

dōTERRA®



dōTERRA 海外版圖 6
企業總部持續擴展 10
領袖吸引領袖 12
一步一腳印 邁向鑽石 20

新科鑽石表揚

郭文宏、郭時安 22
蘇宥凱、黃苓恩伉儷 25
徐駿明、謝馨霈伉儷 28
張桂粉 31
壽華林、管敏容伉儷 34



讓世界因為精油時代的來臨而更美好！

3/10，星期四，尼泊爾加德滿都特里布萬國際機場。

當飛機離開地面的那一刻，我隔著機窗凝望，尼泊爾—這片曾經經歷7.8級震災的大地。我心中充滿感激，多特瑞讓我深刻的體會到身為多特瑞一份子的價值。原來我的工作不僅只是一份工作，原來我每天付出的，即使是涓滴之流，都能為這個世界帶來一點不同。

6年前，當我協助多特瑞成立台灣分公司時，台灣的民衆對「精油」二字其實還不是那麼熟悉，大多數的人喜歡它的香氣，但鮮少有人知道小小一瓶精油卻有大大的能力。6年來，伴隨著每個人的努力，我們的夥伴從十人、百人、千人，到現在的數萬人，把精油帶到台灣的每一個角落，也開創了精油的時代。現今的市場上，精油也已經和產品競爭力畫上等號，從美妆用品到居家清潔，只要在產品中加入精油就等於為產品加分。精油的時代來了！這股趨勢銳不可當，而不論在台灣或是全世界，多特瑞精油第一品牌的地位也無可撼動。

但多特瑞的獨一無二，絕不僅因為我們擁有最優質有效的精油，而是在於對人的溫度和對這個世界的責任。隨著多特瑞「療癒之手基金會」的腳步，我們來到尼泊爾和許許多多開發中國家推動「Co-Impact Sourcing™ 互相效力合作計畫」，教導農民和蒸餾廠所

有精油作物的專業和職能訓練，改善種植、收成和萃取方式，提供就業機會和公平的報酬與分紅，讓他們有能力購買食物、供孩子上學，脫離曾經以為永遠無力翻身，世襲的貧窮。在當地成立合作社、醫院和學校、建造乾淨的飲水系統，農民和工人的臉上有了笑容，也有了自信和成就感，能挺直腰桿更勇敢地開始為自己的人生和未來追求目標和夢想。

而您手上的精油，從來自尼泊爾的冬青到印度的檀香、茉莉、檸檬草和綠薄荷、索馬利亞的乳香、海地的岩蘭草、瓜地馬拉的豆蔻和肉桂、保加利亞的香蜂草、馬達加斯加的生薑和伊蘭伊蘭……，也因為我們的付出而確保穩定永續的供應來源和絕佳的品質。

多特瑞因為美好的文化和夥伴才有了美好的產品，每一瓶精油的到來不只是為了健康，還為了實現更高的理想。如果您也期待一個更美好的未來，請和我們一起努力和付出，讓這個世界因為精油時代的來臨而更美好！

Shawna Wang 王世芳
台灣分公司總經理





經營團隊特寫

04 艾蜜莉·萊特

永續成長

06 dōTERRA海外版圖

08 成長大事紀

10 企業總部持續擴展

向領導者學習

12 領袖吸引領袖

14 創造能複製的經營模式

16 突破事業瓶頸的關鍵

18 時間管理

20 一步一腳印 邁向鑽石

鑽石

22 郭文宏、郭時安：
在心裡種一顆善的種子，總有發芽的一天

25 蘇宥凱、黃苓恩 伉儷：
愛精油不設限，為自己的專業加分

28 徐駿明、謝馨霈 伉儷：
從愛出發，真誠分享的精油媽媽

31 張桂粉
讓自己壯大成可以依靠的樹幹

34 壽華林、管敏容 伉儷：
可以慢，不能停！抱著傳福音的心分享

榮譽榜

37 雙鑽石·鑽石總裁·藍鑽·鑽石·
白金·黃金·銀級

dōTERRA[®]

多特瑞 4

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5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
www.facebook.com/doTERRA.tw
事業部落格 doterrabusinessblog.com.tw



EXECUTIVE SPOTLIGHTS

艾蜜莉·萊特

大約20年前，艾蜜莉曾進入過精油企業，但當時她甚至不太了解精油是什麼。她解釋：「說起來有點不好意思，我是為一家網絡行銷公司工作，但問題是這竟是一家賣『巫毒教』油的公司。」

不過，經過這些歲月她的看法開始轉變。有兩次很強烈的經驗讓她體會到精油帶來的感動，幫助身為母親的她能夠用天然的方式照顧孩子。這些經驗也使她有了熱情想要鼓勵其他的媽媽。至於網絡行銷方面，艾蜜莉說：「過去我只有過負面的經驗，但我因此了解到：要用誠實的態度做對的事，如果你推廣的是品質好的產品，這種人對人的網絡行銷方式會非常有效，我發現這是世界上最有威力的商業模式。」

艾蜜莉不曾預期自己會達到現在的位置，但她說：「生活會塑造你，帶給你一些經歷，醞釀你成為你正在成為的那個人。身為dōTERRA美商多特瑞的一份子，這使我的成長超越了我能想像的程度，而我最愛的也是幫助其他人成長，發掘他們人生的目標。」

你的座右銘是什麼？

「未來屬於那些相信自己夢想的人。」 愛蓮娜·羅斯福

你在dōTERRA美商多特瑞的角色是什麼？

我正式的頭銜是「領導力發展部行政副總裁」。簡單地說，我做的是處理精油和人的工作。我監督北美市場的業務和行銷，也密切地參與「Co-Impact Sourcing™ 互相效力合作計畫」。我真的擁有一份全世界上回饋最豐富的工作。

你曾經遇過最大的專業障礙是什麼？

女性在任何一種專業領域立足都不容易，因為妳必須證明自己的能力達到某個程度，這是男性不一定需要證明的。在工作和家庭間找到平衡也是挑戰，但我把我的全部都給了dōTERRA美商多特瑞，也把我的全部都給我的家人，我對這兩者都一樣的熱情。我們創立dōTERRA美商多特瑞時是把家庭放在心上的。我已經學到身為女性也是我最了不起的強項，因為我能夠認同其他無數的女人和母親的處境。我們是照顧者、哺育者，也是家裡的醫生，因此我們能夠激勵其他人同樣來運用大自然最有力的解決方法。這真的太棒了！

你對dōTERRA美商多特瑞的未來看到了什麼？

我這幾年對dōTERRA美商多特瑞懷抱的夢想一直在變大。一開始，我們這些創辦人的主要目標是供應這世上最純正、最高效能的精油。我們的願景是幫助家庭和個人能與精油的力量相連並教育人們認識精油不同面向的益處。我們沒想到竟會在這麼多人身上衍生出獨特的發展，這是因為有數以百萬計的人們分享大地禮物能帶來的幫助。隨著公司的成長和逐漸成熟，願景變得更大。我們提供機會給開發中國家的人們，希望透過「Co-Impact Sourcing™ 互相效力合作計畫」幫助他們自立更生。我們還有更大的計畫，將會持續和全球各地的種植者合作，創造出有延續性的工作，讓更多家庭能擁有更好的生活方式。它的潛力真的是無窮。



艾蜜莉·萊特 領導力發展部行政副總裁

能跟我們談談你的個人目標嗎？

我想教導別人，包括我自己的孩子在內，讓他們知道他們能夠完成任何立志要做的事情；他們的價值遠超過估計，能為這個世界帶來正面的影響。試想一下，如果每個人都能認識自己的天賦和潛力，這個世界會變得如何呢？

你喜歡做什麼休閒活動？

我相信人們無法讓自己太過於嚴肅，我會從每一件事情上尋找樂趣。我是個享受競爭的人，喜歡玩遊戲（只要是我能贏的）。我喜歡打排球贏過希爾博士，我也喜歡四輪傳動車、健行、園藝、跟家人在院子裡玩耍。對於我這個鄉村女孩來說，結合大海和陽光的活動就是最好的療癒。

其他有關艾蜜莉的事：

- 她像女孩一樣吹奏雙簧管。
- 艾蜜莉嫁給一位牛仔，他們住在一座小牧場裡。
- 她的祖父種植葡萄和覆盆子，有一座美麗的果園，艾蜜莉試著跟隨他的腳步。
- 她有四個小孩：兩個女兒和兩個兒子。



FOREIGN MARKETS

dōTERRA® 海外版圖



歐洲

- 營運：2011年12月
- 最暢銷產品：保衛複方精油與終生保健活力套裝

美國

- 總公司正式成立：2008年10月
- 最暢銷產品：保衛複方精油與乳香精油

墨西哥

- 營運：2014年9月
- 最暢銷產品：保衛複方精油與終生保健活力套裝
- 2015年11月成立產品中心

dōTERRA美商多特瑞從小規模開始於美國猶他州，如今已擴展至全世界。未來更進一步的茁壯也指日可待。



韓國

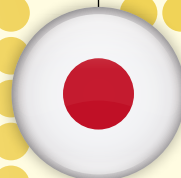
- 分公司正式成立：2014年1月
- 最暢銷產品：薄荷與薰衣草精油

日本

- 分公司正式成立：2012年4月
- 最暢銷產品：保衛複方精油與Phossil礦物飲品

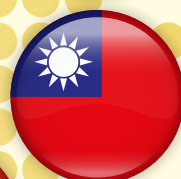
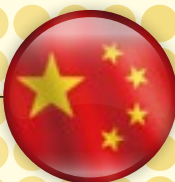
中國

- 分公司正式成立：2014年11月
- 最暢銷產品：花漾年華與順暢呼吸複方精油



香港

- 分公司正式成立：2013年7月
- 最暢銷產品：薰衣草與檸檬精油



台灣

- 分公司正式成立：2011年7月
- 最暢銷產品：薰衣草、檸檬與薄荷精油

新加坡

- 分公司正式成立：2015年4月
- 最暢銷產品：薰衣草與完美修護複方精油



澳洲

- 分公司正式成立：2013年2月
- 最暢銷產品：薰衣草精油與終生保健活力套裝



dōTERRA®

美商多特瑞 成長大事紀



全球 2008

10月 - 於美國猶他州奧倫市成立，每個月以驚人的速度成長，目前已躍升為全球最大的精油公司之一。

10月 - Empower全球年會
12月 - 進軍歐盟

2011



台灣

2010

1月 - 第一家海外分公司-台灣分公司正式成立
7月 - 推出ArōmaTouch 芳香調理套裝

2011

3月 - 週年慶大會與精油博覽會
- 推出營養補充品系列
7月 - 台灣分公司擴大營業，搬遷至台中市七期精華地段





- | | | | |
|------------------|-------------------------|-------------------|------------------------------|
| 4月 - 日本分公司開幕 | 2月 - 澳洲分公司開幕 | 1月 - 南韓分公司開幕 | 3月 - 榮獲「猶他州最佳推動及創造企業獎」 |
| 10月 - Engage全球年會 | 3月 - 佔地20萬平方英尺的全球企業總部動土 | 7月 - 產品顧問人數突破100萬 | 4月 - 新加坡分公司開幕 |
| | 7月 - 香港分公司開幕 | 8月 - 全球企業總部第一階段完工 | 5月 - 榮獲「猶他州最佳精油獎」 |
| | 10月 - Elevate全球年會 | 9月 - Aspire全球年會 | 9月 - Alive全球年會 |
| | 12月 - 榮獲「猶他州最佳企業獎」 | - 進軍拉丁美洲 | - 產品顧問人數突破200萬 |
| | | 11月 - 中國分公司開幕 | - 全球企業總部第二階段增建完成 |
| | | | 11月 - 榮獲鹽湖城論壇報「2015年猶他州最佳職場」 |

2012

2013

2014

2015



2012

2013

2014

2015

- | | | | |
|---------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 2月 - 推出Arōma Ace™ 超級芳香噴霧器 | 2月 - 三週年慶，舉辦首屆「國際精油研討會暨年會」 | 3月 - 四週年慶，舉辦第二屆「國際精油研討會暨年會」 | 2月 - 台中總公司擴大營業 |
| 3月 - 二週年慶 | 7月 - 第二屆「贏向成功領袖挑戰營」 | 7月 - 第三屆「贏向成功領袖挑戰營」 | 3月 - 五週年慶，舉辦第三屆「國際精油研討會暨年會」 |
| 4月 - 「台北精油生活館」成立 | 8月 - 推出「輕盈生活套裝」並舉辦第一屆輕盈生活競賽 | - 「新竹精油教室暨預約提貨中心」成立 | 7月 - 第四屆「贏向成功領袖挑戰營」 |
| - 推出居家生活系列 | | | |
| 7月 - 首屆「贏向成功領袖挑戰營」 | | | |
| 11月 - 「高雄精油生活館」成立 | | | |

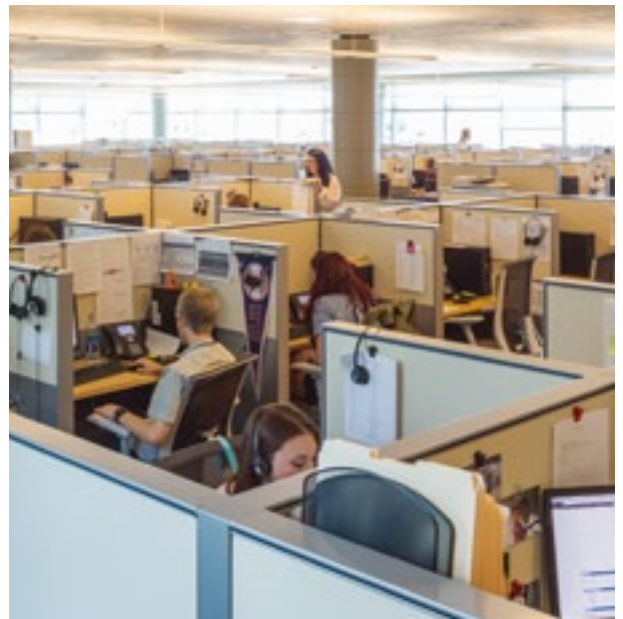


CORPORATE CAMPUS EXPANSION

企業總部持續擴展

隨著dōTERRA美商多特瑞快速地成長，總部也持續擴展以跟上企業的脚步。第二階段的進度超乎預期，在第一階段落成的一年後，dōTERRA美商多特瑞企業總部第二階段的增建也大功告成。

爲了慶祝總部擴建，管理團隊們在新完工的展演廳舉辦剪綵儀式，同時分享dōTERRA美商多特瑞的願景與使命。眾多政府官員、企業家、產品顧問及員工們皆共襄盛舉、參與盛會。



客服中心

企業總部中的第四棟分館，爲不斷成長的客服中心提供據點並設有一間展演廳和兩處接待區。

企業總部工程建材包括：



3,020噸的鐵



約160公里長的電線



近9公里的方形通風管（超過88,000公斤的鍍鋅鋼）以及5公里的圓形通風管



約7公里的冷卻銅管



75%以上的廢棄物送往回收廠回收



產品中心

產品顧問可在此購買各式精油和相關精油產品。產品中心也播放影片並設有兒童遊樂區。



展演廳

本廳可容納279人並規畫5.1聲道環迴立體聲音響系統以增強視聽效果。不同於總部內的其他設計，展演廳的高度較其他空間降低約170公分以增加座位席次。



SPA

本館擁有三間按摩室，可提供臉部保養、按摩甚至「芳香調理技術」的服務，讓顧客在體驗精油驚人功效的同時也能盡情享受。



生產廠區

擁有9間生產室以及8座精密填充機，生產團隊一天24小時、一週五天不停歇地製造與包裝所有dōTERRA美商多特瑞的精油、晶球、保養品和營養補充品。

關於生產廠區：



投注超過百萬小時的勞動工時以完成所有建設



生產區有超過3,000個儲貨架



精油在加工包裝前，須儲存於容量1噸的不銹鋼桶中，以確保品質與安全性。每月生產550萬瓶單方精油和600萬瓶複方精油



考量未來發展，此廠房後方牆面可以卸下擴大。面積能增加至兩倍



現今建築內設有16個日光照明系統及大量的天窗以利用自然光源。室內溫度也謹慎掌控，備有冷藏室以維持精油的品質

STRATEGIES TO ATTRACT PASSIONATE, TALENTED LEADERS

領袖吸引|領袖

為何有些人似乎總可以吸引到許多有能力
的領導者，其他人卻一籌莫展？到底我們應該怎麼
做呢？

首先讓自己成為你想要的人才

如果想要找到適合的領導者加入，我們自己
必須先成為這樣的人才。可以從每日自我培養的
習慣開始，譬如讓我們的一天從早上前往健身房
開始。接著聆聽能幫助正面思考的句子10分鐘，
再完成商業技巧訓練15分鐘，最後進行冥想或
者透過讀一篇好文章沉澱心靈。這一連串的習
慣在人生的起起落落中逐漸塑造我們，每一
天的累積決定自己要成為什麼樣的人，不僅僅
是經由所說的話，而是平凡、不斷重複的行動。
選擇成為一個樂觀的人，正因為如此，我們才
能一同創造出令人難以忘懷的回憶，每一天都
有機會使自己變得更好。

相信多特瑞

我們的信念能影響整個團隊，甚至是那些尚
未遇到的成員。人們會被充滿自信以及擁有使
命感的人吸引，感受到一種想要全力投入奮鬥
的動力。如果想成功經營dōTERRA美商多特
瑞事業，就必須建立領導人以身作則、一定
要參加活動的文化，想盡方法參加活動。

改變思考模式成為全新的自己—「鑽石」般的自己

許多人對於自己是誰、自己的專業和價值
總會在腦中流竄著負面的想法與認定。這些
想法很多都是無中生有，但因為它們在腦中
存在太久，就好像是大腦裡的高速公路一樣，
承載著我們奔馳的思緒。科學的說法是，在
腦中有一組網狀活化系統（RAS），它的功用
就像是一部搜尋引擎，能夠過濾數以萬計的
資訊並顯示我們認為有意義及重要的部分。
不過問題來了，大部分的人並沒有告訴搜尋

引擎要搜尋什麼，我們的大腦便常常自動找
出像是激動的情緒、負面思維、悲傷痛心、
爭吵質疑和沮喪低落等事物。時間一久，我
們的潛意識便學會忽略所有美好的事物，而
一個勁兒的搜尋負面訊息。

但當我們能控制網狀活化系統並不斷地告
訴我們真正的需求的那一刻，人生可就此改
變。一旦釐清哪些是重要的事物，大腦就會
知道該搜尋的資訊。我們可以讓網狀活化系
統在「我現在是鑽石階級」的狀態下運作，
把我們「追求的目標」變成「事實」。

要確信：

我們能不斷地吸引有天賦與能力的人才幫助我經營事業。

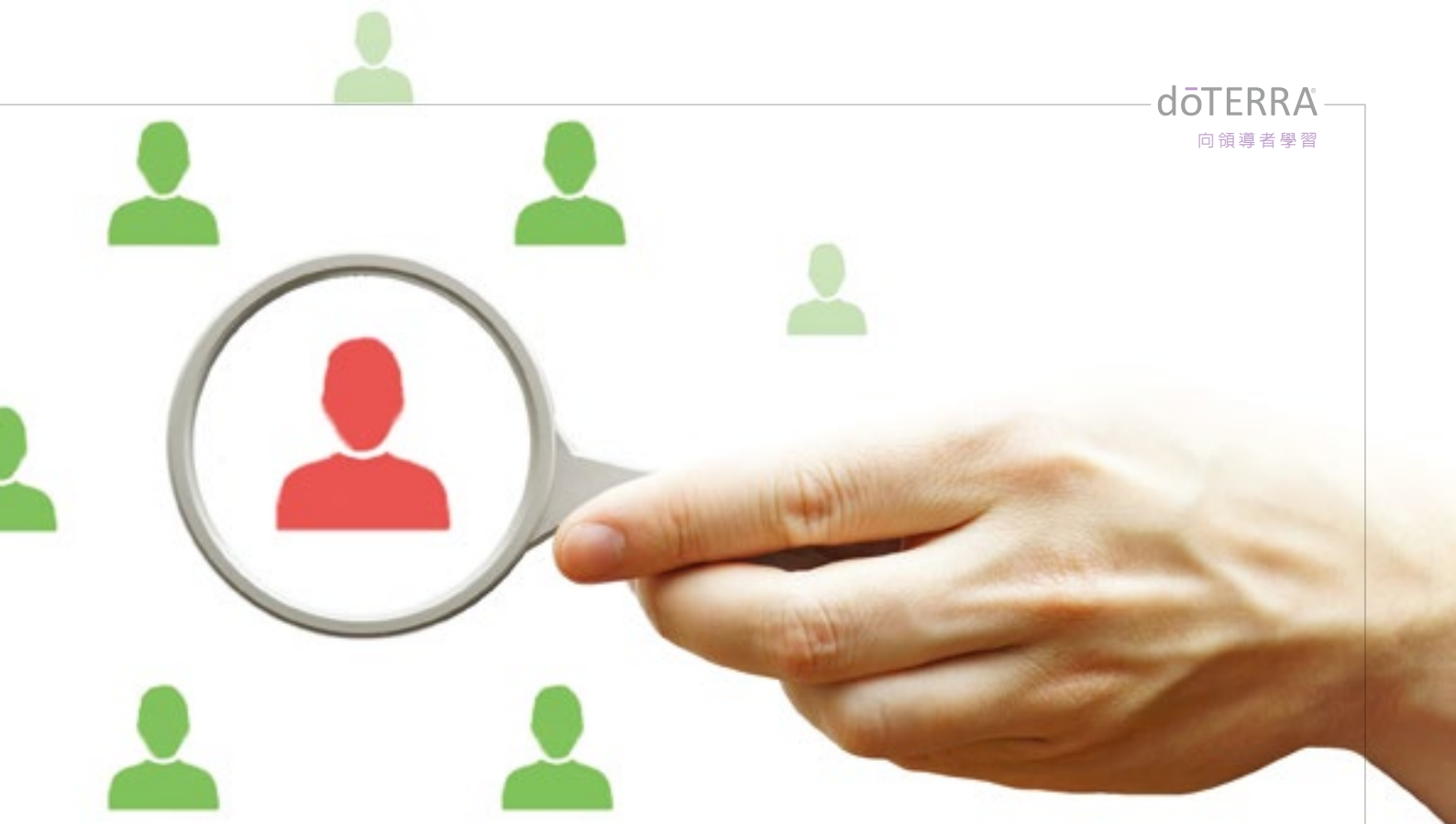
我擁有將那些能幫助我將夢想與目標付諸實現的勇氣。

試著去感受確信這些項目的感覺。針對任
何事物寫下像上面的句子，面對自己和他人
時，不論在想法或行動上都要展現出好像我
們已經完成了目標般的態度和舉止，那麼不
可思議的奇蹟就會在生命當中源源不絕的
發生。

同時，我們還必須不斷練習這三件事：

除了在心中反覆牢記提醒自己之外，還必須拿出絕大的行動力。

如果我們是說：「我將會成為鑽石」，這
樣只會讓自己覺得是「總有一天」，而不
是我們已經是了！對自己複誦這些項目時
要當做是事實，如同我們已經達成了一樣。
將這些句子錄下來、持續三十天每天聆聽
並大聲複誦（科學證明持續這樣的時間能
破除前述那些如老舊高速公路的壞習慣）。



一開始大聲說出寫下的句子時，我們會感覺到不那麼真實，會覺得自己有點好笑，當然也會排斥，不過只要記得我們正在腦中一磚一瓦的奠定重要的基礎，持續進行，慢慢地就會變得愈來愈自然。

真誠地開啓事業對話

常常會看到大家不好意思訴說自己決定開始從事dōTERRA美商多特瑞事業的初衷。原因從對行銷事業的看法、外在的批評到缺乏自信都有。現在，下定決心真誠地面對自己 and 夢想，整理自己為什麼要經營這個事業的來龍去脈，歸納出一個清楚的說法能讓我們與別人真誠、熱情地對話。

這些基本提要可以當做參考：

- 分享自己的夢想與目標（明確表達一直以來想追求的事物）。
- 分享過去的工作經驗和成就感（好壞都可以）。
- 說說第一次接觸dōTERRA美商多特瑞時的經驗（一開始的懷疑或掌握人生的感覺）。
- 告訴大家為何想要分享。
- 邀請大家了解更多。

這些簡單步驟最棒的一點就是只需自然而然地分享自己的感受。如果不讓大家有機會聽到這些想

法，那麼那些應該加入我們奮鬥目標的人便永遠沒有機會真正地體會和參與。

讓每個人都有選擇適合自己方式的機會

每個人都會依照他們的選擇來回應我們，就像是每天街上從我們身邊經過的行人一樣。我們第一次買下精油套裝時，也許完全沒有經營的念頭；但隨著時間過去，當我們看見它如何賦予全家人以天然的方式掌握健康的能力，內心中想要分享這個經驗的欲望會不由自主、一天天的強大起來，愈來愈感受到讓其他人擁有享受精油好處的機會有多麼重要。

Living雜誌和其他精油分享、事業經營的相關手冊或文宣品大致說明了使用者、分享者和經營者的區別。我們必須以一種能讓對方自由選擇最適合自己方式的態度來仔細說明這三種途徑。讓大家都擁有選擇的權利就不會帶來壓力，也能適才適用。不論對方想用何種方式參與dōTERRA美商多特瑞，我們都要培育、教育和服務每個人。dōTERRA美商多特瑞給我們最大的禮物就在於有能力去幫助其他人感受精油的美好。許許多多的人進入了我們的生命中，甚至成為一生的摯友都是因為它們。一切就看我們如何選擇。

A DUPLICABLE CAUSE

創造能複製的 經營方式

簡單能加速複製，複雜只會扼殺成效。如果你的方法太過複雜，只會降低複製的速度。

複製模式之所以能夠有效地運作，是因為它能让團隊中許許多多不同的人都採用同一套簡單的模式不斷地成功。因此，如果你為了想脫穎而出而獨樹一格，著眼在自己想做的但團隊的夥伴卻無法簡單複製的事情上，如此一來，你的團隊成長的可能性就會受到很大的限制。真正讓領導人出類拔萃的關鍵其實是熱情、性格、投入和領導能力，展現自己在這些特質上最好的一面就夠了，獨樹一格不是你的目標，事業才是。只有當這個目標愈來愈茁壯，你的團隊才會跟著成長。

要懂得運用方法。準備好方法後再開始複製。對方法的解讀應該是：更少的壓力、時間、精力和金錢。如果你還不知道從何開始，可以參考上線現有的經營模式，很多方法都已經被證實是有效的。它有點像是數學公式：你只要做了X，就會得到Y。要讓方法奏效的關鍵是要好到足以成功，同時又要能簡單到每個人都可以做到。簡單能加快複製，複雜只會扼殺成效。如果你的方法太過複雜只會降低複製的速度。

培養種子成員，建立團隊主幹

這個策略能幫助你在整個團隊中打造複製模式。從和某一個領導者一起工作開始，協助他們找到大量的入會成員。從這些入會的人當中，再找出願意投入的人，同樣地與他們合作。你一樣幫助他們招攬入會成員，直到發現了下一個適合的領導者，就這麼一直重複下去。如果你在團隊中培養自己的種子建立主幹，就能親自在每個階層中培育領導者，因而更能確保正確的模式、方法和策略不斷被複製。

不要給壓力

當你培養種子建立主幹時並不需要給任何人壓力，因為你正在大量的培育人才，這樣做就足夠激勵每個人付諸行動了。你當然可以鞭策大家做事，但壓力可能反而會箝制他們。試著從基層著手，開始培育領導人、深耕團隊並且帶給他們動力，這些都會讓團隊前進。這樣你就能讓人們發自內心的想要行動而不是因為強迫或壓力不得不做。

傳遞的訊息要和精油以及他們能投入的目標有關，要讓其他人感覺到複製你的經驗是可以做到的事，這樣他們才有信心依此模式擁有自己的事業。

KEYS TO GET UNSTUCK IN YOUR BUSINESS

突破事業瓶頸的關鍵

在經營dōTERRA美商多特瑞事業的歷程中，我們常常需要都思考這句話：「夢想、困境、成功」。有趣的是大部分的人只專注在夢想與成功上，卻忽略了耗費我們最多時間的地方：困境。似乎我們心中都期望能跳過困境、奮鬥和成長這些最重要卻又最困難的部分。

遇到踟躕不前的情況時採取各種行動確實很有道理，但我們要做得絕不只這樣。如同箭在弦上必須先往後拉才能射向標靶，我們必須先檢視自身的問題才有可能回到正軌。

反思：面臨困境的原因

厄爾·南丁格爾曾說過：「我們每個人會有今天都來自於自己的所作所為，但唯有成功的人願意承認這一點。」你是否一直找不到想要合作的人才？你的課程空無一人？你沒有如期前進？如果我們不能從這個過程中學習成長，就會不斷重複困頓其中，也不可能通過考驗。停止告訴自己「這不公平」，你會發現你能因此變得更堅強、更好。

寬容、成長與放下

我們總會遇到不如意的事。也許是有些人說的話冒犯了你，也許是銷售不如預期，又或者你一直希望招募進團隊的人決定不跟你合作了。假使我們想發揮所有的潛能就必須跨越並且放下這一切。我們都有身陷困境的故事可以分享，但一定要讓你的阻力變成重新振作的助力。

面臨低潮時依然要按照自己的規畫前進

大家都知道麥可·喬登是NBA籃球史上投入最多致勝一球的運動員，但你知道他同時也是失誤最多的球員嗎？即使是最頂尖的運動員也會面臨困境，但他們是否就呆坐板凳選擇放棄呢？沒有，他們繼續一球一球的練習投球，直到超越困境。假使你的目標是鑽石但事情並不如預期般順利時，要對這個過程有信心，相信一直以來的耕耘並且相信精油。讓自己有事情可以做、訂立計畫，在你反省後回到原本的工作上，持續執行之前對你有效的方法。

服務需要幫助的人

最快停止深陷自身煩惱的辦法就是幫助他人。幫助他人也就能幫助自己。自私是對現實生活不滿的根源。當我們將目光放遠，不再侷限於自己的需求而是找到能幫助別人發掘潛能的方法時，就能擺脫困境。dōTERRA美商多特瑞提供我們如此難得的機會，因為每一份我們給予的試用品、每一次我們施行的「芳香調理技術」以及每一個我們分享精油的經驗都能賦予人力量，為他們帶來希望。當我們將焦點轉移到這些事物上時，看見別人擁有我們所追求的喜悅時，這就是一份厚禮。

控制自己的情緒

我們都是擁有情感的人類，但假使無法控制自己的情緒，情緒就會帶來負面的影響。在



《我的人生思考I—意念的力量》(As A Man Thinketh)一書中，作者詹姆士·艾倫將我們的心靈比喻為一座花園：雜草並不需要鼓勵才會長成，它們不需要水或陽光，到處都能生長，甚至是地面的裂縫。但如果你想栽種的是美麗的植物，像是玫瑰，就必須花時間，需要自律並且投入心力，就如同我們的人生和事業。人類的天性不需要任何外在力量就能走向負面，責怪他人甚至是心懷怨恨。但如果我們想要提升自己的境界、培育領導人才並且改變自己，就必須告訴自己要懂得控制，就算面臨負面思考或者不順心的事情，都要控制自己的情緒。不論遇到什麼事，一定要更正面、更有修養地面對。

人生沒有永遠的困境

有時我們對現實的理解有限會讓我們看不清人生如同一個循環。不論現在發生什麼事，它不會是永遠的，終將過去。最重要的是不需要為一個短暫的難題苦思一勞永逸的做法。

培養自己的能力

多多閱讀激勵人心的書，了解其他人如何克服逆境的故事、聆聽我們想效法的講者並且積極地提升自己。這些書籍和正面思考會像一條繩索般牽引著我們在乘風破浪時免於翻船。我們需要這些事物讓自己堅強並且成為真正的自己。

為自己的處境負責

你必須為自己的處境負責，也必須為自己想要前進的方向負責。接受事實，面對它。這樣的觀念會影響我們的人生，尤其是走在dōTERRA美商多特瑞的道路上。對新的可能敞開心胸：「人生中有兩個重要的選擇，接受現實或者承擔改變現實的責任。」告訴自己，「如果是我讓自己走到這個地步，我就有本事讓自己再走出去。」那些成功的人會一直追尋他們想要的機緣，假使找不到就自己創造。不過要達到這個境界最困難的也許就是認清並承認自己的方法和行為模式是行不通的。有時這表示你必須徹底改變自己，而你其實是有能力可以做到的。

找到值得信賴的朋友

我相信一生中最珍貴的禮物就是朋友，朋友的愛讓他們願意告訴我們真相，冒著失去友情的風險幫助我們成長。我們隨時都能找到會對我們說好聽話的人，他們會附和我們，告訴我們已經做得很好了。這並不是說不要和這些人做朋友，我們也需要他們。但當你陷入困境時，當你離夢想還很遙遠時，你的心力並沒有為你帶來想要的結果時，你需要的是一個願意冒著失去友情的危險，基於愛對你說出真心話的朋友。永遠要感謝那些抓著你肩膀猛搖，對著你說：「你給我醒醒！你不只這樣。你能做得更好，你還能做得更好。」的朋友。

人生會以一種意想不到的方式帶領我們迎向挑戰，如果好好面對就能改變自己，使我們成為有擔當的領導者，讓你擁有能脫離困境、知道一切都將好轉以及勇於面對的強大力量。遇到困難時千萬不要放棄，因為那些經歷過的人會告訴你通過考驗就是一大突破，它值得你這麼做！

TIME MANAGEMENT

時間管理

對許多人來說，每天能擁有足夠的時間是一項終生的挑戰。不論你正考慮開始dōTERRA美商多特瑞事業或者已是銀級位階，成堆的工作似乎總會讓人手忙腳亂。隨著事業的擴展，時間管理也愈趨重要。懂得如何管理時間能让你遠離筋疲力竭，同時也可以幫助你確實照顧好自己。當你可以更有效地運用時間，就能創造更多與他人分享的機會並且有能力持續拓展你的事業。

以下幾點為非常簡單的管理時間方法：

從了解自己目前的時間運用開始管理

隨身攜帶記事本並寫下你每一週的想法、和別人的對話以及活動等。當一星期結束後，坐下來好好檢視哪些時間沒有被有效地運用，再為下一週訂下如何做得更好的目標。

使用有月計畫的記事本

為了確保自己能逐一達成長期目標，請從這點做起，這樣能幫助你確認每天的行程，以完成每月的目標。

每天早晨或晚上利用半小時規劃時間

在每日計畫表裡安排時間後，寫下目標、會面時間和所有你需要完成的事項。

依重要性排定先後順序

規劃時，首先要先挑出什麼是你達成目標最重要的項目，先把它們排進時間表。避免一長串的待辦清單，這樣只會讓每天要做的事過於繁雜瑣碎，依照首要的工作來安排，較不重要的事次之。

安插空檔

這樣的安排可以增加時間的彈性。不論規劃如何完善，事情不可能完全照著計畫進行。留一點空檔讓你有喘息的空間，才能因應突如其來的變化。



一步一腳印 深耕鑽石之路

選擇

準備邁向鑽石的产品顧問必須讓每一位對分享精油有興趣或是希望建立事業的夥伴都能夠很清楚了解「成為經營者的不同選項」。讓他們清楚知道不同選項需要怎麼樣的付出。

跟他們分享經營dōTERRA美商多特瑞的選項後，讓他們自己做選擇，決定是否要投入事業經營。如此一來，每一位你要共事的夥伴都會很清楚自己會往什麼方向前進。因為這是他們為自己所做的選擇，所以遇到挫折時會更有韌性。這點非常重要。

承諾

在帶領你的經營者時，必須幫助他全力投入再找到三位他自己的下線經營者。我們對經營者的定義是這樣的：每週要工作超過20小時，每個月要承諾150PV的「LRP忠誠顧客獎勵計畫」訂單，每天要接觸3-5位新人並且要設定書面的目標，舉辦活動和訓練課程。

分享

你應該鼓勵你的經營者每週至少舉辦一堂課程。在課程中，身為上線的你要把重點放在跟你的每位經營者一起安排他們的課程。如果他們能把課程安排得很好，便會快速成長。要強化這項行動的方法之一是提供獎勵給你的經營者、鼓勵他們舉辦活動。

建構組織

幫助你的經營者架構出能讓「三次方的威力團隊獎金」發揮最大效益的團隊是很重要的。在這個過程中，你的經營者會被完美的配置。當個別的團隊成長時，他們的位階也會隨之晉升。你的經營者主要的工作是要幫助他自己的三位下線拿到NT\$48,000的獎金。當其中一位下線得到這份獎勵時，就表示你的經營者已經很接近獨立或者已經完全能夠獨立作業了，這時就是開始建立第四條腿的時機。當第二條腿也能夠做到這樣的程度時，就可以開始建立第五條腿，以此類推。



安置

推薦新人時，無論把新人安排在哪個位置，你都應該為自己保留介紹人的身分。但如果你的經營者已準備好要晉升，卻因為新人的介紹人不是他而無法晉升時，你就應該把新人轉移到這位有需要的經營者下面，讓他成為介紹人。不過，唯有在你的經營者需要達到晉升條件的情況下才能這樣做，否則便沒有這個必要。



溝通

每個工作日你都要跟你的第一層下線經營者聯繫，如果有必要，甚至更密切的聯繫；跟第二層的下線經營者每週聯繫一次；跟第三層的下線經營者則每月一次。你也應教導自己的下線經營者做同樣的事。



訓練

當你訓練下線經營者授課時，可以這麼做：

- ❶ 先教授第一堂課，帶講義來或是幫助下線準備講義。
- ❷ 接著讓團隊一起上第二堂課，把難度較低的部分分配給你的下線經營者來做，幫助他們建立自信。
- ❸ 然後協助教導第三堂課，從課程中選擇下線經營者最沒有把握的一個單元來協助。將內容簡單化，示範給你的經營者看，讓他知道這個部分是多麼容易完成的。
- ❹ 在最後一堂訓練課程時，要表達出支持的態度，把你的經營者介紹給大家並且讓他們教課。記得要坐在較近的位置，如果過程中他們有地方卡住或需要幫忙時，你可以隨時就近協助。



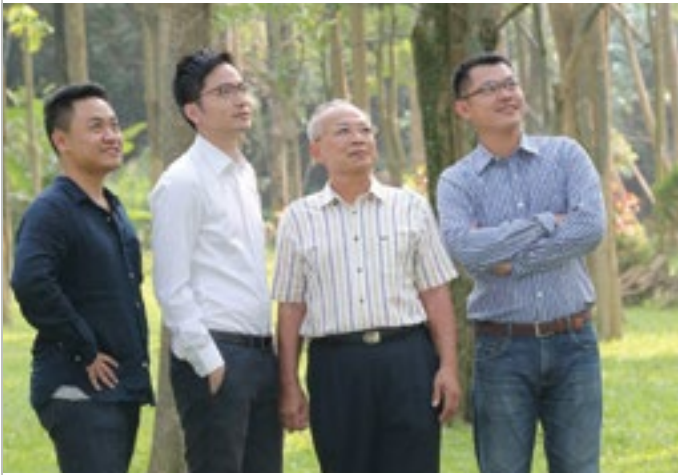
到外地發展業務

如果你的經營者有些不是本地人，也要適用於同樣的要求。要達到鑽石，帶領所有下線經營者的方式必須是一致的。每個月可以安排一到兩次旅行，和他們一起舉辦課程，同時也要要求他們每週都舉辦課程，讓他們藉由這些課程來建立事業並且報告進度。持續所有上述的要求，即使在你不能到場的時候，也要透過電話和他們一起工作。



新科鑽石 郭文宏、郭時安

在心裡種一顆善的種子， 總有發芽的一天



牛仔褲配上球鞋，郭時安不只外表像個大學生，內心亦保有著少年的熱血，半夜開車去幫助陌生人「只因對方有需要」。溫暖而慷慨的特質與dōTERRA美商多特瑞十分契合。任職於餐飲集團、長期在上海工作的他和在台經商的父親郭文宏一起加入dōTERRA美商多特瑞。上陣父子兵，幹勁十足的時安打先鋒、穩重練達的爸爸做後盾，難怪發下豪語，目標放在一年後晉升藍鑽！

什麼機緣下開始投入dōTERRA美商多特瑞事業？

兩年前回台休假，純粹想幫相交15年的老友黃冠程的忙，買了套「家庭醫生」、分送周遭朋友，精油就此消失在我腦海裡。直到一年後聽說dōTERRA美商多特瑞到上海設點，似乎能與既有的生活圈和資源配合，於是我想姑且一試吧！

來自台南的我本來就是熱心到近乎雞婆，大學在「南友會」照顧出外的學弟妹；初到上海時我曾經很辛苦，為了讓台灣來的年輕人減少異鄉生活的摸索，7年前我成立了「V6家族」。初衷單純只想分享經驗，照顧出外人，幾年下來竟成了當地台灣人無人不知的交流平台，擁有一萬多位成員。這在日後發揮了意想不到的效益，經營事業最重要的人脈恰好是我的優勢。

原先只想盡可能地助好友一臂之力，幫忙介紹一些通路和機會，V6家族的各種活動場合也都有他的身影和dōTERRA美商多特瑞精油的香氣，沒想到我也深深被吸引、愈來愈深度參與。

如何獲得家人支持？

原本爸爸並不贊成，直到我帶爸媽參加長灘島獎勵旅遊，他親身感受到夥伴的熱情真誠，儘管大家背景各不相同卻相處融洽、談話契合，感覺充滿正向能量。回國後，他開始主動參與並使用產品保養，看到我和朋友一起為了共同的目標努力沒有貳心，這種凝聚力和熱誠也感動了他。



以前熬夜大多是因為貪玩，現在熬夜則是為了打拼事業。我的認真與蛻變父親全看在眼裡，於是他一改原本的態度轉而用行動全力支持，不但積極參加講座認識精油，也向親友介紹dōTERRA美商多特瑞讓更多人受惠，現在全家人都是我最忠實的應援團。

經營過程中面臨什麼樣的困難？如何克服？

剛開始急著想有成績，進展卻不如預期讓我很挫敗，所幸好友們在身邊支持我，陪我渡過。

一年前我們辦講座只有5個人參加，到現在參加公司活動時有上百人踴躍參與。堅持做對的事並且不斷學習精油的專業與溝通管理的方式，我與團隊才能同步成長。

我在上海認識了一群台商媽媽，孩子的學業資源匱乏是她們最煩惱的問題，正好有位好友是台灣的補教名師，我幫媽媽們牽起這條線解決大難題，也建立起對我更深的信任。半年前，其中一位媽媽親身體驗到dōTERRA美商多特瑞的奇妙和幫助，積極地在個人的群組上分享，現身說法讓她的很多朋友願意試用，社群的力量加上好產品會說話，愈來愈多的媽媽成為愛用者，我們也成功站穩腳步。



團隊中有很多的媽媽人在異地，資源不如在台灣，參與dōTERRA美商多特瑞讓她們找到渴望的舞台，重拾自我肯定的成就感。經過長期的努力與磨合，團隊已愈見成熟，一次活動出發前，我驚喜

地發現夥伴們居然主動又有效率地分工合作完成前置作業，讓我更相信這是用心經營組織所建立起的信任與默契。

我對產品很有信心，夥伴們只要按部就班去做就能更快成功，不需要刻意銷售，把試用瓶送出去，別人自然就會問你怎麼買產品。善用群體的力量，當前100個媽媽都買了，第101個媽媽也就會跟著買！

有什麼特別難忘的經驗？

我和家人的感情很緊密，但長年在外打拼相處有限。去年阿嬤離世時，大體師傅為她淨身，問我們要不要幫阿嬤按摩，當伸手觸摸到那乾燥僵硬的雙腳，我的淚水瞬間爆發……，生前從沒想到要用精油幫阿嬤按摩，現在老人家走了，我只能懊惱。此後，只要休假返台，我一定會用精油幫父母和在安養中心的阿公按摩。對我來說，精油按摩除了有益健康，更是一種情感交流的方式，會幫你傳達難以說出口的愛。愛要及時，孝順尊長更要及時。

分享一下你們的成功經驗？

我是虔誠的佛教徒，上師曾告訴我：「種一顆善的種子在每個人心中，有一天會發芽茁壯。」與人分享、幫助他人，收獲最多的往往是自己，創立V6家族就是最明顯的例子。在經營事業的過程中，我也一直希望能讓每個參與的人都感到快樂，即使是稀有的玫瑰或茉莉精油也不吝分享，看到大家開心的笑容，我自己也感到好幸福。

我很喜歡「把愛傳出去」(Pay It Forward)這部電影所傳達的：從自己做起，願意付出愛，很多美好就會隨之而來，進而開啓善的循環。這不正是dōTERRA美商多特瑞的精神嗎？不吝嗇地把精油正確地用在別人身上，愛自然會透過精油傳遞出去。

dōTERRA美商多特瑞能縮短成功所需的時間，一如當初許多貴人給我機會，引領我一步步走到今天。在大步邁向夢想的過程中，我也將努力幫助更多人圓夢。

新科鑽石 蘇宥凱、黃苓恩 伉儷

愛精油不設限，
為自己的專業加分





蘇宥凱與黃苓恩一年來可說是雙喜臨門，一是愛情長跑十年的兩人終於步入禮堂，展開人生的新階段；一是愛上了dōTERRA美商多特瑞精油，在短短的時間中就晉階鑽石，拓展了另一塊事業版圖。

娃娃臉的蘇宥凱外表還像個大學生，身為餐廳的老闆卻常被誤認為工讀生；打扮時尚、外型亮麗的黃苓恩則是一家韓系服飾店的老闆。兩人的生意都做得有聲有色，從沒想過會跨足精油世界，更沒想到能在dōTERRA美商多特瑞事業上得到這麼多的收穫。

什麼機緣下決定投入dōTERRA美商多特瑞事業？

在服飾店熟客的推薦下接觸到dōTERRA美商多特瑞精油，全無概念的我還以為是對方想在我們店裡寄賣呢！

我買了一組套裝想讓剛動完乳癌手術的媽媽用用看，乳香的瓶子才一打開，媽媽就覺得味道不錯，馬上請宥凱幫她按摩肩頸。「很舒服耶！明天可以再來幫我按摩嗎？」聽見媽媽這樣說，我當下好開心，因為她很少表現出喜歡我帶回去給她的東西。從那天起，我便每天準時回家幫她抹精油，母女感情變得更加親密。連妹妹也開始用精油幫兩個唸幼稚園的小外甥做居家保健。

雖然全家都成了精油愛用者，但我還是沒想到要經營。直到一次去韓國採購，逛店、扛貨一整天下來，回到飯店後兩條腿痠到不行，我立刻拿出精油替自己按摩，頓時覺得心理和身體都好有療癒

感，忍不住立刻上臉書發了一篇分享文。

其實當時只是分享自己的真實感受，沒想到馬上有人詢問，我簡短回答後就累得睡著了。第二天一上臉書一不得了！一長串留言全都是要我代購。就這樣，我開始陸續幫忙購買，也有不少人要求入會，這種盛況讓推薦人忍不住提醒我：「該開始經營了！」但我跟先生各自的生意都忙不完了，哪還有時間？

直到有一天，一位會員跟她十歲兒子的對話點醒了我。那是一位很喜歡用油的小朋友，當他聽到媽媽跟阿姨談論精油時，馬上精準地提出用油建議，原來他早就將【精油小百科】倒背如流。自身有很棒的用油經驗的他跟媽媽說：「可能有很多人也跟我一樣需要精油的幫助，我想拿去跟安親班的同學分享。妳也應該要常常跟別人分享才對。」

是啊！何不好好做一位精油分享者呢？小男孩點醒了我：以單純之心真誠的分享其實一點也不難，又何必自我設限呢？

夫妻間如何分工？

一開始為了幫大家省錢而安排入會，單純覺得就像是百貨公司的會員專屬折扣和促銷活動，儘量爭取回饋給大家。直到一天，宥凱看見我的組織圖，發現早已自然發展到鑽石聘階，他笑我還真是傻人有傻福：「憨憨做，憨憨成。」

我自認邏輯比較差，不擅於經營組織，還好有分析力強的宥凱做我的軍師適時輔助。他告訴我，我們開店是發薪水請員工做事，dōTERRA美商多特瑞則是集結一群夥伴朝著共同的目標努力合夥經營，是一個團隊。經他提點，我就更懂得如何拿捏自己的角色，調整做法。

有什麼特別感動的事？

抹油是一種很美妙的互動，我看過瀕臨離婚的夫妻、因叛逆期疏遠的親子藉由精油重新找回彼此的親密感，讓我非常感動。



曾經有位年輕朋友向我求救，他母親患有憂鬱症，每天都要喝一瓶高粱才能入睡。我們提供了一些適合的精油教他幫媽媽抹油助眠，幾天後，媽媽就停止喝酒了。後來我才知道這對母子的情況，原來是他的父親上吊自殺，讓媽媽悲傷得走不出來。

因為精油，母親感受到兒子的關心，也體會到他內心的不安，覺悟到自己必須改變。如今，他們已經搬離原本的家展開新生活。

這些故事，讓我看見愛的力量，藉由一雙雙傳遞愛的手啟動了精油的魔法。

如何經營組織、凝聚情感？

夥伴因為相信我們而一起攜手努力，他們的信任和友誼是我在經營事業的同時最大的收穫。好幾位夥伴原本都是我網路上的顧客，連面都沒見過，卻願意把身分證交給我辦理入會。還有位夥伴初見面就問我：「可以幫妳什麼忙？如果沒達成目標會不會造成妳的損失？」遇到這種替人著想的夥伴真是上輩子修來的福氣。

信任感是長期建立的，我們每天回家無論多累都會先回覆夥伴的訊息、整理分享文，這些全力相挺的夥伴就是推動我們向上的動力。

分享你們的成功經驗？

許多夥伴在考慮經營時，會為了是否要放棄原本的工作而掙扎，其實這根本不衝突！有些夥伴把精油運用在本業上，例如：美髮、美睫、美甲、汽車美容……，都產生了意想不到的加分效果。

像我們的店面不但繼續營業還計畫拓點。許多顧客在我的服飾店裡與dōTERRA美商多特瑞精油邂逅，成了最好的分享通路；宥凱的餐廳則全面改用保衛複方清潔劑，天然的香氣常引起客人主動詢問。同時，事業夥伴也需要一個聯絡感情、分享精油的據點，餐廳公休時就成為我們辦活動的場地。

我們希望未來還能成立一間複合式精油館，集合美髮、美睫、SPA、餐飲……等，讓更多會員可以來享受全方位的精油美好體驗。

新科鑽石 徐駿明、謝馨霈 伉儷

從愛出發， 真誠分享的精油媽媽

白皙的臉龐漾著一臉笑意，謝馨霈有種獨特的親和力，初見面也彷彿朋友般地讓人感到溫暖自在。



擁有一雙活潑的稚齡兒女，讓孩子從生活體驗中成長，她形容自己是給孩子空間的媽媽。當初會走入精油的世界，正是因為女兒。看著她有模有樣地畫出一棟精油大樓，忍不住笑了起來：「她真的好愛精油！」

擔任特教老師和重症教育巡迴老師多年的謝馨霈看過太多不幸的孩子和艱苦的家長，讓她對別人的難處更有同理心，總是主動付出關懷，希望藉由精油幫助更需要的人。

什麼機緣下決定投入dōTERRA美商多特瑞事業？

我女兒是從出生就跟過敏症狀搏鬥的重度過敏兒，長期處在「體無完膚」的狀況下，嚴重的時候還曾鼻黏膜出血，因為使用類固醇而昏迷……，做父母的只能盡己所能地尋找醫療資源，正統醫學和另類偏方都試過，直到醫生也束手無策，只能建議我們到教學醫院嘗試須自費40多萬元的實驗療法。

誰願意小小年紀的寶貝女兒被同學嘲笑是脫皮怪物、身心飽受折磨？當下我們打算賣房求醫，讓這個不保證效果的療程給孩子一個機會。

偶然間，我跟同樣是團購媽媽的黃滢瑩鑽石聊起，她建議：「反正賣房子也需要時間，不如同時試試天然又安全的dōTERRA美商多特瑞精油，讓它陪孩子度過這段時間吧！」

一開始先試用小套裝，女兒的接受度很高，連弟弟也跟著一起抹油，幸運的是有機會在年會時當面請教希爾博士，經過他的指點在精油上有很大的收穫。

我開心地在團購社團上分享使用精油的過程，馬上得到熱烈迴響，很快就形成了





一群龐大的「dōTERRA精油媽媽家族」，精油讓我受苦的女兒終於能開心自在，我的職涯也因此改變。

如何獲得家人支持？

我經營團購十幾年從未影響到工作，一開始只是分享、幫忙代購，根本沒想過全職經營。精油的特別之處在於它會牽起人與人之間的關心，我們不是把產品寄出去就完成，還要教大家用油，經常為了回答各種問題忙到三更半夜；就連上班時，遇到會員有狀況卻無法立刻幫忙，也讓我相當掛心。當時間和體力都漸漸難以兩頭兼顧，我就必須做出取捨。

老公駿明和我是中山醫學大學視覺科學系的同學，畢業後他經營眼鏡行，我則因為輔修特殊教育學分並取得教師資格而當起特教老師，生活相當穩定。因此，一聽到我想放棄旁人稱羨的教師工作，全職投入精油事業，立刻引起全家的質疑和反彈。

我並未強勢爭取，隨著會員愈來愈多，每天花在精油上的心力也成正比，這一切家人全看在眼裡，父親因為心疼我，率先鬆口：「好啦！反正辭職了，教師證還在，妳自己想清楚就好。」

衡量了收入後，駿明也轉為認同。暑假後，我毅然辭去教師工作，全心投入經營。老公不僅一手包辦照顧小孩和家事，工作之餘還幫忙包貨、對帳，擔任稱職的「萬能幫手」，他的力挺讓我無後顧之憂。

如何經營組織、凝聚情感？

我們的主要成員是一群精油媽媽，多半是相識已久卻素未謀面的網友，因為每天在網路社團聚會，互動十分緊密，凝聚力超強。

媽媽們整天的時間幾乎都得花在家庭上，網路成了最不受時空限制的交流管道。也因為透過網路，現實生活中無法跟親友抒發的心事和情緒反而能在此暢所欲言。原本就有聊不完的媽媽經，現在更多了精油這個熱門話題。

我常說：「在dōTERRA美商多特瑞賺到最多的是友情。」與其說我們是一個「經營團隊」，倒不如說是一群同樣熱愛精油的好朋友。我從不覺得自己是在經營組織—我經營的是友誼。只要看見她們的動態上有孩子出狀況，馬上就會主動關心，甚至送上適用的精油，完全不預期任何回報。一句「馨需，有妳真好！」就足以讓我感動不已。

分享一下你們的成功經驗？

我經營團購十幾年，累積的信用和人脈是最大的優勢與資源，只要把產品和促銷訊息放上網，發酵的速度就很快，所以一開始會員成長地非常迅速。擁有會員並不困難，經營者難找才是障礙。後來我漸漸發現就像我們隨身帶著精油，遇到有人需要就會毫不猶豫地拿出來；同樣的，當一位單親媽媽說需要增加收入時，為何不教她經營事業呢？這也同樣是助人，根本不需自我設限。愛用者有志經營，我就個別講解制度、加強精油知識，教他們寫分享文、做售後服務……等，毫不藏私地傳授經驗。

我曾在遊樂場拿精油幫助一個跌倒受傷的孩子，後來那位媽媽透過服務台廣播找到我，請我幫忙購買。此後，我就開始隨身帶著貼有姓名、電話的精油瓶，有機會就分享，需要的人會主動聯繫，根本不必擔心被拒絕，遇到頻率相同的人自然就會產生共鳴。

真實的故事總能打動人心，真誠的分享才有說服力，經營這份事業不需用高深的技巧，只要融入生活，隨時隨地都能分享—分享的路就是通往成功的路。

新科鑽石 張桂粉

讓自己壯大成可以 依靠的樹幹



說話時總是伴著一串爽朗的笑聲，笑臉迎人、妙語如珠的張桂粉不僅人緣極佳，對動物也滿懷愛心，陸續收養了三隻流浪貓，照顧得漂亮可愛。護專畢業的她曾任職於榮總急診室與加護病房，是一位以救人為己任的白衣天使，因為看過太多家庭遭逢巨變陷入困境，也體會到生命的脆弱，毅然辭去公職投身保險業，成為頂尖的業務員，事業相當成功。

然而，世事無常也發生在她的身上，正值壯年的丈夫因過勞猝死，讓她體會到健康的重要。堅強地獨力培養一雙兒女成為優秀人才，一路走來的辛



苦可想而知，但依然樂觀自在、溫暖待人，正是這樣的特質，當她認識dōTERRA美商多特瑞精油後，很自然地跟身邊的朋友分享，而從愛用者成為成功的經營者。

什麼機緣下投入dōTERRA美商多特瑞事業？

因為自己是從事業務，所以遇到朋友推薦產品時，我也都會捧場。當護專的老同學向我推薦dōTERRA美商多特瑞精油時，立刻豪爽地買了大套裝，但根本沒拆開用。半年後，打開盒子卻發現只認得薄荷和薰衣草，幾萬元的產品想用時卻不會用，怎可如此浪費？於是我決定去上課，兩天一夜豐富的課程跟我的醫學專業很吻合相符，公司著重

愛、分享與助人的文化也讓我認同。一個事業要成功一定要文化好、產品好、制度好，才能永續經營。回來後我就決定開始行動，分批邀請不同族群的朋友來家裡喝下午茶。

首先是具行銷經驗的朋友，他們覺得公司的制度設計很公平合理的；接著又請了一些貴婦朋友，她們很驚訝這麼優惠的價格竟然可買到這麼優質的精油，有了大家的背書讓我信心大增。當時台北的經營者不多，我就抱著輕鬆分享的心態，每週邀請10人來家裡玩精油，尤其醫界的朋友們接受度相當高，幾乎都成了愛用者，其中致力推廣自然醫學的林承質醫師更是對我們的精油推崇有加，在他的專業領域上運用的得心應手。

在保險界30多年的我已做到區經理了，有一定的成就與位階與財富，原本可以開始規劃退休生涯，沒想到精油闖入了我的生命，不但讓我找到另一番成就感，也喚起我的使命感。談錢不一定能打動我，但能幫助別人、利人利己，就喚起了我體內南丁格爾的熱血，從加護病房護士看盡生離死別、人生無常，發現保險的重要而投身保險業，到現在又回到助人的健康事業，或許這就是我的天職吧！

如何獲得家人的支持？

家人不會干涉我的職涯，我希望他們能享用到精油的好處，不僅成為兒子全家的必備品，連女兒在美國求學時，都離不開它，返國後更成為經營者，把精油運用在她的空中瑜珈教學上。「精油會說話」根本不需多餘的語言去刻意說服，體驗了自然會愛上它。

如何經營組織、凝聚情感？

俗話說：「有樹就有鳥棲。」有枝幹、有庇蔭，鳥兒自然會來。與其執著於別人的去留，不如好好耕耘，讓自己壯大成可以依靠的樹幹，組織才會開枝散葉、細水長流。我們團隊每週有一場經營分享會議，大家想學什麼就教什麼，遇到經營上的問題就拿出來討論。會中還有一項獨特的獎勵，只要有人分享案例我就發給1元美金獎勵，獲獎者開心地拿著美金拍照，這是很棒的激勵，雖然只是區區1元，卻有莫大的榮譽感。另外，我也鼓勵夥伴去進修芳療課程，提升自己的專業和價值。



什麼特別感動或難忘的事？

感動的事情太多。一位護專的學妹在蘭嶼開民宿還成立基金會幫助當地居民，邀我和夥伴去做義工，免費提供產品並義務教他們用精油保健，出錢出力花費不少，但做得相當開心。

一位好友罹癌，得知時已經來日不多，我探病時感受到她堅強的求生意志，立刻送了很多精油，教她先生幫她塗抹在腳底和手心。好友去世後，她的先生向我道謝，感謝我讓他們共度了一段親密的時光，讓他的妻子活得更有希望，也讓他因為有替妻子做一些事，心中不會感到遺憾。

分享一下您的成功經驗？

「健康不應該交給醫師，要自己負責，生病才需要找醫師啊！」這是護理人員出身的我經常宣導的觀念，藉著分享精油我有更多機會落實正確的保健觀念，也不斷提醒夥伴清楚自己的定位，我們做的是保健事業，要顧好自己的健康，同時也不要去做扮演醫生的角色，把確診病情的工作交給醫生。

三十幾年前我開始做保險時，大家普遍還沒有買保險的概念，雖然會比較辛苦，但也因此抓到先機。同樣的，現在夥伴在推廣精油保健時，常發現很多人還不懂，那也正是一種優勢，表示我們還有很多空間。所以，夥伴們，遇到質疑時，就是你發揮的機會了！

新科鑽石 壽華林&管敏容 伉儷

可以慢，不能停！ 抱著傳福音的心分享

高挑的身材配著一張甜美的娃娃臉，凍齡美女管敏容和四個女兒站在一起就像親姊妹；壽華林醫師親切開朗，談笑風生中展現專業與內涵，兩人在醫院工作時相識、相戀、共組家庭，客廳掛滿一家六口的合影，家人的感情相當親密。



身為醫生娘的她妝扮簡雅俐落，每天親自下廚為丈夫準備午飯，那是忙碌的夫妻倆很珍惜的共餐時光。午休後，壽醫師回醫院診療病患，管敏容則藉由精油把健康帶給大家。

什麼機緣下投入dōTERRA美商多特瑞事業

我原本是復健物理治療人員，婚後辭職在家帶小孩，當了很長一段時間的家庭主婦，後來跟隨先生外派到金門行醫。那時我的關節經常疼痛，檢查後才知道是僵直性脊椎炎，每年秋天就開始疼痛直到隔年春末才減緩，一年中只有三個多月的喘息。這是一種免疫系統的遺傳疾病，學醫的我們也知道無法根治，只能靠著藥物

和調整姿勢來減輕症狀，有信仰的我也常為此向神禱告。

2012年2月婆婆送我一套精油，說是教會姊妹特地推薦的，剛開始我還不太敢用，因為在過去的認知裡，精油的價格不斐，dōTERRA精油略顯親民的價格，反而讓我遲疑。直到婆婆再三叮嚀囑咐，我才開始趁著按摩時順手抹抹，後來又有機會請教希爾博士，經過指導使用丁香、百里香、檸檬草……等調理，身體和心情都有很明顯的感受。

dōTERRA美商多特瑞精油漸漸成為我隨身必備的聖品，買菜、洗頭時身上的香味常會引起詢問，愛聊天的我也很熱心地分享，就這樣不知不覺從愛用者成了經營者。我相信是神的安排，把dōTERRA美商多特瑞帶入了我的生命。

另一半在事業上如何配合？

壽醫師雖然是西醫，但年輕時就拜師學習中醫，鑽研各派醫學理論，中西合璧具



有多元的保健觀念的他對精油相當肯定，看見我使用的成果，便鼓勵我應多多分享幫助需要的人。當知道我有經營事業的想法，毫不猶豫提供我最實質的金援支持。從金門到公司上課每週往返的機票相



當可觀，他的大方贊助讓原本不愛學習的我也自覺不能辜負「栽培」，分外認真學習每一堂課。

他很看好這份事業有三個原因：一、可以幫助人。二、天然保健品是未來趨勢。三、退休規畫。因此，當初期經營遇到瓶頸差點放棄時，他不斷地為我打氣：「事業就是要靠時間和經驗累積，開始時雖有些辛苦，但隨著組織壯大，就會越來越輕鬆。」還常笑說：「上半輩子我養妳，下半輩子可能要靠妳養喔！」

家中唯一反彈的是當時小學六年級的么女，常哭著抱怨媽媽不要她了！母女倆調適了一陣子，但後來我的努力也激勵了她，現在的她相當獨立，為了夢想遠赴紐西蘭求學，學費由我的收入來支付，我也很開心有能力支持孩子圓夢。

如何經營組織、凝聚情感？

情感是點點滴滴的累積，我曾到蘆洲一間工廠幫夥伴上課長達一年之久，即使每次只有4人，悶在冬暖夏熱又有蚊子肆虐的鐵皮屋裡，但因為她家人真的有健康上的需要，所以還是持續下去。

我時常在聊天群組分享精油知識，但從不經由line回答重要問題，有問題就直接打電話關心，甚至約出來面對面解答，這樣才會更了解癥結，也讓夥伴感受到更直接的關懷。公司的競賽我一定全力以赴，我認為公司的大型訓練對組織的成長最有幫助，與其要求夥伴不如自己做好榜樣，本身不斷達標就能把正能量傳達給夥伴；相對地，看見夥伴想成功的慾望，自己也會有向上的動力。

分享一下您的成功經驗？

經營dōTERRA美商多特瑞事業不需要特殊技巧，就是要堅持！碰到夥伴急著成功，我就會拿壽醫師提點我的話來勉勵他們：「可以慢，不能停！持續做總會看見成果，停了就前功盡棄。」

有些夥伴以為我是醫生娘，比較有人脈優勢，事實上我經營事業到現在，根本沒有動用既有人脈，幾乎都是陌生開發，因為精油自己會說話，根本不需刻意推銷。許多家庭主婦只因精油對孩子有益，這樣一個起心動念就成了愛用者，抱著同樣單純為對方好的心，不預期回報地去分享助人，即是面對陌生人也不會有障礙，就像傳福音一樣自然。

過去我有嚴重潔癖，不喜歡跟人肢體接觸，更何況是親手在陌生人身上抹精油？神奇的是，精油改變了我。當下看見別人的需求，打開精油瓶子，首先影響你的是精油的香氣，那一瞬間自然而然地透過雙手把油抹上去，根本沒有其他雜念和滯礙，這讓我體會到所謂的「醫者父母心」就是如此單純。

外婆臨終前，我們全家人一起用精油幫她按摩，讓她在美好的氛圍下離開，感受到家人對她的愛，讓我們也沒有遺憾，這不就是精油最大的價值嗎？嗅覺是最靈敏的器官，美好的氣味會讓你產生美好的感覺，幫助人是很美好的感受，dōTERRA美商多特瑞精油不只是一個產品，而是傳遞愛的媒介。只要身上有精油，就能改變世界。

鑽石

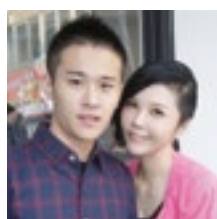


徐駿明/謝馨霈 伉儷

榮譽榜

一步一腳印
走出自己的路

2015年7~12月新晉升



蘇宥凱/黃苓恩 伉儷



壽華林/管敏容 伉儷

白金



吳宜達/林曉青 伉儷

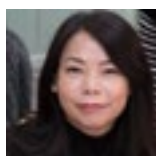
黃金



余月華



李美旻



李遠芬



周淑珠



林加惟



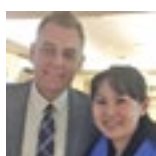
林虹蚊



張瀟尹



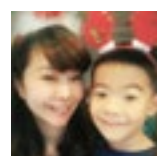
鄭秀微



謝月文



謝定成



謝淮芝



羅徽妃



歐陽鳳珍



陳映廷



王佩今

易 時 林宜蓁
許惠玲 鍾泓翊
朱云齊 蔡素梅



榮譽榜 一步一腳印 走出自己的路

2015年7~12月新晉升

銀級



黃柔



江孟蓉



李秀妍



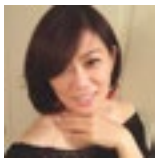
李玥縈



林依鍾



林秋欣



林容範



張沛珊



陳姿靜



楊主正



謝賀全



鄭婷月



張愷貞

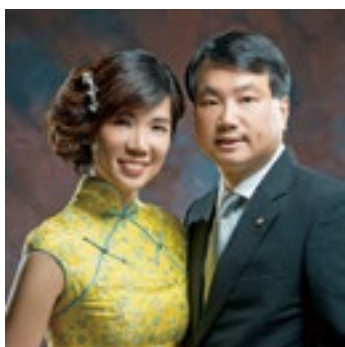


郭湘錯

- | | | | |
|-----|-----|-----|-----|
| 王 翌 | 劉姈希 | 吳蔡梅 | 梁桂梅 |
| 陳厚宇 | 張芝綺 | 林紀均 | 李佩珍 |
| 江宥穎 | 林玫香 | 孫瀚祥 | 龔春燕 |
| 王文惠 | 許恆彰 | 丁增權 | |
| 黃羽菲 | 蘇怡蜻 | 陳玟晏 | |
| 謝錫勳 | 林玉敏 | 周淑雲 | |
| 吳豐名 | 蕭惠甄 | 李曉慧 | |
| 王慈妃 | 陳相歷 | 王政順 | |
| 陳怡靜 | 呂淑文 | | |
| 陳若茵 | 呂嘉禎 | | |
| 郭慶玲 | | | |
| 高錦純 | | | |
| 陳世典 | | | |
| 張栗芸 | | | |
| 李孟軒 | | | |
| 黃順綿 | | | |
| 蔡毓庭 | | | |
| 湯明維 | | | |
| 管怡喻 | | | |
| 楊雨柔 | | | |
| 釋慈在 | | | |



雙鑽石



熊觀明/林玉晴 伉儷

榮譽榜

一步一腳印
走出自己的路

2015年6月前晉升，
2015年7~12月合格之產品顧問

鑽石 總裁



郭開燾/蘇沛冷 伉儷



劉承暉/伊佩綺 伉儷

藍鑽



阮瑞昌/蔡佳秀 伉儷



劉志仁/蔡滿 伉儷



鑽石



陳惟芳



唐真健/李家矜 伉儷



Wendy Wang



李宥瑩



高子媛



陳秋香



黃和年



吳東翰

榮譽榜

一步一腳印
走出自己的路

2015年6月前晉升，2015年7~12月合格之產品顧問

鑽石



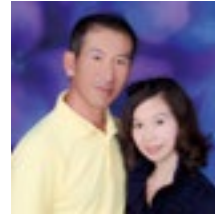
陳馥郁



蔡昊衡/張馨允 伉儷



黃爻榮



簡志訓/洪素如 伉儷



林宥語



林秀鳳



林伯修/官芳芬 伉儷



Carol Chang



黃澗瑩



高佳荷



蘇文章/黃惠鈺 伉儷



洪嘉璇



郭文宏/郭時安



張桂粉

白金



呂富倫/宋懿含 伉儷



劉曉均



阮巧恩



郭圍李



林 靖

謝佳玲

黃金



王添雄/林秀琪 伉儷



李國湧/褚柏菁 伉儷



江虹儀



張祖望



張筠茜



李仁敏



李秀雯



潘月香



黃清文



吳奕德



孫德富



顏秋滿

黃金



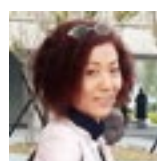
于晴安



江淑津



葉筱柔



林禹彤

劉珉吟
黃盈禎
辛淑芳

銀級



游潤成/何佩容
伉儷



廖春美



羅美秀



陳麗玉



蔡嘉容



連沛蓁



陳珀光



許麗菲



柳傳娟



李漫珍



吳美虹



林姿綾



林春年



江品誼



陳斐妮



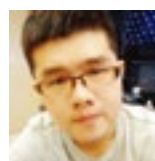
王美桃



羅壽鳳



撒忠鼎



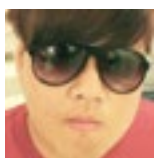
李銘健



陳國臨



方玉如



蔡尹文



王英輝



王宥筑



邵怡慈



黃麗華



許可芯



高宜君



蔡武廷



張育銘



陳秀珍



羅雅文

汪 玕
羅 云
宋裕達
謝秀金
張寶桂
吳依儒
張芷寧
古青璇

徐家珍
孫于婷
楊翔如
許巧兒
鍾芯亞
劉玉英
林慧君
江紫緹

李初香
林靜慧
楊茗惠
鄭美玲
林萬得
陳滿桂
陳怡君
林佩珊

黃淑真
張瓊珠
陳映勳
洪金寶
侯富霞
蔡慶皇
柯淑惠
孟冠儒

林恒岑
黃仔怡
莊巧菁
廖家華
徐村奇
蘇清足
李芷賢
何麗玲

郭楓薇
林德盈
羅婉甄
杜恒昌
黃柏翹
廖家林
郭莉津
詹慧燕

陳依婷
林美雀
曾慧齡
李昭賢
汪以諾
溫孟君
陳姿文
葉千琪

呂秀齡
劉國珠
鄧琬霖
曾筱芬
林陳碧蝦
張賴志嘉

行銷
全球**110**個
國家地區

顧客回購率超過
80%

產品顧問
全球突破**200**萬

2015年
全球銷售
1,900萬瓶
15ml 檸檬精油

dōTERRA® 全球事實 與數據

2015年
全球銷售
7,800萬瓶
精油

全台已售出近
75,000套
家庭醫生套裝

2015年
全台營業額
突破**10**億

全台已售出
42,000套
終生保健活力
套裝





溫和、簡單、方便 隨時呵護全家人的健康

呵護系列

多特瑞最受歡迎的八種精油，加入分餾椰子油調配而成的呵護系列，滾珠瓶設計，使用時更加溫和簡單而方便。隨時隨地，讓您立即體驗精油的便利與美好。

31660302 呵護系列—薰衣草 Lavender
建議售價 NT\$ 740
薰衣草對皮膚具有良好的舒緩功效。可擦在手腕肌膚上幫助放鬆。

31670302 呵護系列—薄荷 Peppermint
建議售價 NT\$ 720
隨時隨地輕擦薄荷，能感受它的清新。

31680302 呵護系列—茶樹 Melaleuca
建議售價 NT\$ 670
每日肌膚保養不可或缺的產品。

31770302 呵護系列—牛至 Oregano
建議售價 NT\$ 860
加入分餾椰子油的牛至，更能隨時隨地體驗牛至對肌膚帶來的好處。

31780302 呵護系列—樂活複方 DigestZen
建議售價 NT\$ 1,080
集合知名的草本植物成份經過獨特的配方調製而成的，芬芳自然的肌膚調理方式，隨手可使用。

31790302 呵護系列—保衛複方 On Guard
建議售價 NT\$ 1,120
特別適合季節轉換時，可強化肌膚的防護力。

31800302 呵護系列—乳香 Frankincense
建議售價 NT\$ 2,430
滋潤及舒緩肌膚。

31820302 呵護系列—順暢清新複方 Breathe
建議售價 NT\$ 710
怡人的香味感覺清新舒暢，煥然一新。



體驗 | 幸福的香氛



21140302

芳香調理心情套裝 建議售價 NT\$ 8,000 / 5毫升

包含了6款獨特的複方精油，分別為肌膚健康與心情效益所調製。
 每一款複方精油來自天然原料，其香味可以幫助平衡和提升
 身心情緒。只需少量的複方精油，就能幫助舒緩情
 緒，從而尋求到安慰和鼓勵，激勵您再次
 以熱情創造夢想。



31710302
 PEACE 靜謐複方精油
 建議售價 NT\$ 1,510
 5毫升



31730302
 CONSOLE 撫慰複方精油
 建議售價 NT\$ 1,990
 5毫升



31750302
 FORGIVE 寬容複方精油
 建議售價 NT\$ 1,080
 5毫升



31760302
 PASSION 熱情複方精油
 建議售價 NT\$ 2,260
 5毫升



31720302
 CHEER 歡欣複方精油
 建議售價 NT\$ 1,350
 5毫升



31740302
 MOTIVATE 鼓舞複方精油
 建議售價 NT\$ 1,240
 5毫升