

dōTERRA®



做自己的CEO 6

成功帶領新人 8

設定目標的秘訣 10

向外拓展事業 14

新科鑽石表揚

黃冠程 20

謝育霖、李家珍 23

高佳荷 26

洪嘉璇 29

王淇蓁 32

龍定宗、臧惠滢 35



實現夢想， 我們已經準備好了！

2015年9月前往美國猶他州與來自世界各國的2萬7千位精油愛好者共同參加年會，我再次感受公司在全球的飛快成長，doTERRA美商多特瑞的營業額再創新高，正式成為10億美元的企業。2016年1月，台灣分公司成立滿六周年，我們已經有超過6萬名會員遍布全台，在台灣成立了4個營業據點；2016年第一季更要加碼投資台北，擴建台北的營業大廳，以提供成長迅速的北區市場更完善的服務；同時我們也很高興的宣布，台灣市場的年營業額也突破了10億新台幣！

數算著台灣分公司的種種成績，我們知道這只是個起步，doTERRA美商多特瑞在台灣爆發性的成長才正要開始。回首六年來我們在這片土地上的耕耘感到無比欣喜。六年前沒有太多人認識精油是甚麼，到現在台灣的民衆已經愈來愈知道，精油是大地給予人類最好的禮物，愈來愈多的家庭漸漸地遠離了化學和不良物質的侵害，而選擇使用天然的精油來照顧自己和家人的健康。我們知道，我們的目標雖尚未達成，但點點滴滴的努力讓我們明白，我們的夢想正開花結果、一步步實現！

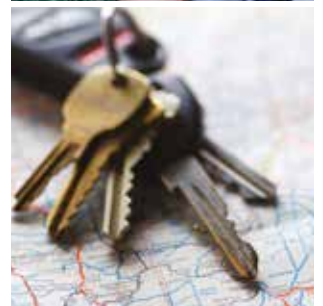
這並不只是公司的夢想，當doTERRA美商多特瑞落實夢想的同時，我知道許許多多與公司一同打拼的領袖和夥伴的夢想，也一一的實現了，許多富有才能又努力不懈的領袖不但在

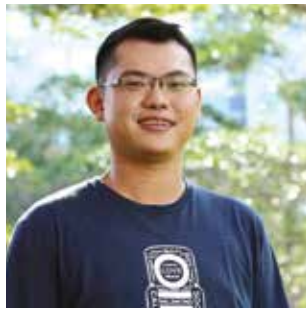
全球建立起精油的國際事業，更幫助很多夥伴也朝成功的方向邁進。這當中有些人在過去或許一生平凡不敢擁有夢想，但在doTERRA美商多特瑞卻蛻變成一位不凡的企業家。

一瓶小小的精油能做到的卻是這麼多。如果您也好奇精油為什麼有著神奇的魔力；如果您也更想知道，doTERRA美商多特瑞何以能靠著一次一滴精油、一次改變一個人、一個家庭而成功，公司在4月份即將舉辦的「2016國際精油研討會暨年會」會告訴您所有的解答。希望這不只是公司的年會，更是讓您和您的朋友改變一生的機會，就像這六年來doTERRA美商多特瑞為許多夥伴所做的一樣，2016年4月台灣年會，等您來！

感恩相信公司、相信精油的朋友們，展望未來，我們會持續以謙卑的心與大家共同奮力達成我們的目標，相信實現「家家戶戶有精油」的夢想指日可待，台灣分公司已經準備好了！

Shawna Wang 王世芳
台灣分公司總經理





dōTERRA[®]

多特瑞 3

經營團隊特寫

03 大衛·史德齡

向領導者學習

06 做自己的CEO

08 成功帶領新人

特別企劃

10 設定目標的秘訣

12 鎖定目標 全力以赴

13 帶著精油去旅行

14 向外拓展事業

16 打造成功聚會

17 在家辦派對

18 dōTERRA健康之旅

新科鑽石

20 黃冠程：持續灌溉，小苗終會成大樹

23 謝育霖、李家珍 伉儷：客製化自己的精彩人生

26 高佳荷：生活化的被動式分享

29 洪嘉璇：用純粹的心，傳遞愛的能量

32 王淇蓁：挖井尋人，處處有寶藏

35 龍定宗、臧惠滢 伉儷：用行動力創造成就感

榮譽榜

38 鑽石·白金·黃金·
銀級·尊爵

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：2016年1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 45540302

全球企業網站 www.doterra.com/#/ch

產品顧問網站 www.doterraeveryday.com.tw

www.facebook.com/doTERRA.tw

事業部落格 doterrabusinessblog.com.tw



EXECUTIVE SPOTLIGHTS

大衛·史德齡

隨著世界各地越來越多的夥伴加入dōTERRA美商多特瑞的行列，要讓大家都認識經營團隊的創辦人實在不是件容易的事。為了幫助各位能更加了解他們以及每一位創辦人熱愛dōTERRA美商多特瑞的原因，我們會在接下來的雜誌中陸續透過專欄介紹七位創辦人。

大衛·史德齡除了短暫待過加州柏克萊之外，大部分的成長時光都在猶他州度過。他說：「我可以算是個道地的猶他州人，我一直生活在這裡。」大衛·史德齡因受聘於一家精油公司擔任資訊長一職而踏入精油產業，短短幾個月便晉升管理階層，執掌三年半。

如同大多數的美國人，大衛從小接觸的是西方對抗式療法醫學。他說：「那時認為除此之外的療法都令人心存疑慮。因此，現在我很能體會大家有時對精油抱持的懷疑態度。我所擁有的同理心其實在消弭西方對抗式療法與身心替代療法的鴻溝上有很大的幫助。」

當我們請他分享第一次使用精油的經驗時，他笑道：「資訊部的同事們送我一瓶精油好讓我增強免疫力，那時我以為他們是在開玩笑，資訊部的大男人會懂精油嗎？但很快的，我發現他們確實相信精油的效益。之後我試著用了幾次，發現它們真的有效，才開始體會精油的力量。」

請問你在dōTERRA美商多特瑞擔任的職務？

我是執行長，負責公司的決策，也負責企業文化與專業技能的培訓、政策執行以及營運。身為管理階層，我的任務是判斷潛在的問題及可能的威脅，以確保企業安穩地運作並且竭盡所能地在問題發生前，解決所有的危機。

對於dōTERRA美商多特瑞的未來你有何看法？

我們即將滿八周年，但我認為這只是開始。我認為在未來的五年內dōTERRA美商多特瑞會有兩倍、甚至是三倍的成長。我們也持續擴大企業總部以因應未來的廣大需求。

你認為在工作上最大的阻礙是什麼？

因解決問題而分心。每週都會有來自各地的狀況發生，不過我早已學會避免讓我優秀的團隊陷入這些棘手的問題中。他們一定會想辦法解決，但唯有讓最優秀的人才掌握最佳的機會，你才會成功。問題會不斷



大衛·史德齡 總裁暨執行長

地發生也需要處理，專注手上的機會才會擁有勝利。這點我們一直謹記在心。

請問你的休閒娛樂？

我們喜歡全家人共享休閒時光。我的太太和小孩都非常棒。星期日下午我們最喜歡一起享用美食，伴隨著歡笑，享受陪伴彼此的時光。我們也很喜歡露營，有時會南下摩押市（猶他州城市）。我是騎越野車長大的，因此我們全家人都喜歡從事戶外與越野活動。如果天氣不錯的話，我甚至會騎越野車上班。

請問您有不為人知的專長？

我會彈鋼琴。但我隱藏得很好，以免有人要求我獻醜。

關於大衛：

- 大衛曾駕駛過飛機而且還是空手道選手。
- 他是太太面試工作時的主考官，兩人因而相遇。
- 他擅長做比司吉。
- 他擁有九個小孩：七個女生、兩個男生，還有一個孫子。



BE THE CEO OF YOUR dōTERRA[®] BUSINESS

做自己的CEO

不論你現在處於事業的哪一個階段，經營團隊的同時，清楚認知自己身為領導者CEO（執行長）的角色能帶領自己和你的團隊邁向成功。如果你具備dōTERRA團隊CEO的內涵，就能創造想要的事業成果。

企業的CEO會因不了解自己的職責導致公司失敗。同樣地，身為dōTERRA美商多特瑞事業的領導者而沒有認清自己的角色，你的決定也會造成許多不必要的問題。

事業組織

你的介紹人、上線團隊和dōTERRA美商多特瑞公司就像董事會，認真看待專業的建議並落實董事會的政策，他們珍貴的見解能幫助你創造更大的成功。不過要謹記在心的是，董事會的決策主導大方向，至於經營事業的日常工作則仰賴你的經驗與專業。

你下線中的主要領導人就如同高階主管。一旦找到這些適合的人選，別忘了他們也同樣地正在經營自己的團隊。要信任他們有能力依照你的規畫管理好自己的夥伴，善待你的領導人，支持、指導、帶領他們在事業上獲得成功。

你的角色

在dōTERRA美商多特瑞獨特的組織架構中，你除了擔任自己團隊的CEO外，也需要扮演眾多角色（例如：介紹人團隊的高階主管、上線團隊的成員、主要領導人和他們團隊的董事會成員）。每種角色都是振奮人心的契機，讓每個人可以在各自的投入中支持別人也獲得支持，以帶來最大的成功。

當面對你自己的dōTERRA美商多特瑞事業時，勇敢地以一個決策者之姿開創新道路。將你的個人風格和天賦與經營之道結合。即使才剛起步，你做為領導者的決定絕對會為成功奠定穩固的基石。



企業



主要領導人



團隊成員

STEPS TO A SUCCESSFUL SIGN UP 成功帶領新人





聆聽需要

教導人們如何在生活中應用精油並感受到改善，一定要讓他們在符合預算的狀況下得到最大的效益。要很清楚現行的促銷優惠，以便介紹各種選項，幫助人們體驗精油的高度價值。

新人一加入就要介紹LRP

一定要讓新人從一開始就了解「LRP忠誠顧客獎勵訂單」的好處。只有在這個時候，他們才能夠參加「快速跳級方案」，不要因為沒有分享這個訊息而讓他們錯失良機。

把新人放在合適的位置

當你要決定如何安排新人的位置時，可以思考幾個問題：在我的團隊中誰和這位新人有關聯？他住在哪裡？我的團隊中有誰已經準備好可以支援別人？有誰會很興奮有機會帶新人？我在哪裡需要更多的業績？讓過程簡單，如果不合適，14天之內還可以調整。

輸入系統建檔

和新人一起把他們的資料建檔在網路上，要確定資料正確無誤。這也是一個機會，你可以趁此教導他們使用線上辦公室、設定訂單、找到訓練資料來自我學習（還有一個額外好處：這個過程也是在對他們示範要介紹一個人加入是多麼容易的事情）。

跟進

追蹤新人的情況，確定他們有收到訂購的產品，也真的打開來使用。「CPTG專業純正調理級認證」精油可以改變人們的生活，但前提是不能只放在櫃子上當裝飾品，必須親身使用、確認你介紹的新人有使用產品，這也是你可以提供他們訓練的機會，跟他們談談「LRP忠誠顧客獎勵計畫」、為他們解答在上次聯絡之後所遇到的任何問題。

GOAL SETTING TIPS

設定目標的秘訣

我們每天都在設定目標。目標推動著我們早上起床，讓每一天有了方向，也帶領著我們的人生。訂立目標能幫助我們活出符合個人價值觀和夢想的人生。但空有目標並不等於實際達成，下面幾個訣竅可以幫助你真正有效的設立目標，讓自己更有機會揮灑出你夢寐以求的精采人生。



了解你的動機—「為什麼？」

如果你能清楚的了解為什麼達成這些目標對你那麼重要，你會更能堅持去完成它。你的「為什麼？」必須是重要到讓你願意付出代價來贏得它。定義出你的動機「為什麼？」將賦予你的目標更多的生命力。所以，首先你必須真正了解「為什麼？」

- 問問自己：如果確定不會失敗，如果錢不是問題，如果所有你已知的障礙都不存在了呢？在你這一生，你會想做些什麼？

- 問問自己：你最在乎的是什麼？是你的家人、你的宗教信仰或是你的自由時間？要確定你的目標能夠涵蓋並且能夠提升在你的價值觀裡最被看重的事情。
- 一旦認定一個目標，寫下一段話來敘述所有讓你願意全力以赴的理由。寫下來，如果完成，你會有怎樣的感受？你的生活中會有哪些更好的事情發生？如果沒有完成又會有什麼損失？



定義出你的動機，了解

「為什麼？」

將賦予你的目標
更多的生命力

設定「聰明」而且具有挑戰性的目標

很多人都聽過用字首縮寫字母組成的SMART（聰明）目標，也就是目標必須是：明確的（Specific）、可以量化的（Measurable）、可達成的（Achievable）、切合實際的（Realistic）以及有時間性的（Time-targeted）。這些標準的確很重要，但研究也顯示，目標必須富有挑戰性同樣重要。你的目標必須讓你踏出自己的舒適圈，也就是說要能驅使你推動自己超越當前的侷限。

找一位指導者和可靠的夥伴

研究也顯示如果一個人的進步能得到正面、有建設性的回饋，將更有可能達成目標。把回饋的重點放在行為和策略上，會比放在成果上更有幫助。同樣也很重要是，要針對個別的需要來給予回饋並且要雙向溝通。目標不應該是指導者加諸在你身上的義務，而是你自己願意全力以赴摘取的果實。指導者要做的是激勵你、讓你放膽發揮、幫助你評估目前做得如何和哪方面需要改善，以更接近目標。

相信自己

相信自己能做得到是很重要的。相信自己有才能或是力量可以創造出成果，進而達成目標，相信自己能面對和處理失敗。即使面對挫折，仍然相信成功在望。



鎖定目標 全力以赴

STAY ON TARGET

NEED 需要

寫下你真正需要的東西

.....
.....

WANT 想要

列出你想擁有的任何東西

.....
.....

ACCOMPLISH 實踐

列出你立志實踐的事項

.....
.....

GIVE 付出

列出你願意和人分享的事物，例如：時間、服務、精油.....等等

.....
.....

我的dōTERRA清單

「我在多特瑞」的目標

哪些精油和產品是你最想分享的？哪些是你的工作目標？你下定決心要參加全球年會和獎勵旅遊嗎？……列舉更多。

ō _____
ō _____
ō _____
ō _____
ō _____
ō _____
ō _____

10種實踐決心的妙方

1. 腳踏實地執行
2. 方向具體明確
3. 完善規畫
4. 寫下計畫
5. 設定期限
6. 有責任感，和朋友分享你的目標
7. 無論如何都要堅持下去
8. 保持積極正面的思考與行動，讓自己快樂
9. 保持進度
10. 慶祝成功

✈️ 精油旅行吊飾

將精油倒入小玻璃瓶中，就能輕巧攜帶你喜歡的精油。

- 能幫助保衛防禦的複方精油—增強防禦力
- 能幫助安定情緒的複方精油—鎮定情緒
- 能幫助順暢呼吸的複方精油—暢通呼吸
- 能防止蚊蟲叮咬的複方精油—避免蚊蟲叮咬
- 茶樹精油—減緩輕微的肌膚不適
- 薰衣草精油—舒緩曬後肌膚
- 分餾椰子油—稀釋高純度精油並滋潤肌膚

帶著精油去旅行

每個人都需要一組旅行用的盥洗包。

參考下方如何使用精油的好點子，讓你隨時出發！

✈️ 薄荷晶球

瞬間清新口氣，食用晶球或於指間捏碎，將精油塗抹於所需部位。

✈️ 可以幫助舒解壓力的複方精油

頭頸僵硬不舒服？記得隨身攜帶能幫助舒解壓力的複方精油緩和緊張情緒及提高警覺性。

✈️ 保衛複方淨白牙膏

將淨白牙膏擠入空罐，就可放入登機行李。

✈️ 柑橘精油沐浴霸

旅行時早晨的第一件事，使用沐浴霸喚醒你的身心。

✈️ 旅行保健盒

將「終生保健活力套裝」分裝於藥盒中，方便補充身體所需養分。如果旅行期間無法確保正常飲食，記得帶上輕暢複合膠囊食品與益生菌膠囊食品幫助消化。

✈️ 漱口水

在水中加入你喜歡的精油自製清新漱口水，像是薄荷精油、丁香精油或是能加強防禦保衛的複方精油。

✈️ 舒緩霜

以舒緩霜消除一整天下來的疲勞與痠痛不適。

✈️ 洗護髮乳

以旅行瓶分裝亮采護色精華洗髮乳和柔順調理護髮素。

✈️ 精油潤唇膏

滋潤嘴唇、防止嘴唇乾裂。



BUILDING OUTSIDE YOUR HOME AREA 向外拓展事業



當決定要在你居住的地區之外發展事業，很重要的一點是要把你的團隊建立好以保持長期的成功。這裡要介紹五件事情，倘若你能做到，就能確保你會在正確的方向上並帶來成長和永續經營。



1 如果你想在居住地以外的地區發展組織，擁有堅固的基礎會是一個關鍵。假設你在自己居住的地區還沒有開展出第一個組織，就沒有必要遠道去旅行。當你所在地的下線領導者很穩定且保持成長，你就可以展翅飛翔，去外地分享你的dōTERRA美商多特瑞事業。

2 選定在一兩個新的區域專注地耕耘。要找到有相近的理想並且具有潛力的領導者，他們必須是無論你是否在身邊，都已做好準備要有所作為的人。一旦你已經選定哪些地區是可以發展的，跟一位有經驗的上線談談，向他學習在這些地區有哪些事情可行和不可行的並擬定成功計畫。你極有可能會遇到一位住得不遠的領導者，既有經驗又樂於跟你分享。要有決心堅持到底。

3 建立每天、每週、每月的溝通管道，使用所有高科技工具，像是行動電話、電話會議、Skype、網路會議、車子、飛機等。

4 在你建立事業的地區要發展出領導者，因為你不可能同時出現在所有地方。要幫助下線領導者變得強大、獨立並且教導他們如何帶人、演說、跟進和帶領新人加入。

5 持續你已經建立的模式。當下線領導者開始變得獨立，不再那麼頻繁地需要你時，應該跟他們一起討論如何調整聯繫的頻繁度，但仍要保持溝通管道的暢通。當你有一位下線領導者開始獨立時，就可以尋找新的地區發展。

打造成功聚會

HOW TO HOLD A SUCCESSFUL EVENT

時時自問：「這場聚會能帶給參加者什麼？」

任何熱門的活動和電視節目都是你的對手。你要跟八點檔的熱門節目競爭，因此，當你提出邀約時，無論開口或是寫信都要能吸引人。不妨提供入場抽獎、禮物、樣品、來客優惠或是更有效的做法，例如提供團隊成員邀約三人以上的優惠。

標題要有吸引力

「充電學堂」、「強化免疫系統—在流感季讓感冒遠離你」、「換季大掃除」.....都是讓人有興趣而且很合適的聚會主題。絕對不要把活動命名為某某會議，大多數人並不喜歡參加會議，最好使用像活動、家庭聚會、派對、spa之夜這類名稱來宣傳聚會，標題一定要吸引人。

提前通知

確實通知所有受邀者，讓他們可以提早安排好行程來參加。有好幾種溝通方法可以選擇，不要只單單倚賴電子郵件。雖然這是很好的溝通方法，但是有的人不會開啓郵件或是直接刪除，也有的人只會匆匆一瞥。在這樣的狀況下，你想邀約的人就無法提早得知，甚至根本不會被通知到。

選擇容易找到的地點

有些產品顧問辦的活動原本應該會很成功，結果卻因為地點問題而功虧一簣。如果交通不便或讓受邀的人找不到，聚會地點再棒也沒有用，這場活動註定會失敗。

要創造出一種急迫性

要為獨家主講者做宣傳，讓大家知道他們平日有多麼忙碌和受歡迎，難得

有機會短暫造訪。選擇一個吸引人的題目並且強調只有這次機會，錯過不再。要創造出一種迫切感，讓受邀者充分感受參加到這場活動的必要性。

提供使用機會，讓人體驗產品的美好

在活動之前，讓每位客人都有一次體驗產品的機會，用過dōTERRA美商多特瑞產品的人參加聚會會提出更好的問題，而且幾乎都會想加入。舉辦聚會的產品顧問一定要提供加入的獎勵，公司常常會給我們這樣的優惠，但是不要只依賴公司。

提供固定的聚會日程表

穩定持續的舉辦下去是讓參加人數增加的關鍵。固定的時間、地點和日期會讓受邀者在確定的狀態下，更容易提前安排行程來參加。

接人參加

如果跟人約好要去接他們，他們幾乎都會出現。或許不是所有受邀者都如此，但假如邀約的是比較親近的朋友或是家人，去接他們等於保證他們一定會來參加。



Bash Backyard

怎樣辦一場有條不紊、沒有壓力
又皆大歡喜的派對？

在家辦派對

選擇日期

選擇大家都方便的時間與日期，別忘了確認當天的氣象。

購物清單

一旦確認好預算、菜單和主題就可將需要購買的東西與材料寫成分門別類的清單，盡量在活動前一兩天前採購完畢。

簡單為上

辦活動時很容易應付不過來。盡量別讓事情過度複雜，簡單也可以很有趣。

工作分配

邀請團隊夥伴協助以避免工作量與壓力過大。每個人都要分配任務，像是有人處理邀請函，另一個人就可負責現場布置。

規畫預算

確認好你的花費並控制花費，根據預算規畫你的菜單、現場佈置與娛樂活動。

確認數量

製作符合客人數量所需品項的清單。確保有足夠的食物、桌椅、紙巾、水杯及其他必須物品。

邀請親友

臉書的「活動」功能是最便宜且能最容易迅速告知親友活動訊息的方式之一。只需按個鍵就可寄出詳細的邀請函並確認誰可以出席。當然，你還是可以寄送傳統的邀請卡，不過會多花點費用。

空間安排

將食物與飲料放置專屬區。如有孩童參加，不妨規劃讓他們能追逐玩耍的安全空間。

設計菜單

一說到設計派對的菜單，選擇實在無窮無盡。你可以準備各式各樣的滷味、一口小點心、新鮮水果、沙拉、開胃菜和各式冷熱飲料。甚至可以請你的賓客帶來他們最得意的拿手好菜與大家一同分享。

破冰

安排團體活動或是引導賓客聊天，認識彼此，同時也能創造舒服和友善的氛圍。

dōTERRA® 健康之旅



蒸餾廠

四季3寶
含有哪三種精油?

機智問答

打翻一瓶精油，請後退一步

天竺葵精油
有哪些好處?

機智問答

您吃到過期的披薩，除非您有能幫助腸胃的複方精油否則後退

來到薰衣草田：
因為太舒服，睡着了！暫停加分一次

除非您有薄荷精油，才能讓您清醒

大約需要多少茉莉花才能製成5ml的精油?

機智問答

恭喜您找到被藏起來的乳香，可直接前往蒸餾廠

您需要喘口氣，除非有順暢呼吸複方精油，否則暫停加分一次

恭喜您找到檸檬，可直接前往

起點

請說出Verage中所含有的任3種精油?

機智問答

打翻一瓶精油，請後退一步

沼澤：後退離開沼澤，除非組員有帶能防止蚊蟲叮咬的複方精油

如果組員有全精油，可直接捷

遊戲規則

1. 任意選擇幾款精油。
2. 你可拿精油瓶做為棋子，將你的棋子放在「起點」上。
3. 丟擲骰子決定移動格數。

機智問答

答對問題後，需另選擇一瓶精油才可繼續。

你可利用任何方式找到機智問答的答案。

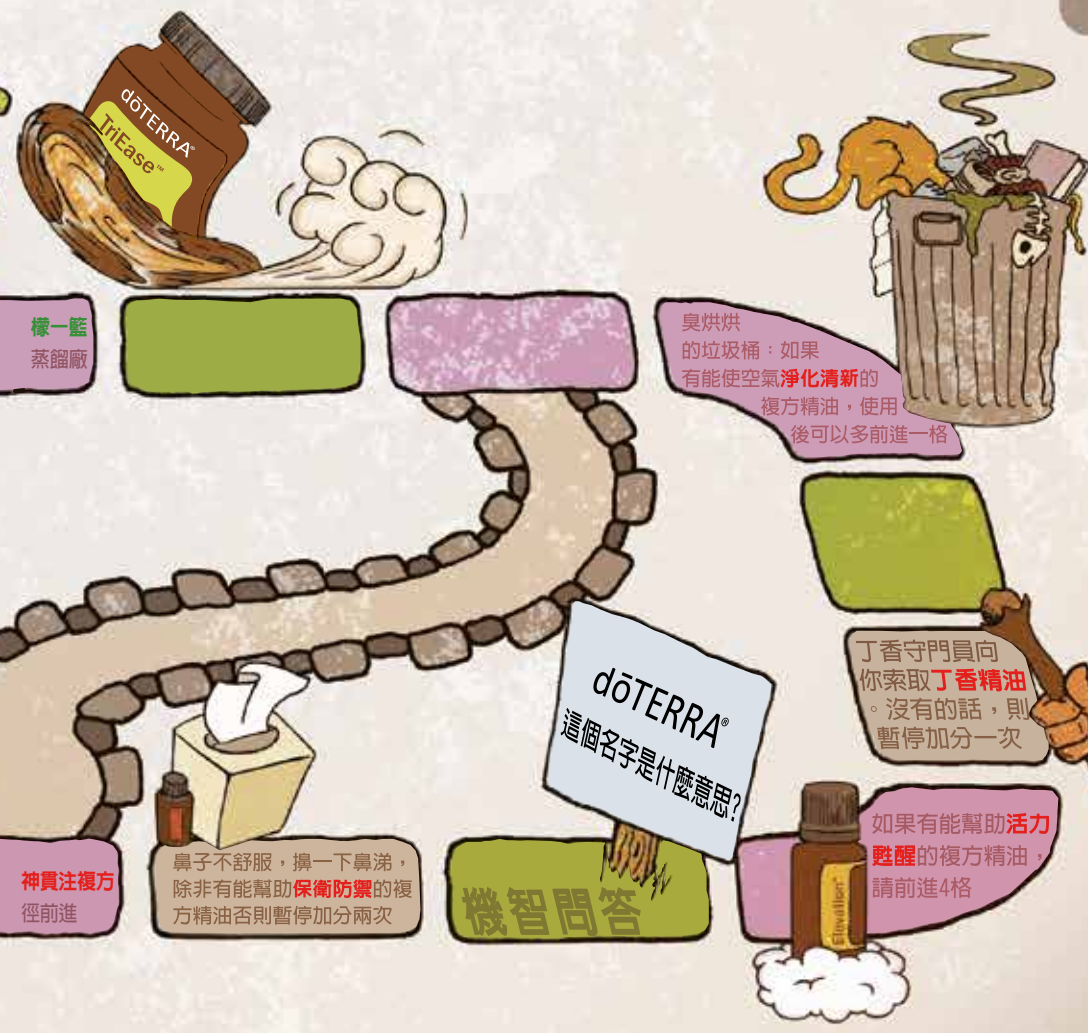
贏家

第一位帶著10瓶精油抵達終點的玩家可以贏得比賽。

如果有人已經抵達終點，但尚未累積足夠的精油，必須回到起點持續遊戲，直到最後有人帶著10瓶精油抵達終點線。



樂活
則請
10格



新科鑽石 黃冠程

持續灌溉， 小苗終會成大樹

笑起來像個憨厚的大男孩，親切古意的黃冠程特意穿著印上大大精油瓶圖案的T恤，興致勃勃地談著對dōTERRA美商多特瑞的熱情。

原本是一位「腳踏實地」的園藝師，對植物情有獨鍾的他形容自己過去是踩著土地跟植物講話，現在是透過植物跟人對話。



機緣巧合踏入精油的世界，就像是開闢了另一處新樂園，學習以全新的方式來培育每一棵小樹苗，用同樣的耐心和愛心持續灌溉、施肥……。他相信自己終將會在dōTERRA美商多特瑞的世界裡，孕育出一片豐饒茂密的森林。

什麼機緣下投入dōTERRA美商多特瑞事業？

我去長輩家請教栽種問題時，巧遇蘇文章老師來拜訪。閒聊中得知蘇老師的父親和姊姊都是中醫，因為我父母生前也是中醫，談到精油跟中藥草一樣是擷取植物精華，引發了我的好奇心而閱讀他推薦的精油書籍，對照《本草綱目》發現果真如此。

後來有機會在希爾博士的講座上學習到精油芳療課程，我開始在膝蓋上抹油按摩，達到很好的舒緩效果，發現精油是很棒的家庭保健用品，值得好好推廣。之後的一年間，我幾乎每週都從台南到高雄上課，重複的課程也照聽不誤，一遍遍聽到自己都會講了，讓我從一個門外漢變成精油達人。

如何獲得家人的支持？

一開始決定投入經營確實遭受親友們質疑的眼光，大家冷眼旁觀，一副「看你還能撐多久？」的態度。我並不急著爭取他們的支持，只在有需要時適時遞上一瓶精油讓他們自己去體驗。從第一次寄精油回家被臭罵一頓，到現在全家都養成使用的習慣，還會主動分享，改變真的很



大。事實證明，只要堅持下去，當你愈做愈好時自然會獲得認同。

經營過程面臨的困難為何？如何克服？

我原本從事園藝工作，多年來一直都在自己的土地上與植物親近，將這份專業連結到精油上，馬上融會貫通；還發現許多從小耳濡目染的養生觀念都能藉由精油靈活的運用到居家保健上，讓我更想大力推廣。

對我而言，學習精油不難，銷售精油也不是太難，但要把新的觀念灌輸到另一個人的腦袋中才是真正困難的。剛開始我也會覺得挫折，後來就告訴自己不需要氣餒，說一次不通，說一百次總會通吧？很多新事物一旦成為習慣，就會變得容易。一旦習慣了用精油照顧家人，它就成了家庭必備品，有一天可能家家戶戶都不可或缺。

有什麼特別難忘的經驗？

曾有一位夥伴著急的讓我送精油給他的朋友，我到了現場才忽然發現怎麼是在殯儀館！把精油交到那位朋友手上才知道是他的母親過世了，在安慰對方時，自己也忍不住潸然淚下，因為想起了已辭世的雙親，我竟連一次替他們抹精油的機會也沒有？那時的心裡想著的是：如果可以在家人生命的終點那段時間幫他們抹上精油，不知道會不會有不同的結果。遺憾頓時佔滿心頭，久久無法自己。

用什麼方式經營組織、凝聚感情？

「以前種樹，現在種人。」經營組織的道理其實跟培育樹木一樣，不同品種的樹苗有不同的照顧方式和生長速度，就算同時種下同樣的樹苗，也未必會長得一樣快。揀苗助長是行不通的，我把自己當做一個園丁，抱著培育小樹苗的心情來帶領夥伴，持續的灌溉、施肥，細心的照料、培養，小樹苗自然會長成大樹。開枝散葉只是時間的早晚罷了。

只要夥伴有需要，我經常親自送產品過去，實地了解他們使用的狀況；外地的夥伴則靠著通訊軟體持續密切連繫，碰到任何問題儘快幫大家解決，甚至半夜打越洋電話到美國洽詢。我們要做的只是給他們成長所需要的養分和時間，讓他們可以「安心成長茁壯」。

分享一下你的成功經驗？

種樹讓我體認到長期投資的必要，即使經營的前5個月幾乎沒有一筆成交，我依然每課必到，活動也幾乎從不缺席，因為我知道那就是種下種子後等待萌芽的過程。這種超乎常人的耐心也讓我得到很棒的回報。

我曾經為了一個遠在上海的朋友，持續付出整整一年的時間才終於打動他願意試試看。一旦被我認定是績優股時，我就不太設「停損點」。這位朋友的人脈資源強大，在我心中是個值得投資的明日之星，我還特製了許多迷你瓶，鼓勵他分享。沒想到竟有許多人主動要購買，意外造成熱銷，讓他信心大增，進而投入經營，不負所望的成為我的「巨象腿」。

「簡單的事情重複做就是專家，再繼續重複做就是贏家。」我常用這句話砥礪自己。既然認定推廣精油是一件對的事情，只需要持續做下去就一定會越做越好。當你羨慕很多成功的經營者時，千萬不要小看自己，因為你也可以像他們一樣成功。他們只是比較早起步而已，只要你願意堅持下去，也可以達到同樣的成就。

如同我的座右銘：「方向對了，就不要怕路有多遠！」因為只要持續往前走，總有一天會走到目的地。

新科鑽石 謝育霖、李家珍 伉儷

客製化自己的 精彩人生



小巧玲瓏的李家珍（卡蜜拉），自信的活力不時伴著爽朗笑聲，很難想像陽光亮麗的她曾因失戀而陷入憂鬱低潮，就醫也無法改善。後來她逼自己走出來，主動約朋友見面聊天，漸漸揮別陰霾。這段經歷讓她體會到身心健康的重要，也更珍惜朋友，經常主動付出關懷。



「人生，知道自己要什麼最重要。」現在的她找到了真愛，夫妻倆原本都是科技新貴，如今一起投入dōTERRA美商多特瑞的精油世界，開心創造屬於兩人的精彩人生。

什麼機緣下決定投入dōTERRA美商多特瑞事業？

在知名科技大廠做了十年工程師，工作駕輕就熟但卻少了些挑戰性。我不喜歡一成不變的日子，就參加了如肚皮舞、烏克蘭麗麗、高爾夫等，學會一樣又一樣的新事物然後分享教學。我創辦了「卡蜜拉美顏社」，把彩妝技巧圖解繪成講義，讓初學者也能立刻上手，生動的教學方式大受歡迎，成為全公司四萬多名員工、幾十個社團中最大的，我也成了風雲人物，連我先生當初也是社員之一。

有一天我突然想開精油課，但卻沒有相關資源，在秘書的引薦下，請到陳惟芳老師來授課，還獲贈了一套「家庭醫生」。我家是五代中醫，精油就有如透過科學方式萃取出草本精華而且更方便使用，所以我很能認同。不過當時雖然對dōTERRA美商多特瑞精油印象不錯，卻不曾想過要經營。

直到一次，琦莉老師戴著精油項鍊，怡人的香氣立刻迷住了我，縈繞心頭一整天。理工背景出身、相信數據及科學的我更被「理療級」的說明所打動，內在的精油魂就在那一刻被喚醒！開始兼職經營，每天都期待著下班、假日去分享精油。開車北中南跑，馬不停蹄地時間依然不夠，下班休假比上班更忙，而且很多家庭主婦都只有白天有空，有心卻苦於時間難以配合。不知不覺地我的心思已經被精油佔滿，半年後決定離職，全心投入經營。

夫妻間如何在事業上互相搭配？

先生很支持我，認為這是一份可以助人、又有成就感的事業。他看我愈做愈開心，也辭去工程師的工作一起經營。他的角色很像是把我推上舞台一展所長的幕後推手。

我們的定位和分工很清楚：夥伴大部分是家庭主婦，所以課程多是親子同樂。我負責媽媽們，他就負責小朋友；我教媽媽精油，他就教小朋友用錢和做事的觀念，教他們分享、把課堂上做的小餅乾、擴香小物拿去送同學朋友。精油不只是居家生活的一部分，也能成為他們全家共同經營的事業。一開始媽媽帶小孩來，回家後幫先生按摩，體驗後從排斥轉而接受甚至產生興趣，最後全家一起來上課。

經營時面臨過什麼困難？如何克服？

決定全職投入經營時遭受很多質疑的眼光，初期收入又不穩定，讓習慣穩定月領高薪的我很沒安全感。這時，先生適時給我心理建設：「妳現在就是老闆，開創事業初期收入本來就不固定，想要怎樣的營收，得靠自己去創造經營到那樣的規模。」他從小看著父母白手起家建立自己的企業，比較有經營事業的觀念，告訴我要把付出當投資，把時間拉長來看獲利。

時間證明，我們的選擇是對的！我想告訴當初替我們惋惜的人：「雖然我們放棄了人人稱羨的工作，現在卻得到了人人稱羨的生活，而且活得愈來愈開心。」

如何經營組織、凝聚感情？

與過去的工作產業截然不同，但我相信自己更適合與人接觸、和人分享，而不只是接觸冰冷的科技產品和數字。在我心中沒有上下，大家都是朋友，只需要真誠關心，把好東西跟朋友分享。透過精油，我與最愛的家人、朋友們更親近的互動，這是任何事物都無法取代的，因此也希望大家都能用精油幫家人按摩、跟親人共享精油。

或許我很顛覆傳統的經營法則，例如不太談獎金制度，因為了解得再清楚卻缺乏努力行動，那些獎金還是紙上談兵而不會變成紙鈔。先問問自己想過怎樣的生活？需要怎樣的收入？知道自己要什麼然後量身打造實行計畫。

分享一下你們的成功經驗？

我很熱衷學習，更熱愛透過教學分享所學，因此設計了各式各樣的《精油達人到你家》課程，以精油為原料研發各種生活中的用品，讓大家對精油的接受度更高。臉書也是我用心經營的平台，許多人看見我的生活動態會主動詢問，我們也很願意親自到府，把精油帶進他們的家庭，現在已經有五千多位好友了。

經營事業的前提應該是把重心放在好好經營自己身上。當你很重視自己，讓自己變得很好時，朋友自然就會喜歡你，也會對你用的東西感興趣，就像大家會和好朋友買一樣的東西或是選購喜愛的明星所代言的產品。

「生命就是用來體驗的。」dōTERRA美商多特瑞精油讓我體驗到與眾不同的生命。未來我們會繼續《精油達人到你家》，希望能走遍世界各地，期許自己能帶來正面的影響力，成為別人生命故事裡的一個角色。

新科鑽石 高佳荷

生活化的被動式分享

粉嫩的娃娃臉配上一頭微捲的俏麗短髮，充滿青春活力的高佳荷，站在兩位亭亭玉立的女兒身旁，就像姊妹一般。



高佳荷過去曾從事過保險業，但發現自己不愛說話的個性，實在不適合跑業務，反而對行政事務得心應手，轉而擔任起吳東翰老師的助理，十年下來培養了很深的默契。因此，當東翰老師決定投入dōTERRA美商多特瑞事業時，高佳荷自然成為得力助手。直到今年初，她才開始專心經營自己的組織，努力衝上鑽石位階。

原本認定自己不是做業務的料，如今卻在這份事業上拚出好成績，高佳荷謙虛地強調：「不是我變身業務高手，而是dōTERRA美商多特瑞精油太神奇了！」

什麼機緣下投入dōTERRA美商多特瑞事業？

當時，東翰老師在一家中藥公司兼任顧問，在一個機緣下，高子媛老師和我們分享精油，對氣味很敏感的我平日就不喜歡用香水，沒想到一打開瓶蓋我就喜歡上這個味道，子媛老師也送了我薄荷和薰衣草精油，讓我對精油有了極好的第一印象。

後來，子媛老師邀我們去台中公司參觀，鼓勵我們參與，但是我們並沒有馬上投入。東翰老師曾經歷過幾次事業上的起伏，是個相當有理想和遠見的人，但可能也因為理想性太高，難免和殘酷的現實碰撞受傷，隨著經驗的累積和成長，他不斷修正也變得更加謹慎，不想再輕易投入新事業。他衡量的重點不只是產品好不好？能否獲利？還要看公司的經營模式，是否和他的理念相契合。

我們花了長時間去了解這份事業，聽雙藍鑽熊觀明Steven分享、上鑽石總裁郭開燾的經營課程，也帶朋友到營業大廳試用精油，聽聽他們的心得。這樣高雄、台中每週往返了一個多月。體驗過的朋友都追著我們問：「可以開始加入了嗎？」





東翰老師發現dōTERRA美商多特瑞事業真的很特別，不會給人壓迫感，而是教人自然地分享，產品的品質好，價格又合理，剛好符合他想落實的「被動式分享」、「團購共營」的理念。

全面評估過後，東翰老師在2011年決定投入經營，而我也自然成為dōTERRA美商多特瑞事業的一份子。

經營時碰到什麼困難？如何克服？

我們團隊的經營方式跟別人不太一樣，採取「被動式分享」的模式，只需要透過自己使用產品達到很好的效果，吸引別人來詢問，進而分享，達到行銷的目的。這種方式讓行銷不只是業務高手的專利，而能適用於大多數人，甚至是像我這樣難以主動向人銷售商品的人也能夠輕鬆自然的分享，一點障礙也沒有。

一開始確實很快達到預期的成績，但是一段時間後，卻遇到了停滯期。這讓我們百思不解，靜下心來想到底是哪裡發生問題？當時還跟在老師身邊當助理的我，默默觀察後發現原來是夥伴跟不上老師的腳步。畢竟不是每個人都能夠像老師那樣，在談笑風生中，掌握適當的時間點切入主題，順利成交。

老師也把他新的領悟和我分享，我們把分享的

語言調整成為如何將愛用者的心得分享給消費者。我花心思把這些技巧教給夥伴後，也鼓勵他們先互相練習，慢慢抓到箇中訣竅，找到適合自己的方式來分享，果然不出幾個月，終於又突破了瓶頸。

如何經營組織？凝聚情感？

我們的團隊比較特別，經營者和消費者的比例懸殊，目前三千多位會員幾乎都是消費者，其中有兩、三百位是很會分享的，核心經營者大概只有十位。

本著團購的概念，我們的目標就是找到很多的消費者，組織大而穩定，讓消費者變成愛用者，愛用者變成分享者，在被旁人詢問時懂得如何分享出去。善於分享的自然就容易成為優秀的經營者。

我們會固定舉辦領袖課程，讓經營的夥伴參加，地點刻意選在好山好水的民宿或飯店，藉著旅遊凝聚情感，在渡假中快樂學習。另外，每三個月在公司開課讓會員參加，教導他們被動式分享的技巧。善用免費的網路平台也很重要，我們的《養成成功習慣群組》發展得很好，近百位夥伴經常交流，養成po文分享經驗的習慣，達到無遠弗屆的分享效應。

分享一下你的成功經驗？

「沒有慧根，就要會跟！」我認為自己確實不算很有慧根，但還好我真的很「會跟」，有跟到對的老師，學到對的方法，努力去實踐，就會讓自己擁有很棒的生活和事業，也改變了我和女兒的人生。

我的大女兒是一位「慢飛天使」，從前在學校常被欺負，現在她常跟著我一起上課，把剛學到知識馬上分享出來，這讓她很有成就感，也讓我非常感動。我希望未來能擁有一間理療館當做和夥伴的基地，可以來這邊教學、練習、分享，讓我的孩子有一份歸屬感，也讓這份事業永續經營下去。

新科鑽石 洪嘉璇

用純粹的心，傳遞愛的能量！



朋友眼中的凍齡美女洪嘉璇不只外表出眾，不僅有著一張明星臉，自信的神情、優雅的舉止，更是散發著迷人的風采。

西班牙語系畢業的她曾從事過藝術行銷，也曾開過造型工作室、進口服飾店，工作能力備受肯定，卻因結婚生子而回歸家庭，十多年後才又重回職場。近年來則專注在能量學、靈光學的研究，成為一位「能量談講師」（能量的引導者）。因為朋友推薦而接觸到dōTERRA美商多特瑞精油，把精油和能量巧妙連結，成為傳遞能量的媒介，讓她的理念更容易被推廣、實踐，也意外開創了一番新事業。

從事dōTERRA美商多特瑞事業之前， 您從事的行業為何？

我先前接觸的都是美與健康的領域。第一份工作是在一家知名藝術中心。大學時文靜自閉的我在老闆的訓練下變成業務高手，這讓我體會到只要願意學習，每個人的潛能都能被開發。

之後在進口歐洲服飾的公司接觸到時尚產業，不久就自行創業，開了一間造型工作室；三年後在精華地段擁有自己的服飾店，一步步實現對事業的規畫。但誰也沒料到企圖心旺盛的我會因結婚生子而放棄事業，心思全被孩子佔據，一轉眼就當了十三年的全職媽媽。

這段時間雖沒有上班，但因為替朋友捧場成了某保養品牌的愛用者，常有朋友委託購買，我這才發現自己很有分享的天分進而兼職經營。

孩子大了以後，我重新回到職場，進入一間大型的健康管理中心擔任業務經理，工作壓力大到身體出現警訊。我意識到以自己的年紀實在無須再這樣為人打拚，於是決定離職，希望接下來的人生能夠輕鬆自在地做些有意義又能助人的事情。

近三、四年來，我打造了一間私人會所，讓朋友們可以來喝咖啡、聊天，也安排一些課程，當起



能量談講師，跟同好一起分享學習。

什麼機緣下決定投入dōTERRA美商多特瑞事業？

能量學對一般人來說，總帶有神祕虛幻的色彩，許多感受難以言喻。我一直很想找到一個傳遞的媒介卻遍尋不著，直到遇見了dōTERRA美商多特瑞精油。

我跟dōTERRA美商多特瑞精油的緣分起於2010年，當時在朋友的推薦下購買了一組套裝卻不太會使用，就這樣原封不動地在櫃子上擱了三年，直到一天，有學生被木盒套裝吸引請我幫忙購買，才又打開精油瓶。沒想到味道竟然還是那麼純粹，一點都沒變，讓我對它的品質感到無比驚喜。

也許這就是能量的牽引，讓我重續了跟精油的緣分。這次，我打算好好認識它，報名學習精油按摩，想試試運用在能量學的「放鬆」課程上。上課時希爾博士的第一句話就引起我的共鳴，他說：「人會生病是因為細胞不平衡。」這跟能量學所說的完全相通。



之後在年會上，我又聽見「dōTERRA就是大地的禮物！」這句話，立刻點醒了我，之前我講能量總有些人覺得「不著根」，有了這份來自大地的禮物一切不就著根了嗎？那一瞬間，我頓悟到自己一直在等待的原來就是dōTERRA美商多特瑞精油！

如何經營組織？凝聚情感？

以能量學的角度來看，人生就是一個宇宙能量團。當我們把能量釋放給宇宙時，很多事情都會自然而然地進行，不需要過度期待，而是要學會等待。我就是抱持著這樣的態度來經營的，不給人壓力，更不要強求，但並非什麼都不做，而是想要用輕鬆自在的方式來經營。

學能量的人時常提到「同頻共振」，相同頻率的人自然就會有共鳴，也才會走在一塊兒。懂得運用能量，當自己準備好時一切就會到位，只要一直走在對的路上，自然就會與對的人相遇。

幸運的是，很快的我就遇見了對的夥伴，理念相近的我們組成了《大自然元素精靈分享團》，

簡稱《大自然團隊》。我們傳遞著一個宇宙定律——「欣賞、感恩、增多」，意思是懂得欣賞別人、感恩自己，能夠分享就會更加豐收。

分享一下您的成功經驗？

我常說：「經營dōTERRA美商多特瑞事業是全世界最容易的事情！簡單三步驟：打開瓶蓋、滴在手心、抹在身上。三歲小孩都會吧?!」做得很辛苦的人都是把事情複雜化了。分享跟銷售的差別就在於分享是有互動性的，而非一味的講自己的感受，企圖說服對方一定要認同自己的想法。

打開瓶蓋就是傳遞，精油是從植物萃煉而來，而植物本身就是具有高頻率的能量。若是抱著輕鬆的態度，以自然為依歸，以純粹為出發點，用真誠的心去分享，對方一定能感受到你所傳遞的愛與能量。

新科鑽石 王淇蓁

挖井尋人，處處有寶藏

一襲典雅的小洋裝，抱著乖巧的黑貴賓愛犬，一雙圓圓大眼睛散發著甜美優雅的氣質。很難想像以前的王淇蓁其實是個很愛玩的女孩，她形容自己因為dōTERRA美商多特瑞事業徹底大變身，不僅外在改變了，作息也變得規律、重視健康，待人處事成熟許多。



「看見自己的改變，是比財富更珍貴的收穫。」王淇蓁談起一路以來的成長，眼中充滿了自信的光采。

什麼機緣下投入dōTERRA美商多特瑞事業？

我遇見dōTERRA美商多特瑞精油的時機很不恰當，幸好我們的緣分相當深，當我體認到自己對精油的愛，就義無反顧排除萬難，投入經營。

當時我剛離開幼教業，跟媽媽合開了一家視聽歌唱中心，母女倆不僅把所有積蓄都投資在這家店裡，為了節省人事開銷，大小事全都親力親為，壓力相當大。偏偏我又是個不太會釋放壓力的人，不久就累出病來，曾經一個月送了三次急診。那真是我人生的黑暗期，這麼年輕健康就出問題，內心好惶恐。

相識十多年的好朋友禎真姊看見我狀況愈來愈糟，就送了一些精油給我，還邀我休假一起去爬山，她的陪伴讓我很安心，過程中慢慢接觸dōTERRA美商多特瑞精油，也開始用來保健紓壓，加上生活作息的調整，健康狀況果然日漸改善。

精油漸漸成了我的生活必備品，店裡的員工看見我用得這麼好，也請我幫忙購買，不知不覺我就從愛用者成了分享者。禎真姊看見我的經營潛力，便力邀我加入經營的行列。

如何面對家人的反對？

決定投入經營時，立刻引起媽媽的反彈，她覺得我瘋了：「妳愛精油沒關係，買來用用就好，有必要放著老闆不當，跑去賣精油嗎？」

我了解媽媽的心情，她擔心我對剛起步的生意棄之不顧。為了讓她放心，我還是做好店裡的工作，每週擠出幾小時偷溜去公司上精油課。那是我最開心的時光，愈了



解精油，內心就愈有分享的熱情。於是，我找媽媽攤牌，告訴她我決定要當一個全職經營者。

母女倆把話說開來，開店是她的夢想，我支持她圓了這個夢，希望她也能支持我。既然生意已經做到營收穩定，就可以雇請專人接手我的工作，給我為自己的夢想打拼的機會，一方面也是風險分擔，雞蛋不需要放在同一個籃子啊！

媽媽也很坦白地告訴我，她對這個行業沒成見，也看過親友做得很成功，只是覺得我的個性不適合。當下我並未爭辯，畢竟媽媽很瞭解我了，她有她擔心的理由，我只能要求自己改變，用事實證明一切。所以我請她給我三年時間，一定會拚出好成績。現在我只花了兩年就達到目標，讓她看見了我的努力與堅持。

經營過程中有什麼挫折？如何克服？

一開始做得很开心，改掉了中午才起床的習慣，勤奮地一早就到公司上課，朋友看見我的改變，紛紛主動捧場。但侷限在原本交友圈，不擅於陌生開發的我不久就遇到瓶頸，開始懷疑自己不適合，但又不甘心放棄，內心很煎熬，就這樣經歷了長達一個多月的撞牆期。

「開發的竅門是要挖井尋人，往下延伸。」禎真姊的一句話，點醒了我。所謂的挖井尋人，第一

步就是要做好售後服務，有很多人買了精油卻沒有好好使用，沒體會到精油的好，當然就不會回購，更不會想分享，這條線也就斷了。

反之，如果能夠多一份主動關心，讓他們買回家的精油都能發揮妙用，自然就會想要跟朋友分享，這條線才會繼續延伸下去。

用什麼方式經營組織？凝聚情感？

我不喜歡制式的上課方式，希望夥伴都能自在相處，輕鬆學習，所以跟不同的夥伴就有不同形態的聚會。投其所好，融入對方的生活模式，自然容易建立情誼。例如，我有一群貴婦夥伴，喜歡一邊喝下午茶，一邊等著接小孩放學，我們就趁著午茶時間聊家庭、聊精油；還有一群喜愛寵物的朋友，我們就會分享毛小孩使用精油的趣事，這都是很棒的凝聚。

分享一下您的成功經驗？

願意改變就是踏出成功的第一步！我的個性就改變了很多，從一個不愛說話的女生變成可以跟陌生人侃侃而談，靠的是不斷的自我練習，每天出門前對著鏡子替自己加油打氣。

有一次去茶餐廳吃飯，我指著菜單問服務生：「這個炒飯好吃嗎？」服務生熱情的回應：「真的很好吃喔！」他的表情和語氣，讓我感受到那是發自真心的推薦，我也立刻點了那道炒飯。當下我頓悟到，不管是否熟識，重要的是對方能否感染到那份真誠與熱情。

我常提醒夥伴陌生開發千萬不要做得粗俗，不能去街上亂搭訕，而是在生活中尋找有興趣的人。精油的優勢就是散發的香味很容易引起好奇詢問，這就是開啓分享之鑰，例如，美髮、美睫、美甲的時候，不需要刻意聊精油，純粹聊聊天，慢慢熟識了，自然有分享的機會。經營dōTERRA美商多特瑞一點也不難，只要你願意！



新科鑽石 龍定宗、臧惠滢 伉儷

用行動力創造成就感



舉手投足都是北方女孩特有的爽朗熱情，臧惠滢是來台定居多年的韓國華僑，她曾經在台北開設貿易公司賺到人生的第一桶金，後來卻因投資失利而倒閉，跌入了谷底。

黯然來到台中從基層做起，重頭打拚到擁有自己的韓國料理餐廳，就當一切趨於穩定時，她意外地接觸到精油，讓人生再度轉彎。

榮登鑽石的那一刻，臧惠滢決定把高朋滿座的餐廳收掉，全心投入 dōTERRA 美商多特瑞事業，為自己的人生創造另一個高峰。



在什麼機緣下投入 dōTERRA 美商多特瑞事業？

我在台中開了十二年的餐廳，經常有朋友來店裡向我推薦各式各樣的產品，捧場性地買了很多不需要的東西，卻常放到過期都還沒拆封。直到附近早餐店的老闆推薦 dōTERRA 美商多特瑞精油，因為同是餐飲業，了解彼此長期操勞的辛苦，我對她的分享特別有共鳴，於是買了檸檬、薄荷、薰衣草這幾種基礎的精油來保養，變成了愛用者。

不久，改變我人生的關鍵人物—林宥語鑽石出現了！她來店裡找我那天，點餐時我就聞到了精油的味道，我主動提起自己也在使用精油，於是她很快切入主題，原來她是透過我的大學同學推薦，想找業務能力很強的夥伴，才特地來邀我加入經營團隊。但我當場就拒絕了，直率地告訴她，來用餐我很歡迎，可是請不要浪費時間邀我加入，因為我過去也接觸過行銷事業，發覺自己根本

就不適合，所以勸她還是死了這條心吧！

沒想到她還是三不五時的來用餐，就這樣一連被拒絕了四個多月，卻仍然沒有放棄。直到一次她看到我一臉疲憊、無精打采的，就把握機會力邀我到她公司做精油SPA好好放鬆一下。一小時的初體驗帶來超棒的身心感受，結果我當下就決定加入會員。

如何贏得家人的支持？

開始經營時遭到家人極力反對，覺得我很不理智，餐廳做出口碑，生活也穩定下來了，為何要貿然投入一個陌生的新事業？

我的個性積極又有行動力，一旦決定投入就會獨排眾議，按照自己的計畫去進行。我對這份事業相當有信心，才加入兩個多月就飛到韓國舉辦說明會。我的想法是，dōTERRA美商多特瑞事業在韓國才一年多而已，以我既有的人脈一定很有優勢。

我在首爾的市中心新村舉辦了一場近百人的說明會，進場時有些人聽到是行銷事業，就想藉故離開，但礙於我的面子而留下，想不到卻被迷住了，會後紛紛忙著試用產品、排隊提問。原本擔心會提早結束的聚會，卻因人潮久久不散，直到租借場地的單位三催四趕才不得不散場。

這場聚會讓親友們見識到我的魄力，也看見了dōTERRA美商多特瑞精油的魅力，反對的聲浪轉為支持，甚至開始參與經營。

這份事業對您有何不同的意義？

餐廳雖然帶給我穩定的收入，但是每天一早就忙著處理食材、準備開店，一整天點餐、出餐、招呼客人，打烊後還得打掃清理，回到家都累癱了，沒有多餘的力氣享受生活。如果沒有遇見dōTERRA美商多特瑞，我的後半輩子可能就會這樣日復一日的過下去。

這份事業讓我想起曾經在商場上意氣風發的自

己，讓我的業務能力又有了發揮，還有來自夥伴的分享與感恩，那種自我價值的肯定與成就感，再度燃起我的熱情，這才是屬於我的舞台啊！

我在心中對自己許下承諾，一旦摘下鑽石就是完全轉換跑道的時候。花了一年多的時間，實現了這個諾言，忍痛割捨了營業十二年的餐廳，把接下來的人生奉獻給鍾愛的dōTERRA美商多特瑞精油。

經營過程中有什麼感動的經驗？

看見罹患大腸癌的媽媽對抗病魔的過程相當心疼，我親自配了些精油給她，幫她擴香放鬆心情並且特別請宥語老師來家裡幫她抹油做律動，原本不太習慣的媽媽親身體驗後，也開始愛上精油了。

身體逐漸康復後，她成了經營者，擁有許多銀髮族夥伴，最近還辦了五場家庭聚會。看見高齡的母親重新找到人生的活力，我真的感動又開心。

如何經營組織，凝聚情感？

我們通常就是相約在某位夥伴家裡，輕鬆地喝下午茶，互相替對方抹油，交換使用心得，也互當練習的對象。我發現團隊中若是有一個讓人很信服、打心裡願意相挺的領導者，不需要刻意凝聚，夥伴自然就會有很強的向心力。宥語老師就是這樣領導者，她不只待人處事和事業規畫上讓我認同，私底下也總是默默付出愛心，讓我看見她的堅強善良，願意跟隨她的腳步前進。

分享一下您的成功經驗？

積極的人生態度很重要，一定要化被動為主動，有行動力才会有好成績。在行動之前要先具備以下幾點：

- 一、專業程度一定要夠。
- 二、心態歸零，聽前輩的話才不會走冤枉路。
- 三、善用見證的語言，真實有力的見證才會感動人。
- 四、事業是抹油抹出來的，有捨才会有得。

榮譽榜

2015年1~9月新晉升

一步一腳印 · 走出自己的路



鑽石



謝育霖/李家珍 伉儷



高佳荷



洪嘉璇



王淇蓁



龍定宗/臧惠滢 伉儷



蘇宥凱/黃苓恩 伉儷



郭文宏/郭時安

白金



管敏容



羅郁棋



林玉珍



謝佳玲



謝馨霏

黃金



李仁敏



謝定成



李秀雯



余月華



潘月香



洪素琴



顏秋滿



謝如端



于晴安



劉靖惠



葉啓芬



曾世嘉



陳映廷



江淑津



黃招雄



林宜燕



林惠萍



林加惟



黃金



許孟丘/黃秀玲
伉儷

邱 璿
江虹儀
李鳳玲
黃美瑛

陳胤光
蔡素梅
王曾秀鸞

銀級



柳傳娟



李宜燕



吳俊宏



鄭秀微



廖曼君



蔡尹文



林依錚



容傳瑜



陳秀珍



黃麗華



蔡添寶



謝賀全



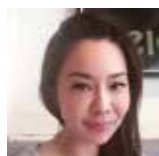
許可芯



蔡武廷



謝月文



謝滢芝



蔡梅瑰



葉怡伶



曾育慧



沈秋雲



蔡孟攸



蘇雅芳



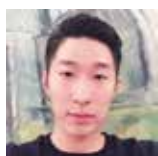
沈美枝



李玥榮



林麗娟



張育銘



歐陽鳳珍



游潤成/何佩蓉
伉儷

蔡嘉容	鄧琬霖	李建國	李芷賢	洪宥琳	李昭賢	溫孟君	釋慈在
吳美虹	謝育霖	張瑜芳	田樹環	謝錫勳	王宥涵	白宜璇	陳厚宇
劉玉英	江相芝	張明福	陳憶潔	林宜蓁	陳玟晏	陳姿文	張芝綺
呂嘉禎	陳滿桂	張栗芸	張愷貞	郭莉津	許燕菁	董怡困	王文惠
周淑雲	陳怡君	王宥筑	杜恒昌	陳依婷	葉紹文	蘇怡靖	劉姈希
王美桃	劉家熒	曾筱芬	王政順	黃淑靖	楊雨柔	吳芮齡	江宥穎
梁桂梅	方玉如	陳詠淇	廖家林	胡美色	李孟軒	葉千琪	林玉敏
鄭美玲	侯富霞	黃羽菲	吳宗穎	謝岳璋	楊世華	蔡毓庭	張賴志嘉

dōTERRA



2016 鑽石俱樂部 強力募集

您知道嗎？

您介紹的新人，公司會再免費送他精油！

您的新人加入 LRP，公司更回饋他 / 她額外點數！

而您，組織人數會大幅成長、日益壯大，將更容易晉升位階、完成目標。
您更會學習到如何成為一個真正的領導人，帶領幫助更多人成功！
這麼多好康，這麼多優勢，要怎麼掌握？

詳情請速洽詢您的上線領導人：

dōTERRA
鑽石俱樂部