之後，小朋友整個就舒緩下來。有了這次的親身體驗，我真切體認到精油的好，也開始對 dōTERRA® 多特瑞產生好感。

家人贊成或反對？您又是如何克服的呢？

起初家人對我使用精油幫孩子調理身體時，一開始也和我一樣抱持懷疑的態度，當我從對精油的懷疑 > 好奇 > 學習 > 相信 > 認同 > 分享 > 讓身邊的人有更多的體驗，得到更多的應證，這些家人是看得到的，尤其是孩子感冒生病的次數大幅減少許多，每次只要孩子有些不太舒服時，家人都會主動提醒我趕快先幫孩子抹上精油，我想這就是對我使用精油的認同。倒是自己因為身為親子教育「老師」這個角色，對於孩子有幫助的好東西，我也喜歡分享給周遭的人，但也擔心害怕讓人誤會要推銷商品而產生遲疑，直到發生了一件事情...

我有一位學生的家長罹患氣喘，因為礙於老師這個身份，所以我當初只是點到為止的分享，沒想到，有一天突然接到一個噩耗，學生的爸爸從竹科工作回家的路上，



竟然因氣喘就這麼突然的走了，留下三歲稚子。這件不幸的消息，令我十分難過且震驚，心想，如果當初我能無罣礙的積極分享，也許就不會有此遺憾了。從那一天開始，我不再管別人怎麼想，只要保持著一份出自內在真誠的關心，把握機會將這麼美好的大地禮物分享給更多的人，只要越多人知道，越多人認同，就會有足夠的影響力，加速更多人對芳香保健的認同，進而幫助到更多~更多~更多的人。

過程中面臨最大的困難與挑戰是什麼？

我的第二個孩子幾個月大，就有嚴重的皮膚問題，家中抽屜也堆滿了一堆用不完的藥膏，我總是懷著希望能找到解決孩子的狀況的方法。剛開始接觸精油時，對它的信賴感還不是很足夠，所以，並未完整的使用，加上家人見孩子不舒服哭鬧著、不忍心也看不下去了，還是會偷偷幫孩子抹上藥膏，但問題仍未真正獲得改善。後來抱著最後的一線希望，很認真的使用精油幫孩子調理，約一個月，整體獲得舒緩改善。這過程真的需要很大的耐心，一來在考驗著我對精油的信賴，二來身體調節更替有一定的機轉，這是需要等待的時間。孩子狀況改善，這是令家人都開心的事，也讓我更堅信精油所帶來的好處與魅力。

當決定投入dōTERRA®多特瑞分享的過程中，我既要兼顧親子教育的工作、編撰教案、培訓更多老師；



又同時想分享多特瑞給更多的人，及協助想要經營多特瑞的夥伴，還有孩子課後的接送照顧，長期每天的忙碌讓自己緊繃無喘息的空間。還記得有一次去安親班接孩子回家，疲憊的開著車，我跟孩子說：「媽媽快睡著了，快跟媽媽說話，讓我們可以安全回到家。」那時我才驚覺，原來我一直在用我有限的時間、體力，去做大部份不符合比例效益的事，就算有心想分享幫助到更多的人，但如果連自己都照顧不好，又該如何養育好小孩？當意識到需要重新調整生活步伐，亦下定決心開始要擺脫這樣的生活模式。雖然我熱愛親子教育的工作，我也很喜歡分享精油，更認同多特瑞傳達愛的文化與理念，我決定全職投入dōTERRA®多特瑞。



很高興有一群夥伴們願意支持著我，願意貢獻各自的專長，相互扶持，而我也運用過去在訓練幼兒潛能開發的概念，引領每一位夥伴和我一起成長，一起挑戰自我。我們不只是一分享精油對我們的好，連結與拉近更多人與人之間的距離，同時也要展現我們對生命的熱情，展開我們人生的格局，遇到困難都是對我們將要成功的挑戰。

- 我從小小的願望開始
- 想要讓孩子身體變得更健康
- 想要只花費少少就可以擁有它
- 想要使用它來提升自己
- 想要它來增加生活的小額收入
- 想要它來讓我的時間、財富、心靈達到自由
- 想要讓它來豐富我的人生
- 從每一個小成功，一步一步的往前邁進

您用什麼方式經營團隊、凝聚感情？

我的媽媽說：「突破！突破！突破！就是想辦法克服！」；Wendy老師說：「Amber！我從沒放棄你！想辦法讓自己靠近團隊，靠近火爐取暖。」

身為團隊領導人，一方面要開發、一方面要輔導，有時真的忙不過來，夥伴們都會願意主動互相協助、鼓舞扶持，這讓我覺得很感動也格外珍惜。「雁行理論」就好像在敘述我們團隊的故事，發揮『替位領導』的效應，也讓我在分享精油的路上不孤單，也讓每個角色、才能發揮更大的影響力。

我的夥伴有的從十多年前開始的親子教育工作認識到現在，這幾年對我的相挺與支持，有著很濃的革命情感，也因此，我的領導哲學是用學習的角度來看待每一個過程，用賞識的角度來看待每一位夥伴，用自我挑戰的方式來鍛鍊自己。我不藏私，當我給出去的更多，得到的反而更多。

不斷地向夥伴們傳達「均心」的理念，均，是均富均有、資源共享互助的概念；心，做什麼事都是發自內心，開心、用心、暖心。而特別設計的LOGO像是一滴精油向外擴散、逐漸產生影響力，也像是夥伴們一起手牽手，團結在一起，不同顏色代表每一個體都有自己的特色專長，而且在團隊中得以盡情發揮，更像大樹的樹幹，大家有共同的核心思想，向外開枝散葉，茂密成林，各自擁有屬於自己的一片天。

夥伴們明確團隊的願景，所以，大家都能共同來遵循，猶如我們遵循公司的理念腳步在前進著！在有限的時間裡，我們很能夠理解彼此並發揮最大效益，發揮最高質量，這是最感到欣慰的地方。

獨立自主、時間、財富、心靈自由，發揮母親的角色，引領孩子有更寬廣的思維，是我的人生目標。我非常喜歡這幾句話：

「花若盛開，蝴蝶自來。人若精彩，天自安排。」
 「不是厲害才開始，是要開始才會變厲害。」
 「人心齊，泰山移。」

在這浩瀚偉大的世界，我猶如一顆小小螺絲釘，我願意持續堅持的學習著與付出，好好發揮自己的功能，體現生命的人生價值。☺

新科鑽石 林健偉、江淑津伉儷

享受吧！
健康喜樂的精油旅程

陽光般的溫暖笑容，說起話來穩重實在，即使初次見面，也能感受到她給人的親和力與信賴感，或許正因為這樣的特質，讓江淑津在旅遊業如魚得水，二十幾年來擁有極佳口碑。

溫和低調的林健偉和江淑津是同行，兩人卻到中年才遇見彼此，遲來的緣份讓人格外珍惜，婚後他們攜手創業，一起經營旅行社，在忙碌的帶團生活中，無意間認識了dōTERRA®精油，將他們帶向不一樣的人生旅程。

您在何種機緣下成為dōTERRA®健康倡導者？

我一出社會就踏入旅遊業，碰上開放觀光的八十年代，工作應接不暇，一團接著一團出發，青春歲月都在旅行中度過，直到三十七歲遇見了我先

生，婚後兒子也來報到，才開始思考自己的生涯規畫，創業後忙碌依舊，心情卻大不相同，心中多了對家人的牽掛，也比過去更加注意安全與健康。

六年前，我和好友一起出國，適逢經期又中暑頭痛，身體非常不舒服，想先吃顆止痛藥再請她幫忙刮痧，她要我別吃藥，拿出一瓶精油先幫我肩頸按摩，再做頭皮刮痧，不知是因為精油的香氣讓人放鬆，還是她的按摩技巧不錯，不到半小時就覺得舒緩許多，從此精油就成了我的旅遊必備品，做個單純的愛用者。

直到四年前，有一位類風濕性關節炎的朋友來買機票，我發現她的身體比以前好很多，一問之下原來她也是多特瑞精油愛用者，聽她分享精油讓我非常感動，發覺自己沒有好好善用精油，實在太浪費了。

我決定挪出時間去上課，認真了解每瓶精油的作用，正確使用果然見識到效果，我開始用精油照顧家人，也會在旅客身體不舒服時用精油應急，許多旅客後來還特地找我代購精油，我就這樣在無意間開始分享精油。

談談您和家人分享dōTERRA®精油的狀況？

分享精油和旅遊業一樣都是服務人群，旅遊業的人脈廣、話題多、視野也寬闊，兩者之間相輔相成，原本的工作反而是一種助力。

我先生看見我對精油的熱情，也見證了精油在公公、婆婆癌末時帶給他們的幫助，病情不樂觀時，我們仍然用心地為他們薰香、塗抹精油，讓他們到最終都能感受到家人的愛，也覺得自己沒有被放棄，這些感動讓他認同，願意支持我去做這麼有意義的事。

我們互相調配時間，兼顧原本的旅遊工作，他也在照顧孩子上全力支持；學美工出身的他包辦了所有的課程DM設計和Power Point製作，負責電腦網路相關事務，是最優秀的專屬助理。



您如何凝聚夥伴的感情？

將帶團的經驗派上用場，夥伴的成員其實跟旅行團很類似，大家行業別、年齡層都廣，這些背景迥異的人如今會聚在一起，就是因為有共同的目的地，而我就是大家的領隊，用過來人的經驗帶著大家經歷這段旅程，順利到達目的地。

每個人期待的旅程未必相同，旅行的意義也不一樣，有人喜歡多看風景，有人希望能盡情血拚，必須了解他們的想法，站在對方的角度，才能規畫讓人滿意的行程，讓大家都盡興而歸。

旅行很容易培養情感，藉由香港年會，我結合旅遊活動，把兩岸的夥伴聚集在一起，不但可更了解多特瑞的文化理念，也趁機彼此交流，互相激勵，感情大增。

分享精油過程中，讓您最感動的事？

這幾年的美國年會我都不曾缺席，創辦人們總能帶給我很多感動，尤其是感性的Emily艾蜜莉，她講到如何創造自我人生的價值，特別讓我心有所感。

有一次應邀去大陸辦講座，我一到現場她們就慌張求救，原來是有一位美容師燒開水時不小心燙到，我立刻用薰衣草、茶樹、乳香、薄荷精油稍做處理，第二天她拍照給我看，狀況好了很多，她非常感謝我當下緊急幫忙處理。

還有一次在婚宴上，突然有人昏迷，親戚們立刻向我呼救，我一看對方臉色發青，馬上拿出薄荷、乳香，幫他按摩，對方馬上嘔吐清醒過來，能夠及時伸出援手，讓別人度過危難，是一件很有意義和價值的事情。

分享一下您的成功經驗？

好好使用精油，自己就是最佳代言人；隨身攜帶精油，捨得抹在別人身上，分享就是成功的開始。



以前忙於帶團奔波，長期飛行加上處在氣候變遷的環境，年紀輕輕就皮膚暗沉又有痘痘，現在皮膚狀況卻越來越好，每次受到稱讚，我都會開心地分享用精油保養的心得。

這兩年出現更年期不適，我靠著食療和精油保養讓自己舒緩，每日都會使用溫柔呵護、快樂鼠尾草、伊蘭伊蘭，薄荷精油也幫了很大的忙。

我很慶幸在我的人生旅程有精油相伴，讓我經歷各個階段時都能好好呵護自己；也希望更多人能因為我而踏上精油旅程，活出更美好的自己。o

榮譽榜

一步一腳印 · 走出自己的路

2017年6~9月新晉升

鑽石 總裁



黃爻榮、張貞貞



徐駿明、謝馨霈 伉儷

藍鑽



郭文宏、郭時安

鑽石



楊國良、李秀雯
伉儷



陳芳琪



施曾聖惠、施靜娟



左采亭



馮依怡



許可芯



Amber Lin



林健偉、江淑津
伉儷





白金



許惠玲



吳美虹



謝賀全



黃淑慧



蘇翔雲



謝卉芝



吳佳蓉



楊俊德、曾品靜
佻儷



羅雅文

謝錫勳
張裕佶
江宥穎
游京樺

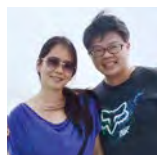
黃金



張寶桂



許淑琴



吳昱奇



陳相歷



吳雨真



林恒岑



林郁惠



田樹環



劉千榕



邱毓璋



伍幼詩



李昭賢



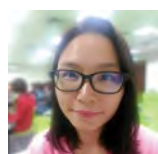
李怡樺



張蜀慧



蔡茹萍



黃意如



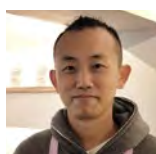
喻麗紅



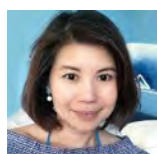
徐瑜婧



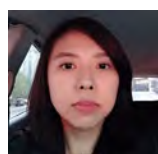
黃玉鳳



吳秉璋



周宜欣



孫銘君



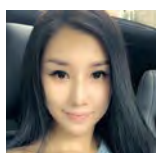
童琇曲



陳瑩甄



張銘益



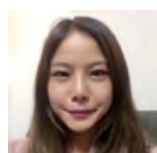
王惠子



賴憶萱



黃淑真



黃仔怡



李沛純

袁楚威
莊巧菁
李燕青
許家芬
陳美妃





銀級



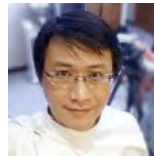
鄭淑文



郭菁霖



畢馨芸



吳尚訓



李宛蓁



孫艾琳



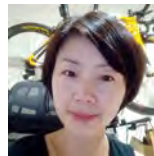
陳淑惠



洪月碧



張惠雅



曾詩紘



陳星妤



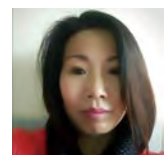
呂肇霖、陳靖絨
伉儷



歐書廷



顏雅雪



彭池縣、鄭淑菱
伉儷



鍾鋒鍵



賴宛均



陳妙如



方杰林



白雨潔



王雅慧

銀級



楊敏連



盧柏靜



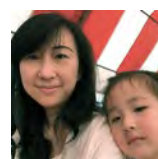
莊昀霓



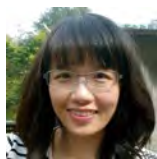
劉諺其



邱賴月霞



林美欣



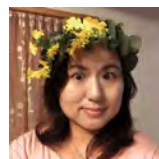
蔡茹萍



陳圓綾



莊雪娥



王咨瑾



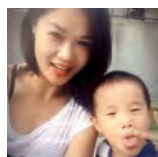
汪芝穎



黃綉嬪



何明慧



劉凰如



曾淑靖



邱鳳娟



徐巧芸



劉甄錚



吳怡萱



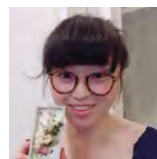
鄭湘秦



郭德芬



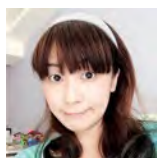
曾康婷



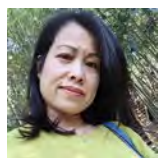
徐紫綾



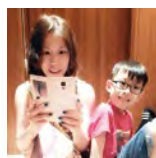
吳靖潔



陳嫵羽



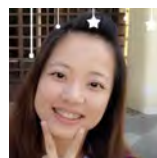
李沛淇



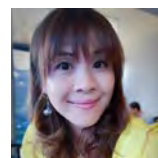
周森燕



王芊詠



羅惠玲



林靜芳



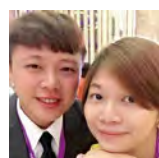
黃巧妮



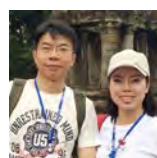
陳宣云



陳穎婕



左鎮榮



劉慧雯



洪郁嵐



謝佩珊



陳慧盈



劉惠苓



王羽暄



吳雅萍



黃閔歆

銀級



曾葛雅翠



呂宜瑋



曾永昌



楊美月



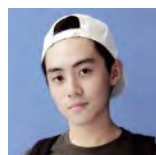
劉芬玲



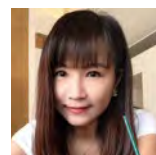
宋依穎



張順翔



高永家



林芷瑜



溫依昀



周崇媛

- | | | | |
|------|-----|------|-----|
| 滕道姮 | 洪采虹 | 許天璋 | 潘麗芬 |
| 胡月女 | 曾琬媗 | 左鎮傑 | 陳俞宏 |
| 蘇伊鈴 | 彭馨慧 | 郭士維 | 郭綉真 |
| 鍾嘉芬 | 黃惠宇 | 許雅慧 | 袁意倚 |
| 周燕秋 | 洪鏡橙 | 吳曾新招 | 張馨分 |
| 朱怡靜 | 彭巧珊 | 邱碧玉 | 李瓊珠 |
| 傅怡甄 | 郭舒蓉 | 簡清秀 | 黃麗珠 |
| 徐思婷 | 邱品園 | 蔡貴年 | 李輝蘭 |
| 徐俐甄 | 賴吉彬 | 游振南 | 江珮瑩 |
| 江美容 | 賴于婷 | 陳泗泉 | 傅玉琴 |
| 謝月玲 | 江俞佳 | 李玉蘭 | 黃世賢 |
| 蔡垂呈 | 施伊庭 | 陳淑棋 | 陳佳燕 |
| 邱祺竣 | 李秋芸 | 林詩婷 | 黃淑華 |
| 鄭怡玫 | 施皓怡 | 王信傑 | 林澄華 |
| 黃美滿 | 陳怡萍 | 謝佳珍 | 黃佳雯 |
| 黃滿霞 | 王壽韡 | 羅平耀 | 朱苗英 |
| 蘇陳越華 | 劉侶均 | 顏素暖 | 官珮如 |

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



2018 Taiwan Essential Oil
Conference & Convention
國際精油研討會暨台灣年會

Your story, Our journey
你的故事 ● 我們的旅程

2018/4/20^五 · 21^六

台中葳格國際會議中心 台中市北屯區軍福十八路328號

這是一趟以「故事」開創人生新局的旅程，而「你」，就是帶來改變的人。
我們正在以，一次一滴、一個人、一個家庭、一個社區的方式改變這個世界。
並藉由你的分享、你的正面影響力，把愛傳出去，
在這個充滿愛與精油的年度盛會裡，你將重新定義自己的人生價值。

你，準備好了嗎？

2018 台灣年會 -表揚規則-	表揚方式	考核	銀級	黃金	白金	鑽石	藍鑽	鑽石總裁
								
表揚的殊榮要讓更多人知道，趕快邀約親友，讓更多人分享你的故事，你的人生，你的旅程。	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月內再達到最高位階二次		

* 2018台灣年會表揚晚宴每張850元，即將於1月中旬售票，詳情請留意公司官網最新消息！