

dōTERRA®

我們的精油來自何處 6

多特瑞四海一家 8

領導者Q&A 18

鑽石之路 20

新科藍鑽表揚

張佳玲、陳淑芬 22

新科鑽石表揚

郭圍李 25

蔡政宏、謝佳玲伉儷 28

孫德富、王錦雪伉儷 31

徜徉自然
前所未有的舒暢



Nature Never Smelled so good.



Natural Deodorant 精油清新體香膏

含絲柏、茶樹、雪松和佛手柑等精油。其天然草本配方能抑制腋下異味，散發自然精油香氛，是一款男女皆適宜的體香產品。蜜蠟及分餾椰子油能保護及滋潤肌膚，乳油木果油補充肌膚水分且吸收快速，讓您長效維持肌膚清爽舒適。

37420302 建議售價：NT\$460 / 50公克

中市衛粧廣字第10503317號



dōTERRA®

多特瑞 5

經營團隊特寫

04 大衛·希爾博士

永續成長

06 我們的精油來自何處？

08 多特瑞四海一家

特別企畫

10 財務富足的重要性

12 沉著面對壓力

14 心存感激地給予和接受建言

向領導者學習

18 領導者Q&A

20 鑽石之路

新科藍鑽

22 張佳玲·陳淑芬：
以身作則，一起衝衝衝！

新科鑽石

25 郭圍李：
簡單做、不放棄、放寬心

28 蔡政宏·謝佳玲 伉儷：
好好過生活才是人生的正職

31 孫德富·王錦雪 伉儷：
讓自己做光做鹽

榮譽榜

34 雙藍鑽·鑽石總裁·藍鑽·鑽石·白金·黃金·銀級

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8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 60200248

全球企業網站 www.doterra.com/#/ch

產品顧問網站 www.doterraeveryday.com.tw

 www.facebook.com/doterra

事業部落格 doterrabusinessblog.com.tw



EXECUTIVE SPOTLIGHTS

大衛·希爾博士

如果你了解大衛·希爾博士在精油專業上的成就，一定會非常驚訝博士第一次的精油體驗並不那麼美好。他說：「我當時碰到一個狀況，和所有同事討論、竭盡所能後都沒有任何幫助。此時，一位病人跟我說她有辦法。她給了我一瓶尤加利精油，什麼都沒說明，只告訴我塗在肌膚上。很快地，我發現在龜裂淌血的傷口上塗抹尤加利精油並不是個愉快的經驗。我趕緊去洗手間把它洗掉，結果可想而知只會讓情況更加嚴重。我非常生氣，便把這一瓶精油拿去扔掉，還下定決心再也不要嘗試任何精油。」

「不過人生有時會以一種很奇妙的方式改變你的想法。」博士接著說：「我的一個孩子身體不好。有位朋友對精油有些認識，他鼓勵我試著再從不一樣的角度了解精油。接二連三地，我發現自己重新認識了精油，而且這一次我的目的截然不同。透過自己的研究，精油對我們全家變得非常有效，從此我們便持續使用著精油。因為第一次的經驗不是那麼好，反而讓我更堅定要傳遞正確和可靠資訊的決心。」

職業生涯中最大的挑戰是什麼？

在科學界人士還沒準備好接受精油時就投入這個產業是一項挑戰。精油原本的定位多半是不了解醫療專業的人才會使用的方法。接觸精油後，我開始有了不一樣的想法。我看見它們的功效，安全又容易上手，也目睹了因為精油而改變的生命。我發現自己想為精油發聲，但這非常困難，因為我還有好多地方必須學習。隨著知識的增長，其他人開始透過我而認識精油。我並非炫耀自己的能力而是希望能幫助更多人。雖然已有人將我視為專家，但這不容易，因為當時我的同儕和醫療界都視我為邊緣的異端份子。

儘管處境艱辛，卻也讓我的態度更開放也更勇於表達自己的想法。這其實提供了我絕佳的機會，最困難的挑戰反而是讓大家認識我並且肯定我是專家的機會。

你如何界定自己在公司的角色？

我是首席醫學顧問及科學顧問團主席。我非常享受與其他醫療專業人員以及科學家一起工作。還有許多事情等待我們去挖掘，而我也期待dōTERRA美商多特瑞持續為精油在個人使用及主流接受度上帶來全新的理解。我非常喜愛教導大家如何使用精油，對我來說，「教育」不只是和大家分享精油的價值，隨著促進醫療業界更多研究及整合方法的產生，我很開心已經有許多人從精油的研究中找到它們的重要價值。

你對dōTERRA美商多特瑞的願景期許是什麼？

做為一家企業，我們的願景一直是要與全世界分享精油。我們常說「家家戶戶都有精油」。我相信這是可能的而且是我們重要的使命。我



大衛·希爾博士 首席醫學顧問暨科學顧問團主席

常會覺得自己還可以更多去幫助其他人。身為醫生，總覺得這是天職使然。我也發現其實身在dōTERRA美商多特瑞的意義就是幫助他人。當你看到其他人因為精油而有了改變人生的體驗時，這是非常切身而且令人滿足的經驗。我對持續創造一個讓大家都藉由使用我們的產品找到快樂與成功的世界，有著堅定不移的信念。

你最喜歡的一句話？

「我寧願當一個做過的人，而不是後悔沒做的人。因為後悔沒做的人不曾擁有，而做過的人在那當下早已擁有。」
米爾頓·伯利（美國喜劇演員）

你不為人知的一面？

當我遇見我太太時—她記得非常清楚—我戴著一副橘色鏡片的太陽眼鏡，還穿著一雙亮橘色的牛仔靴（囧…），我當時真是帥的咧～～好險現在是她幫我打理穿著。

你的休閒娛樂？

我非常喜歡和家人在一起，就算沒特別做什麼也沒關係。我很享受陪伴孩子和孫子的時光，也很喜歡滑翔翼，非常刺激、充滿挑戰而且很迷人，你無法透過別的方式看到這樣的景色。我熱愛所有的戶外運動。

關於大衛希爾博士

- 希爾博士曾從4,300公尺的高度滑翔飛越大峽谷。
- 他熱愛所有運動並且以激進的籃球技術著稱。
- 希爾博士喜歡在閒暇時改裝修理舊車與老貨車。



我們的精油來自何處？

dōTERRA® 掃描QR code 觀看影片



PEPPERMINT



薄荷精油

我們的薄荷生長在美國西北部地區，擁有高濃度的天然薄荷醇。

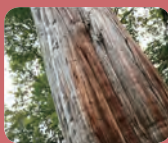
美國

UNITED STATES
of AMERICA



dōTERRA® 美商多特瑞企業總部
快活林，猶他州

加拿大 CANADA



側柏精油



法國·科西嘉島 CORSICA



永久花精油

在採收精油前，此植物需要3-7年的長成。7年後必須完全重新栽種並展開另一個生長週期。

匈牙利 HUNGARY

馬鬱蘭精油



野橘精油



多明尼加 DOMINICAN REPUBLIC

義大利 ITALY



檸檬精油



佛手柑精油



豆蔻精油

在瓜地馬拉約有數十萬的家庭種植豆蔻，是豆蔻籽與豆蔻精油最大的生產國。

海地 HAITI



岩蘭草精油

一台卡車所裝載岩蘭草的數量可生產約6加侖(約23公升)的精油。



瓜地馬拉 GUATEMALA



夏威夷檀香木精油

夏威夷 HAWAII



巴西 BRAZIL



萊姆精油



dōTERRA® 美商多特瑞從各種植物中萃取精油，這些植物都生長在最理想的環境中，包含了決定植物香氣與品質的土壤、氣候和溫度。我們與來自全球各地的專家合作，他們對栽植優良品種充滿經驗與熱情，生產出值得我們信任、喜愛的高品質精油。

保加利亞
BULGARIA



杜松漿果精油
來自貨真價實漿果的精油。

CYPRESS



絲柏精油

希臘
克里特島
CRETE

索馬利亞
SOMALIA



乳香精油
採集的樹脂會經由人力手工分成各種不同等級（顏色、尺寸和清澈度）。此項特殊的工作提供許多當地婦女就業機會。

馬達加斯加
MADAGASCAR



伊蘭伊蘭精油



生薑精油

印度
INDIA



檀香木精油

SANDALWOOD



茉莉精油

JASMINE



檸檬草精油

收成100英畝（約12萬坪，1.5個大安森林公園）的檸檬草園約需5-7天，且其座落於5英里（約8公里）路程的山上，僅能步行抵達。農夫一天要往來10英里（約16公里）的路程好幾次，用頭頂著大捆的檸檬草下山。

LEMONGRASS

尼泊爾
NEPAL

FRANKINCENSE



茉莉



檸檬草

廣藿香精油



PATCHOULI

印尼
INDONESIA

MELALEUCA



茶樹精油

澳洲
AUSTRALIA

道格拉斯冷杉精油



紐西蘭
NEW ZEALAND

DOUGLAS FIR



四海一家都愛 dōTERRA® Essential Oil Routines



Around

雖然世界各地的文化和語言不同，



美國

凱西·史塔伯斯－薄荷精油

我們的每一天都是在薄荷和野橘精油的香氣中開始，當孩子準備上學時，我們會在廚房裡用這兩種精油擴香－我們叫它做「起床的快樂配方」！

我平日最喜歡的精油用法是在水裡加幾滴精油，通常是檸檬或葡萄柚精油，但如果有時下午需要提神，我就會加兩滴薄荷精油。這是體驗精油益處的好方法。



加拿大

艾芮卡·盧卡斯－乳香精油

我最喜愛的精油是乳香，我是專業的歌唱老師和歌手，所以會用乳香精油塗抹我的喉嚨部位。你聽過「演出不可能停下來」這句話嗎？很感恩我有乳香精油保養，讓演唱能順利進行。



哥斯大黎加

阿黛拉·羅利－安定平衡複方精油

我早上第一件事就是使用dōTERRA美商多特瑞安定平衡複方精油，我會滴幾滴擦在耳後和腳底，當然還會嗅吸一下留在手上的美好香氣。這款複方精油能幫助我一天有個美好的開始。

我無法想像如果沒有所有這些dōTERRA美商多特瑞產品，我的人生會如何？它們讓我的生活品質完全改變了。所以我會跟每一位遇到的人分享dōTERRA美商多特瑞，因為這是我的使命。



義大利

派翠西亞·馬丁那－舒緩複方精油

我最喜愛的精油是舒緩複方精油，我常跟人形容說：「如果它是男人，我一定要嫁給他！」

我很勤於鍛鍊身體，我會舉重、舉壺鈴、跳舞、跳躍、做瑜珈和高強度間歇訓練，也常參加極限運動。我的兒子們就是我的個人教練，他們會給我挑戰，測試我的能力。有時我都忘記自己已經57歲了。我每天健身前後都會用舒緩複方精油幫助我舒緩、舒暢。

the World

產品顧問對dōTERRA美商多特瑞精油的熱情卻是一致的！



香港

張秉中－終生保健活力套裝

我用保衛複方淨白牙膏刷牙，接著使用柑橘精油沐浴霸洗澡。早餐我沖泡清迎生活系列的香草和全素營養奶昔。我也使用「終生保健活力套裝」、益生菌膠囊食品 and 完美修護複方精油、乳香精油、保衛複方精油。晚上我會用野橘、安定平衡和淨化清新複方精油擴香，享受美好夜晚的休息。



台灣

張佳玲－舒活護手潤膚乳

我最愛用的產品是舒活護手潤膚乳。我的皮膚非常敏感，尤其每到換季時。接觸dōTERRA美商多特瑞之後，第一次碰到換季就用舒活護手潤膚乳做為臉部保養品，避免了以往換季過敏起疹子的狀況，又可以因應不同需求調配不同的精油使用，讓我的皮膚狀況愈來愈好。



澳洲

喬伊·艾許頓－活力複方精油

我最喜歡的精油是活力複方精油。每天早上我沖澡後都會使用，加幾滴在不含香味的舒活護手潤膚乳中。接著我會把未稀釋過的活力複方精油當成香水擦在耳後、手腕、還有腳上。我也同樣會這樣用仕女、全新嚮往和溫柔呵護複方精油－每天按照自己的心情來使用，讓我同時也成為自己事業的活動廣告。真的好愛dōTERRA美商多特瑞的產品！

財務富足的重要



艾蜜莉·萊特
美國暨加拿大市場
行銷業務執行副總裁

艾蜜莉·萊特結婚後做的第一件事就是去買了當時還負擔不起的家具和車子，她說：「我花了好多年才擺脫這些在年輕時造成的債務。我真希望當時有人做我的榜樣，教導我如何管理自己的財務。」

她記得自己還是個年輕媽媽的時候曾經去雜貨店採買，支票帳戶裡只剩26美元卻要撐到月底。在哺乳的階段，她也沒有能力讓自己有足夠的營養來製造母乳。現在，她想要努力幫助身處類似困境的人擁有希望。她說：「有時因為深陷在險惡的財務赤字中，我們看不到光，看不到要如何走出來；但我要讓人們看到希望，幫助他們擺脫財務赤字並且獲得過去從來不認為能擁有的機會。」

雖然艾蜜莉過去就依照優先償還債務和量入為出的原則過日子，

不過大衛·史德齡卻是第一個教她要先提撥理財資金再分配生活開銷這個原則的人。她說：「這個觀念完全改換了我的思維模式，也讓我和家人在dōTERRA美商多特瑞創辦之初就已經幾乎完全擺脫了財務赤字，讓我有能力把資源完全投資在公司上。」

那一天對她來說真是難以忘懷，她到銀行寫下一張支票，把剩下的貸款全部償清了。她說：「想到我已經不再欠任何人錢，我哭了。這些資源現在都屬於我自己了，我可以用我自己覺得適當的方式來理財了，我要用能讓家人更融洽快樂的生活方式來過日子，我要儘可能地付出。這是多麼美好又自由的感覺，我希望每個人都能擁有！」

dōTERRA美商多特瑞的創辦人一直都是以審慎的態度來管理公

司的營運，今日的公司是100%零負債。但早在達到零負債之前，他們就創立了dōTERRA美商多特瑞「療癒之手基金會」，目的是要確保「回饋」能被視為公司的一項核心價值。艾蜜莉說：「我們很早就決定要做出非常大的貢獻，我們要服務那些比我們更需要的人。我們在還不知道公司是否能辦得到之前，就已經做了這樣的決定。」

今天，所有的創辦人都希望每一位產品顧問能夠擁有財務自由，活出讓他們快樂的生活方式而且擁有付出給予的自由。艾蜜莉說：「我們每一個人都希望能參與比自己更偉大的事，成為其中一部分並且找到目標動力，為世界帶來幫助。無論我們對『療癒之手基金會』有貢獻或者只是單純購買一瓶精油，我們都是在祝福人們的生活。」

「我們每一個人都希望能參與比自己更偉大的事，
成為其中一部分並且找到目標動力，為世界帶來幫助。」

breathe™ VAPOR STICK

順暢清新複方香膏

立即感受順暢清新的威力

盡情大口深呼吸！！

含有複方精油的香膏，滑順好推不黏膩且快速吸收，輕巧方便的包裝容易攜帶，隨時塗抹帶來清涼舒暢。



產品編號：34290302
建議售價：NT\$ 460 / 12.5公克
中市衛粧廣字第 10503317 號

沉著面對壓力

你和團隊合作是不是會碰到某位夥伴說好要做的事情卻沒去做而且已經無數次了？或是家人抱怨你又要出門去上精油課了？

面對這樣的場面，雖然我們都知道這句古老的諺語「三思而後言」，但有時卻還是會脫口說出讓自己後悔的話。我們心裡是善意的，但生活中難免會遇到無法預期的壓力讓你失控，這時該怎麼辦呢？即使個性再好的人也不免遇到這樣的狀況。這裡有一些建議能幫助你無論身邊發生什麼事，也能保持冷靜：

1 重新組織自己的想法

不要在腦中想像事情有多糟，這樣反而會放大了難題。不要對自己說：「我好沮喪！」要告訴自己這不代表沒救了，任何事情一定都有改善的空間。如果你的壓力特別是因為某個人，提醒自己要避免用「他總是……」和「他從不……」這樣的字眼來訴說他們的行為多讓你失望。這樣的字眼只會把雙方的隔閡拉得更大，讓問題變得更嚴重。

2 忍住第一個蹦入腦中的想法

不只是說話前要花時間冷靜一下，而是要有多一點的耐心去聆聽對方。第一個想到的想法往往不夠完整，所以要慢下來，在回答前先花點時間好好聽對方說的話，真的聽懂了再回答。這樣能幫助你說出真正想表達的意思，也避免讓已經不好的狀況變得更糟。

3 想像一下別人眼中的你是什麼樣子

要了解生氣和挑釁的不同，挑釁是有意激怒對方，生氣則單純是認為自己被不當地對待時的反應。你可以生氣，讓對方感受到而重視這個問題，願意和你一起坐下來尋求解決和改善的方法。先想像一下，如果這時有一個隱形的旁觀者，在他的眼中、耳中看到和聽到的你是什麼樣子？經過這一層思考，你的情緒就會緩和下來，然後再開始和對方討論自己的感受。



4 如果你沒辦法暫停下來，最好大聲承認你現在很生氣或難過。要說出「我很生氣！」可能會很不容易，但克服一時的障礙勇敢地把話說出來是非常值得嘉許的。與其日積月累終致爆發，你應該合理地適時表達情緒並且用更正面的話語來打開溝通的管道。

5 給自己時間和信心。在一天中壓力最大的時刻找空檔休息一下，出去走走，緩和情緒。讓自己跳脫眼前的環境，單純地享受片刻的寧靜時光。如果可能，有計畫地把會使情緒激動的重要談話安排在不覺得精神集中和不覺得疲累、有壓力的時候。

引用資料

"Controlling Anger - Before It Controls You." [Http://www.apa.org](http://www.apa.org). Accessed May 12, 2016. <http://www.apa.org/topics/anger/control.aspx>.
McCammon, Ross. "Don't Pop Your Top." Entrepreneur, May 2016, 15-2016.
- See more at: <http://doterra.com/US/en/blog/inspiration-keeping-your-cool-in-stressful-situations#sthash.EZ9u08AO.dpuf>

心存感激地 給予和接受建言

我們可能都覺得自己就可以做自己的批評者，但偶爾也會利用別人的意見來了解自己在職場、學校和家裡表現得如何。不過，「批評」這個字眼多少還是會帶給人負面的聯想，因為多數人會把批評看成別人在告訴他們做錯了什麼，哪裡做得不夠好，沒有人喜歡這種感覺。你曾經歷過這種情況嗎？當有人要回饋你意見時（除非他說你所做的一切都很完美），你會立刻築起一道自我防衛的城牆？你的反應是完全正常的，但卻不會有什麼幫助，因為虛心接納這類的建言可能對你長期的成功非常重要。

當你需要給團隊成員一些有價值的意見和建議來幫助他們在dōTERRA美商多特瑞的事業中成長時，也是同樣的道理。如果你先擔心會帶給對方負面和被挑剔的感受，這樣的想法反而會阻礙了你原本能給他們的幫助。要學會如何運用有建設性的方式給人建議，讓對方接受並付諸行動並不是件容易的事。應對這兩種情況的訣竅在於你選擇如何處理資訊。有時必須要完全打破一些慣有的態度和想法。



1. 要謙卑

接受事實。面對批評是人生的一部分，沒有人能夠倖免。沒有人是完全不會犯錯的，即使再小心、再優秀的人都會犯錯，但你身為團隊一份子的價值並不會因此而減損，這不過是人之常情。了解這點能幫助你心懷感激地面對他人的回應。而你在給人意見時也要有這樣的心態。你的意見並不一定是對方最不可或缺的，你也不一定總是對的。只要你的出發點是善意、客觀的，對方是不是立刻能採納，都不是那麼重要。

2. 不要讓自己一直反覆琢磨對話內容

不要在心中重覆播放某段對你的批評，特別是那些打擊到你脆弱之處的話。不要和朋友重述，這樣只會让你的情緒升高，而無法客觀地看待這個建議。

3. 看到用意的不同

如果你是接受意見的一方，對方是真的嘗試要幫助你嗎？還是只想用話語傷害你？要注意把個人情緒化的感受抽離出來。建議有時可能會有點刺耳，但用意卻是好的。如果對方給你建議的目的是為了幫助你，就不要排斥。同樣的，當你給人們意見時，記得你的口吻和肢體語言要符合你的善意，你是為了指引和建議對方，而不是為了批評他。

4. 找出真相

即使聽到的話是人身攻擊，記下他們說的，思

索是否裡面有真實的部分。如果是的話，那麼即使他人的用意是要打擊你，你還是能從中獲益。無論對方的動機是什麼，長遠來看你都可以從中獲益。

5. 從他人而來的建議可以幫助你，但你不必完全按照他們說的去做

從別人給你的建議和批評的背後找出核心的課題，由自己決定處理這個問題最好的方式是什麼。你比任何人都更了解自己的人生和事業，如果你願意接受批評，誠實地分析自己的課題是什麼，你會知道怎麼做對自己最有幫助。

6. 告訴你的團隊或上線你願意開放地聆聽意見而且是真心的

這會有兩方面的效果，一方面能夠幫助他人放下戒心，知道可以告訴你他們的觀點；另一方面也是讓他們看到你這個榜樣，也以同樣的態度看待你提出的意見。如果他們看到你妥善地接受和運用這些建議，他們未來會更敞開心胸誠實地面對你，這能夠對許多隱藏的問題防範於未然。

7. 當你提出善意的批評時，如果你的團隊裏成員不願意聽，不要耿耿於懷

要有耐心，因為他們還在學習成長。他們可能需要經歷一番辛苦後才能學會採納意見，也有可能他們已經採用了你的建議，只是方式不同，所以你沒有發現。即使他們不是遵循你建議的方式，當看到他們的進步時，也要給予肯定。





愛Q魚油 IQ mega®

輕鬆補充好營養

液態魚油，全新口感順滑咕溜，銀髮族或小朋友都能輕鬆吞食不卡卡

愛Q魚油添加了CPTG專業純正調理級認證的野橘精油，清新柑橘更添魚油香醇風味！為您的健康把關，也為您提供許多益處：

- ✓ 野橘口味液體魚油，風味佳，食用更輕鬆
- ✓ 天然、純正、濃縮配方，每份5毫升含1,000毫克Omega-3
- ✓ EPA(每份含600毫克)-幫助維護循環順暢、滋補強身
- ✓ DHA(每份含400毫克)-讓您頭好壯壯、思緒清晰
- ✓ 可直接吞食或調和蜂蜜飲用，亦可添加做為沙拉、涼拌的醬汁或沾醬
- ✓ 適合銀髮族、小朋友及青少年，是全家人的健康良伴



產品編號：35320302

建議售價：NT\$ 1,935 150 毫升



我們保護你！！

WE'VE GOT
YOU COVERED

TerraShield® 不怕叮複方精油

改良新配方，包含：伊蘭伊蘭、海棠果籽、北美圓柏、柏木、北美荊芥(貓薄荷)、檸檬尤加利、山雞椒果、側柏、扁葉香果蘭籽、分餾椰子油

- ✓ 嚴選大自然植物精油，安全有效
- ✓ 不含DEEP、酒精及香料
- ✓ 質地溫和、清爽不油膩
- ✓ 升級配方，提供全方位防護

30毫升噴瓶貼心設計：

- 外形輕巧好攜帶
- 軟管設計，材質輕盈
- 噴霧狀易於塗抹，使用方便



產品編號：31700302 建議售價：NT\$ 510 15 毫升

產品編號：31600302 建議售價：NT\$ 1,040 30 毫升 (噴瓶)

向領導者學習

你問，他們答。我們把你最迫切想知道的關於事業的問題向頂尖的領導者提出諮詢，讓他們根據多年的經驗來提供建議。

對新加入的夥伴，你會如何介紹「LRP忠誠顧客獎勵計畫」？

影響LRP忠誠顧客獎勵計畫的有三個因素：

1. 了解精油如何解決他們迫切的需要並提升生活品質。
2. 了解他們如何運用LRP忠誠顧客訂單獲得免費的精油，而且最多可節省55%的花費。
3. 了解他們是有興趣賺取推薦別人加入的額外收入還是現金回饋。

大部分人對於每月承諾購買會感到遲疑，因為他們不確定什麼產品適合持續購買。安排和你推薦的新加入者第二次見面是必須的——這叫做會員概況說明。在這次會面中，你要跟他們示範如何管理訂單，還有介紹dōTERRA美商多特瑞屬於消耗品的產品線。結束這次會面後，很多人都會很興奮地要開始「LRP忠誠顧客獎勵計畫」。

你也可以幫助顧客了解，同樣是花錢，他們在商店裡買的是類似但品質較低的產品。成為dōTERRA美商多特瑞的會員讓他們可以有更健康的選擇，教他們把預算從一般商店轉移到自己在dōTERRA美商多特瑞的個人帳戶，還可以賺得免費產品。

我有了一位經營者，現在該怎麼做？輔導想經營事業的人有哪些步驟？

有很多人說自己想要經營，也有很多產品顧問因此對他們投入許多時間和精力。請不要光聽人們怎麼說，要觀察他們做的事。為了能使你的時間獲得最好的運用，避免挫折感和心力的空轉，在經營時，記得把這些話放在心中複誦：

- 邀請每個人。
- 跟向你靠近的人合作。
- 輔導真正承諾的人。

對新的經營者第一個測試是要他們辦一場課程。當新人說：「我要經營事業賺錢。」我會說：「很好，來辦一場課程，我會過來教課。要在哪一天辦呢？」從新人的反應以及接下來他們如何著手完成這第一個任務，你會觀察到很多並且了解他們是否能成為真正的經營者。

安排新人學習成功的課程就是要他們完成一張清單，包括列出超過100位他們的潛力顧客的名單。幫助他們了解到要成功就必須每週教課，積極地尋求上線的指導，還要有責任感。要他們教導潛力顧客中的45人精油課程並且從這裡面找到4位想要成為事業夥伴的人。



我覺得自己正處在新手的低潮中，我能做些什麼來推動事業的進展？

如果要從低潮中往前走，你一定要把 dōTERRA 美商多特瑞事業放在最優先，認真投入在自我成長上和每週的教課。有些產品顧問沒有成效是因為他們腦中思索著成功要付出多少代價，然後就開始勾勒出一套劇本－認定他們自己沒有能力這樣付出；而另一些人則是付出了足夠的努力，為了自己的將來勇敢突破弱點，也得到財務上的自由。你想成為哪一種人？你要選擇成為贏家，不要還沒努力就舉白旗，當一個悲觀主義者。

想要向前進展，就要避開負面的人和負面的訊息。讓自己被正面的人和資訊所圍繞。停止聽那些沒有幫助的話。再來就是要努力工作，要不斷的行動，拿起電話來打給5個人、10個人，肯和人談話就一定會收穫。在上線中找一位積極活躍的人，開始和他互動。不用管你是在他下面的第幾代，如果你真的熱忱如火，切實地在朝成功努力，他們會很願意對你付出的。

當你有三個經營者後，你會不再把新人安置在你下面，先專注教育和激勵你的經營者嗎？

第一優先是找到自己的夥伴，第二優先是幫助你的經營者把他們的夥伴安置就定位。如果你想擁有收入寬裕的事業，訓練你的夥伴是關鍵。不過要記得，介紹新人加入能夠幫助你控管好你的事業和未來。在 dōTERRA 美商多特瑞事業中，我們的領導者即使已有成千上萬的下線分布在世界各地，都仍然會不斷地介紹新人加入。



鑽石之路

也許路途顛簸，但絕不能放棄。前往鑽石級聘階的這一條路跟你這個人一樣，都是獨一無二的。它充滿崎嶇轉折，中途有些地方人煙稀少，有些地方卻是人潮洶湧。就算眼前還看不到成果，它們也一定會在你領導的團隊中一一實現。

牢記每個人都有一條屬於自己與眾不同的道路，這對於幫助你參與這趟旅程非常重要。我們也要掌握好自己的角色才能領導團隊。自己親身參與，在帶領夥伴一步步經歷這一切的過程中，我們也會隨之全力投入、授權並教育他們，這是最簡單直接的方式。

傑克·威爾許是一位作家、化學工程師以及GE奇異電子自1981年至2001年的董事長暨執行長，堪稱是領導人物的最佳典範。他說過一句話：「在你成為領導人之前，成功只關乎於讓自己成長；當你成為領導人之後，成功則是讓其他人茁壯。」



「在你成為領導人之前，成功只關乎於讓自己成長；當你成為領導人之後，成功則是讓其他人茁壯。」

～ 傑克·威爾許

這些都是幫助你與團隊邁向鑽石之路的要點：

1. 自我培養

- 記住達到聘階的目的是要讓自己有資格領導他人，而此過程需要投入大量的心血。
- 認清自己在dōTERRA美商多特瑞的目標，從自身開始。

2. 找到自己的優勢

- 找到自己最佳的施力點，了解自己並相信自己在做的事。
- 了解自己的長處，用它來教導你的夥伴，讓他們也懂得掌握自己的優勢。
- 好的領導者會幫助夥伴認識自己並讓他們看見自己能成功的最佳著力點。

3. 關心他人

- 將目標放在你所服務的人身上而不是晉升鑽石。
- 除了發掘領導人之外，更重要的是投入領導人的培育。
- 讓共事的夥伴知道你看重他們更勝金錢和聘階。

4. 強化領導人

- 藉由認同領導人現階段的事業穩固他們的心。
- 與願意認真投入的人共事。

5. 目標明確帶領團隊

- 安排計畫。
- 教導計畫。
- 邀請他人入會並一同遵循計畫。
- 複製計畫。

6. 簡單為上

- 藉由簡單且方便複製的方法讓他們能抱著熱情持續進行並從中了解如何成功。
- 當那些向你學習的人也能夠教導其他人如何成功時，複製效應便開始作用。

7. 傳承企業文化

- 由你來傳承dōTERRA美商多特瑞誠信正直的企業文化。
- 擁有長遠精準的眼光能幫助你建立強大團隊。
- 回饋那些你為他們服務的人、為你付出的人以及需要你協助的人。

新科藍鑽 張佳玲&陳淑芬

以身作則，一起衝衝衝！



擁有精緻的五官和漂亮的鵝蛋臉，張佳玲雖然從小到大都是眾人眼中的美人胚子，卻一點驕氣也沒有，是個直率開朗又真誠的女孩。

正想重新為自己做生涯規劃，思考如何轉換跑道時，無意間接觸到dōTERRA美商多特瑞精油，原本還擔心是否能適應這個陌生的領域，沒想到無心插柳柳成蔭，在短短時間內就直衝藍鑽，表現讓人驚艷。

什麼機緣下決定投入dōTERRA美商多特瑞事業？

當時我離開原本的工作，閒暇時間變多，時常約姊妹淘逛街喝茶。有一位姊妹聊到她朋友的服飾店有許多適合我的衣服，沒多久我就特地去光顧，結果不只買到喜愛的服飾，還帶了一瓶檸檬精油回家，沒想到它竟成了我開啓精油世界的鑰匙。

服飾店的老闆正是黃苓恩鑽石，當天的生意太好沒時間多聊，我只是第一次體驗就主動說要購買。也許是老天爺指引我新的道路吧？正在思考如何跨出下一步的我就這樣被精油的香氣帶進了dōTERRA美商多特瑞事業。

當天回家就被媽媽唸了一頓，原來她兩年前就買過公司的精油，卻幾乎不曾使用過。「怎麼這麼浪費啊？」我反過來質疑她亂花錢。幾天後去找苓恩請教檸檬精油的使用方法，發現妙用不少，讓我對產品很有信心，當場又買了大套裝回家，除了自己認真用產品，也幫媽媽按摩雙腿。一週後，媽媽滿臉笑容地告訴我精油真的很棒！看見她這麼開心，我又邀請更多朋友試用，回應都很不錯，於是決定全力經營。

開始經營時碰過什麼困難？如何克服？

剛開始先跟好朋友分享，自認不可能被拒絕，沒想到對方非常直接，不但不支持我，還說我走火入魔……，我沒預期過這種反應，當下失望又生氣。但後來氣消了也想通了，這麼好的東西有福氣的人自然用得到，或許哪一天對方有需要時，自然會來找我。



還有一次跟夥伴去拜訪一對夫妻，見面時已經是半夜，我們花了好多時間分享不同的油，當時先生已經很心動了，但太太卻猶豫不決。看見這種情況，我也不打算刻意說服，畢竟不希望他們夫妻為了買油而吵架。後來一直講到清晨，對方才買了一瓶檸檬精油。但我還是很開心，至少表示他們開始接受了，當初我也是從一小瓶檸檬開始的啊！

懂得調適心態很重要，我現在很懂得如何面對拒絕，因為我知道珍貴的東西要給懂得用它的人，若是買回去卻束之高閣，豈不是太可惜了嗎？



有何特別感動的經驗？

有一位夥伴的親戚家的小妹妹今年才小學五年級，我們幫助她用精油來調理健康，一遇到狀況就去陪伴，一路走來看著小妹妹的笑容愈來愈開朗，愈來愈活潑，很佩服她的毅力。小妹妹的爸爸常對我表達感謝之意，說我是貴人，讓他們家的幸福指數一天天升高。其實，我更感謝他們的信任，讓我深深感受到自己在做一件多麼有意義的事。每當我感到疲倦、辛苦的時候，就會看看小妹妹的照片，做為對自己的一種激勵，也提醒自己莫忘初衷。

如何經營組織、凝聚感情？

常聽前輩說，經營組織是最困難也最複雜的，但我的做法其實很簡單，就是「以身作則」，做夥伴的榜樣，要求別人之前先要求自己。

或許因為過去從事服務業，我特別重視服務，一聽到會員遇到問題就衝去幫忙解決。我認為產品賣出去就是一個責任，有義務要教人家如何好好使用，讓他們體驗到精油的幫助，覺得錢花下去很值得。這是我對自己的要求，也成了我們團隊的共同特質。

這份責任心也成為我進步的動力，因為想提供更好的服務，我發現自己的不足必須靠著加緊學習來彌補，不但有課必上，還特別請公司開課幫助夥伴加強專業知識。

我們團隊有一個「小家庭」群組，因為我從不覺得自己在經營事業，反而覺得和夥伴像家人一樣。現在人數變多了，但我還是維持群組的名稱，希望大家族也仍然像小家庭一般，彼此間依然緊密凝聚，沒有距離。

分享一下你的成功經驗？

團隊真的很重要，這份事業光靠個人是無法成功的。

我成為會員沒多久就被邀請參加了「鑽石俱樂部」，還沒搞清楚狀況就傻傻地加入了，沒想到還有競賽，如果沒達到目標就會被淘汰。天啊！那多沒面子？！輸人不輸陣，我決定要拚下去。第一個月就看到成績，以為可以喘口氣，沒想到隔月又要衝鑽石。得到夥伴們的支持，我們前半個月的成績就達到鑽石了，這時高階領袖約我們開會，覺得我們似乎有直接拚上藍鑽的實力。這時我反而比較沒有得失心了，決定看夥伴們的意思，想不到大家都很想拚拚看，我們就這樣同心協力衝上了藍鑽！

成功達到目標的滋味雖然很棒，但是對我來說，有夥伴的相挺向前衝衝衝，一起享受努力得來的果實才是最甜美難忘的滋味。

新科鑽石 郭圍李

簡單做、不放棄、放寬心





熱情的笑容、充滿鬥志的眼神，永遠充滿熱忱與衝勁的郭圍李出身金融保險業務，他一直都在跟客戶講風險和數字的他，從沒想過會跨足精油這麼感性的產業。

dōTERRA美商多特瑞精油不只讓他的行銷專長得以發揮也喚醒了他的行善心，長期贊助精油給教學機構幫助小朋友；遇到災難時也自發性擔任志工，把精油帶給需要的人。精油帶給他的不只是事業的成就感還有心靈上更大的滿足。

什麼機緣下決定投入dōTERRA美商多特瑞事業？

我原本從事保險理財業務，在一場活動中陰錯陽差地誤用了蘇文章老師的投影機，他當時覺得這少年仔真沒禮貌，不打聲招呼就亂用人家的東西，後來發現是誤會一場，但我們卻因此結緣成了忘年之交。

蘇老師發現我的口條不錯又會行銷，就問我要不要試試銷售精油？我馬上回絕他的好意，心想隔行如隔山，何況精油對我來說實在是太陌生了。

後來蘇老師邀我去講課，教他的夥伴們如何和陌生人破冰、在對話間自然提及產品的優點……等等。課後聚餐時，我發現這些夥伴來自各行各業，有企業老闆、中鋼主管、助理教授、推拿專家……，在原本的专业領域都很優秀，讓我很好奇他們為什麼會加入？原來他們有志一同，都是因為產品的體驗非常棒而想把精油保健的觀念推廣出去。

再次受邀上課時，蘇老師送我精油當謝禮，那陣子工作很疲倦，也想試試精油有多神奇，就拿來塗塗抹抹，果然感覺很不錯。我因此思考：保險是客戶出了狀況才辦理賠，但若是能防患於未然豈不是更好？這讓我想積極地認識精油，有空就跑去找蘇老師，甚至自費搭高鐵到台北聽他如何跟人分享。從愛用者的回應中觀察到精油的市場需求，是一個可以投入的事業，於是決定投入。

經營過程中遇到什麼困難？如何克服？

困難一定都會遇到的，但當你 not 把困難當做障礙時，它就不會阻礙你的前進。跑業務的經驗讓我練就化解拒絕的能力，曾有一位醫生把我的名片當場撕掉，想想這讓人有多難堪？但我依然面帶微笑補上新的一張，告訴他：「這個電話你留著，用不用得到都沒關係，但當你需要時就會發現它很重要。」

現在分享被拒絕時，我一樣會告訴對方：「等你做好準備，我們有一系列的計畫可以協助你，這個電話你先留著。」然後用微笑去面對下一個人，不需要讓自己耽溺在被拒絕的感受裡，畢竟值得我們付出的人還是很多啊！

如何經營組織、凝聚感情？

我的夥伴大多是媽媽們，她們的連結力超強，孩子小的時候揪團買尿布、奶粉，孩子上學了又會認識新的媽媽，根本不必刻意凝聚，只需透過親子活動聯絡感情。

經營組織會碰到來自不同背景的人，我都提醒大家把心態歸零，畢竟每個行業的文化不同，硬把原本的經驗全盤置入，可能行不通。譬如，原本做零售業的人會想到寄賣，但寄賣較難追蹤顧客，客戶很容易流失；也有的夥伴習慣凡事一把抓，花很多時間在訂貨、送貨，當顧客一多後就會疲於奔命。所以一切要回歸教育，除了教導會員使用產品外，也要教他們網路訂貨，我們才有更多時間花在教育訓練和輔導經營者上。



利用通訊軟體可以不受時空限制一次輔導很多人，我的群組有多達兩千人，除了解答問題，我還會隨著季節提醒他們提早做準備，夏天之前就要準備防蚊；吹冷氣容易感冒；冬天來臨前就先準備冬青、生薑。有備無患，遇到有需求的人隨時可以分享。

分享一下你的成功經驗？

我的方式就是把一切簡單化，組織行銷講求成功經驗的複製，簡單才容易複製。

有些人希望夥伴趕快獨立作業，急著一股腦教很多東西。我認為應該分階段來，所以我的做法是一次先教三樣，等到學會了，再教第四、五、六樣，這真的是經驗之談，我就碰過夥伴太心急，最

後卻弄巧成拙，不但自己受挫折還會影響到士氣。

我也會建議夥伴先找小雞，小雞很快就會長大，等你有很多長大的雞後，才有心力去追老鷹；急著找老鷹，如果自己都還不夠強大到能帶領老鷹，老鷹馬上就飛走了。凡事太過躁進，就容易失敗，當你看著遠大的天空時，要先鍛鍊自己飛行的能力，那片天空才是屬於你的，否則始終只能仰望而不可及。

聖經裡有句話讓我很受用：「我們行善，不可喪志；若不灰心，到了時候就要收成。」抱著行善的心情去分享，對的事就要堅持下去，就算別人一時不接受你的善意，時間會證明很多事，只要不放棄，終會收穫成果。

新科鑽石 蔡政宏&謝佳玲 伉儷

好好過生活 才是人生的正職

圓圓的眼睛、甜甜的笑容，謝佳玲還保有少女般的清新氣質，卻已是位事業多元發展的女強人。在大學擔任講師的她兼任個人諮商師、經營SPA館，如今又跨足精油的世界；陽光親切的蔡政宏也在大學教書，是一位給妻子發展空間的新好男人，也是她背後最有力的支持者。



經營這份事業，讓原本感情甚篤的夫妻倆更加親密，因為對他們來說，這不只是一份事業，更是一種美好的生活方式。

什麼機緣下決定投入dōTERRA美商多特瑞事業？

在為求助者諮商的過程中，我發現許多人的問題是出在情緒過於緊繃，於是成立了SPA館。我是在為SPA館找尋精油產品時，接觸到dōTERRA美商多特瑞的。原本因為它是組織行銷的方式而有些遲疑，但使用後的親身體驗讓我打開心防成為忠實的愛用者，開始常跟朋友分享，也陸續聽見他們回饋的心得，讓我對產品愈來愈有認同感。

但真正讓我決定投入經營的關鍵人物是吳東翰老師，他宣揚「被動式分享」、「消費致富」，要夥伴用產品就好，不必刻意經營，這樣的理念引起我的好奇，想想我自己本來就有在用產品，若是這樣就可以「消費致富」，那就試試又何妨？我把生活用品和保健食品、保養品全都改為dōTERRA美商多特瑞的產品，照著東翰老師的方法果然很快就上銀級，半年上白金，接著上了鑽石。幾乎是平均每半年就晉升一個聘階，連我自己都很詫異竟然真的能做到。

另一半在事業上如何與你配合？

過去我經營其他事業時，他從不曾介紹朋友捧場，但是現在卻會主動跟人分享精油，有時也會邀請我去學校演講。因為他很認同我現在的生活方式，希望我去聊聊生活理念，給學生們一些正面啟發。





他曾介紹碩士班的學生給我認識，其中一位也是做SPA業，每天都好忙碌但收入卻不成正比，對方很訝異我每天看起來很悠閒，為何收入卻能高出好幾倍？因此抱著好奇心來找我聊聊，結果卻成了我們的會員。

如何經營組織、凝聚感情？

我們團隊很少講求如何經營事業和組織，而是教大家經營生活。我就是把自己的生活過得更好，成為美好生活的代言人，自然會吸引跟我們一樣想好好過生活的人。有些人不知道如何講精油，也不知道如何開口行銷，但很樂意分享他們在生活上的改變，這樣自然會有好奇者進一步詢問，我的第一代會員就是這樣開始加入的。

我們團隊的方式自成一格，吸引志同道合的人。先使用產品就好，不要急著經營，不給彼此壓力。大家時常相約開車出去玩，在車上就聊一下生活近況，在閒談中了解夥伴的狀況，輔導他們解決問題。到達目的地就是開開心的享受，看起來是出去玩了一個下午，但其實已經處理了很多事情也凝聚了彼此的感情。

經營過程中有何特別感動的故事？

最感動的故事就發生在我自己身上。曾經有一位很優秀的夥伴請我不要給他太大壓力。當下我感到很詫異，是否我已經在無意中造成了對方的困擾？在我們盡力幫助夥伴完成目標時，會不會那其實是我們為他設定的目標？而不是他自己真心想要的。

這讓我開始反省自己跟兒子的關係，我跟先生都是研究所畢業，偏偏就讀國三的儿子課業表現不太亮眼，讓完美主義的我無法接受，導致我們經常產生摩擦。

「不要打擾別人的幸福，要看懂別人的節奏。」東翰老師的話讓我決定要自我調整。我們轉而用各自的生命經驗來啟發他，帶著他一起運動、欣賞藝術、上研習課程。愛孩子最好的方式是幫助他發揮個人特質，而不是塑造成父母期待的樣子。他的口語能力很好，就增進人文素養，讓他言之有物；請作文家教加強邏輯組織和表達能力，基本才能訓練好了，相信未來無論在哪一塊專業領域都能一展所長。

當我們從自身開始改變，和孩子的關係也有了轉變，現在我時常幫兒子抹油，邊按摩邊聊心事，關係變得更加親密了。

分享一下你的成功經驗？

「好好生活才是人生的正職」是我們團隊的理念。我們把精油定位為日常生活的保健輔助品而不是醫療用品，有興趣的人先從薰衣草、檸檬、薄荷這三樣產品入門，可以接受才會讓對方購買。

凡事先求簡單，成功不是專屬於厲害的人，每個人都有成功的希望。我的方法就是：

- 一、守住健康、守住收入、守住生活。
- 二、吸引五位志同道合的夥伴。

把你的生活方式呈現在社群網站，自然會吸引志同道合的人，這樣的模式可以不斷複製，無限發展。

成功看似簡單，但要切記「德要配位」，如果德行不夠，即使晉升到了高階組織也會不穩。我要持續做的是說好話、做好事、用生命影響生命。不斷累積德行和福份，財富自然會來，那不只是銀行的存款，而是創造美好生活的力量。

新科鑽石 孫德富&王錦雪 伉儷

讓自己做光做鹽



身材高大，充滿男子氣概的孫德富正氣剛毅的外表給人一種權威感，但其實私底下風趣又愛開玩笑；五官秀麗，頗有女人味的王錦雪說起話來輕聲細語，在丈夫身邊更顯得溫柔婉約、小鳥依人，相當登對的兩人一直都是彼此珍愛的人生伴侶、夫唱婦隨，也是一起打拼事業的最佳拍檔。

孩子都已經長大成人，從硬梆梆的電腦產業轉而進入精油世界，全心投入dōTERRA美商多特瑞事業的兩人相信夫妻同心其利斷金，一定可以攜手創造另一個事業高峰。

什麼樣的機緣下決定投入dōTERRA美商多特瑞事業？

過去一直在電腦資訊業，我在高雄電腦工會編號才八十幾號，可說是元老級的，我們在資訊業剛起步的時期搶到先機，現在也同樣看見了健康產業將是未來的趨勢。我意識到電腦市場已經飽和而且變化太快，在這個競爭激烈的紅海裡，年紀愈大只會愈做愈辛苦。在思考想將事業轉型時，經常會遇到顧客向我介紹保健產品，讓我對健康產業這片的藍海市場，開始產生興趣。

我開始主動了解一些相關產品和公司文化，發現其中dōTERRA美商多特瑞精油具有市場差異的特質，制度設計也很好，唯一猶豫的是行銷方式是我們從未接觸過的。但是經過謹慎地評估，這個事業的門檻並不高，投資風險也非常低，有什麼好擔心的呢？於是我把既有的人脈重新整合，以原有的資源為發展基礎，開始投入這份新事業。



和另一半如何在事業上配合？

我和太太原本在經營資訊事業時就是男主外、女主內，有很好的分工和默契，現在只是將原本的分工方式做一些微調，我主要負責行銷策略和經營領導，對外分享開發和獎勵制度的講解，安排組織……等等；太太則偏重於行政作業，負責下單、寄送、報表、帳目這些工作。

我太太以前幾乎不曾參與業務性質的工作，但現在卻因為愛上精油開始主動分享。出自關懷的分享就像傳福音般自然，即使被拒絕依然會祝福對方。唸研究所的女兒也常分享用油見證，還會在群組裡幫忙回答問題。這已經不只是一份事業，更是我們全家生活的一部分。

如何經營組織、凝聚感情？

我們一家人都是基督徒，聖經中說的「做鹽做光」是我們分享事業和帶領夥伴的原則。

許多人對精油的看法就是味道很香、可以做芳療SPA，是有錢有閒時用的。我們推廣精油就像在「做光」，讓大家認識到精油是可以調整身心靈的保養品。美商多特瑞精油就像是一道光，在黑暗中能照亮四周，而我們願意做舉起這一道光的人，將許多小小的光聚集在一起，就會像燈塔一樣照亮許多人，讓愈來愈多人看見它。

帶領組織則如同「做鹽」的觀念，舉例來說，就像一道菜餚，講到食材會說有肉、有青菜，但不會有人特別去強調裡面有鹽，但其實鹽才是不可或缺的調味品，如果少了它，這道菜就會索然無味。所謂的「做鹽」，就是讓自己融入團隊中默默付出，讓大家的優點都能被凸顯，但卻不刻意誇耀自己有多優秀，不強調自己的付出多偉大。

經營事業要成功靠的是團隊，單憑個人再厲害也很難成功，重要的是要懂得帶領組織，我就是這道佳餚裡的鹽巴，我們團隊裡有業務屬性很強的人、有芳療專業很強的人，我只是讓大家凝聚起來，不需要自己十項全能，就像【三國演義】中的劉備什麼都不會，但卻可以號召足智多謀的諸葛亮、驍勇善戰的張飛、義薄雲天的關公，讓他們發



揮所長，同心達成目標。

分享一下你的成功經驗？

我們做的是「順流財富」，看別人怎麼做，我們跟著做就對了。公司有很多的活動，就是盡量去參加，跟著公司的腳步走，每一步都會有成長。這個產業跟傳統產業不同，以前我自己做生意，什麼風險都自己扛，經營 dōTERRA 美商多特瑞事業，產品、行政、財務都由公司處理，我們只負責行銷，又沒有業績壓力，如果做不起來就真的是努力不夠。

做到鑽石還稱不上成功，只是達到階段性的目標，還有許多努力的空間。每個人對事業的規劃不同，就看要選擇「深根」或是「廣枝」，廣枝就像爬藤，蔓延很快但卻必須依附著牆壁、圍欄，比較沒那麼穩固；而我則選擇深根，如同大榕樹一般，穩紮穩打，一定會愈來愈茁壯。

榮譽榜

2016年1~5月新晉升

一步一腳印 · 走出自己的路

藍鑽



Wendy Wang



簡志訓/洪素如 伉儷



黃爻榮/張貞貞



張佳玲/陳淑芬

鑽石



郭圍李



蔡政宏/謝佳玲 伉儷



孫德富/王錦雪 伉儷

白金



王添雄/林秀琪
伉儷



李惠娟



于晴安



張瀟尹



陳采澄



李秀雯

黃金



羅云



陳斐妮



李珮綾



鄭美玲



王宥筑



曾筱芬



陳秀珍



葉怡伶



陳姿靜



郭湘錯



林雅婷



何惠雯



林志宏



賴佩怡

江品誼
陳威廷
楊茗惠
張瓊珠

邵怡慈
黃柏翰
林政霖
汪以諾

鍾宸國
蔡文碩
陳淑芬
張銘軒

黃妍羚
陳芷筑
蔡振喜
何宗霖

施曾聖惠



銀級



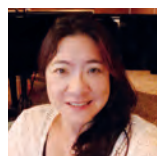
李梅



張靜方



王絢臻



吳佑蔚



吳淑鈴



吳佳燕



郭雅芳



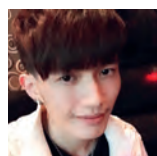
王玉青



葉涵妮



陳芳琪



賴廷豐



李秀霞



邱宥蓁



陳巧瑩



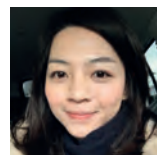
黃琦璋



潘季嫻



黃冠菁



蘇翔雲



黃林玉雲

- | | | | |
|-----|-----|-----|--------------|
| 黃雅婷 | 古庭瑄 | 羅玉君 | 吳世宗 |
| 蘇晉儀 | 黃焜駿 | 李琬慈 | 黃奕程 |
| 梁珮媛 | 劉千榕 | 彭翎茹 | 許秀珠 |
| 余欣葵 | 馮依怡 | 涂士奇 | 吳品萱 |
| 謝美玲 | 陳美秀 | 林育瑩 | 陳文萱 |
| 吳致遠 | 閻永安 | 王南青 | 葉姿青 |
| 張文萍 | 李亭逸 | 林晉秀 | 余秀玲 |
| 李金銘 | 徐詩涵 | 施鎮水 | 許韻涵 |
| 蕭詠璇 | 林美凰 | 胡嘉淇 | YANG, YUNGAN |



雙藍鑽



熊觀明/林玉晴 伉儷

榮譽榜

一步一腳印
走出自己的路

2016年1月前晉升，
2016年1~5月合格之產品顧問

鑽石
總裁



郭開熹/蘇沛冷 伉儷



劉承暉/伊嫻綺 伉儷



藍鑽



阮瑞昌/蔡佳秀 伉儷

鑽石



劉志仁/蔡滿 伉儷



陳惟芳



唐真健/李家矜 伉儷



李宥瑩



高子媛



陳秋香



張桂紛



陳馥郁



蔡昊衡/張馨允 伉儷



呂育容

鑽石



林育語



洪火旺/林秀鳳 伉儷



林伯修/官芳芬 伉儷



蘇文章/黃惠鈺 伉儷



黃瀨瑩



黃冠程



高佳苻



蘇宥凱/黃苓恩 伉儷



徐駿明/謝馨霈 伉儷

白金



呂富倫/宋懿會
伉儷

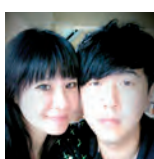


劉曉均



阮巧恩

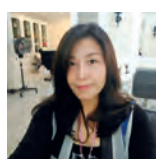
黃金



吳翰霖/王語安
伉儷



許孟丘/黃秀玲
伉儷



江虹儀



張祖望



陳美吟



邱建禎



李仁敏



辛淑芳



余月華



鄭秀微



黃清文



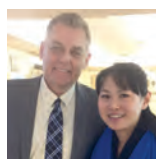
吳奕德



顏秋滿



林禹彤



謝月文



江淑津

許惠玲
劉珉吟
黃盈禎
簡于翔
林宜蓁

銀級



梁夏壽/謝秀金
伉儷



游潤成/何佩容
伉儷



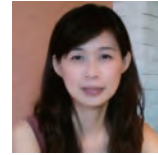
黃 柔



羅美秀



羅雅文



連沛藜



陳珀光



林佩藜



吳美虹



林春年



呂淑文



高宜君



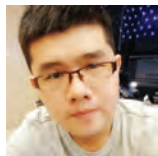
羅壽鳳



江孟蓉



林佩珊



李銘健



王英輝



孫瀚祥



孟冠儒



張沛珊



楊主正



林依錚



黃麗華



張愷貞



謝賀全



許可芯



廖春美



林姿綾

王 翌
宋裕達
張寶桂
吳依儒
顏學俊
張芷寧
古青璇
徐家珍
孫于婷
楊翔如
許巧兒
林慧君
李曉慧

王美桃
陳相歷
管怡喻
吳豐名
徐家康
陳滿桂
陳怡君
陳國臨
黃淑真
侯富霞
蔡慶皇
柯淑惠
林恒岑

黃仔怡
李芷賢
田樹環
何麗玲
郭楓薇
林德盈
郭慶玲
謝錫勳
林美雀
李孟軒
楊世華
溫孟君
龔春燕

黃順綿
蘇怡靖
蔡毓庭
林紀均
呂秀齡
劉國珠
江宥穎
丁增擢
張明福
鄧琬霖
王濟政
黃心好
張賴志嘉



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