

# dōTERRA®

A Gift From the Earth

多特瑞

RECOGNITION MAGAZINE

17

找到熱情  
就能找回自己

新科鑽石  
張恒珊



NEW  
DIAMOND

郭小鈴、陳俊凱/林佳婷/伍幼詩  
康儷藍/王曉卉/陳雅鈴/張恒珊  
馬若嵐/楊心怡/林侑蓉/江孟蓉  
謝怡燦/林上傑、謝依霖



## 找到熱情 就能找回自己

投身 dōTERRA® 的經營者，有人為了實踐夢想，有人是成就志業，但也有人只是單純想幫助別人而已，而張恒珊就是這樣一個單純樂於助人的健康倡導者。在職場上曾擔任高階經理人，因親眼看見一群全職媽媽的蛻變，從此喚醒藏於心底的熱情並將善念付諸於行動。

「當時，好友跟我介紹 dōTERRA® 乍聽下覺得「怎麼可能會有那麼神奇的东西！」但轉念一想，我們倆之前都曾在百貨業工作而接觸過精油，不可能言過其實，便請她調精油給我試用，幫我舒緩多年來的困擾」，張恒珊娓娓道出與 dōTERRA® 相遇的緣起。

張恒珊與兒子都是敏感體質，每逢季節變換就會出現不適，她苦笑



地說：「當你很累、很想睡又無法躺平，只能坐著睡，卻無法熟睡時，只能用“痛苦”兩個字形容。」

使用不到一個月，張恒珊已切身感受到變化，因而開始將精油用於孩子身上；但此刻，她只是證實 dōTERRA® 是好產品，直至後來在兒子身上的體驗，才真正受到震撼。

有了這次震撼教育，當看見兒子同學妹妹的困擾，家長卻無能為力時，她忍不住脫口而出：「妳要不要試試看精油？」張恒珊透露，自己當時才接觸精油不久，但聽見媽媽 Sara 說孩子哭，她也跟著哭，實在於心不忍；事後，趕緊向精油老師討教，結果 Sara 告訴她，3 歲大的女兒在塗抹精油後，終於半夜也能安穩地睡著！當下，自己也覺得好感動。

### 媽媽夥伴們的激勵，是最大助力

誰也沒想到，Sara 及陸續加入的媽媽們，後來竟成為張恒珊踏上 dōTERRA® 鑽石之路的推手；她說：「自己原本是一個作壁上觀的人，連 AM（帳戶經理）都曾鼓勵她“妳要拿出熱情！”若不是看見這一群夥伴的蛻變，走出家庭、擁有自己的第二專長與事業所帶給我的感動，我恐怕無法堅持到現在。」

如今，張恒珊常會不自覺的主動關心身旁的人，尤其遇見全職媽媽時，她總會苦口婆心地叮囑：「妳不一定要經營事業，但一定要找到一件喜歡做的事，然後持續地做它，千萬不要只是當一名媽媽，因為生活的意義，不只有孩子與家庭，還有妳自己。」





經營團隊特寫

pursue what's **pure**  
追求純粹的人  
願意充滿溫情地對待  
這個世界！





dōTERRA® 多特瑞一路以來吸引並且聚集了許多志同道合的夥伴，一群願意對身邊的人伸出援手、願意讓這世界變得更美好的夥伴。如您所知，2019 的全球年會的主題是 “Together”。每個人對於這個詞可能有不同的解釋，但我喜歡把這個字拆解成 “to-get-there”（到達那裡）。

如果不是衆多人齊心努力，dōTERRA® 多特瑞是無法達到現在的成就。在接下來的日子裡，我們如果不凝聚起來 (Together)，那麼 dōTERRA® 多特瑞的未來是無法到達目標的 (“There”)。

當我們所處的世界越發憤世嫉俗以及悲觀的時候，我們會繼續以我們的正面力量去影響並改變這個世界。事實上，您已經對這個世界有著正面的影響力了。寬恕和禮貌是不夠的，良善和愛才是關鍵。

就如馬克吐溫曾經說過的那樣：「永遠要像沒有人在注視您那樣地跳舞，永遠要像沒有人在聽你那樣地唱歌，永遠要像您不曾被傷害過那樣地愛，永遠要像這是天上人間的那樣地活著。」

當我們越接近生活在一種對周遭人事物永保感恩的狀態時，我們將對於負面的能量有抵抗力，其他人將不易摧毀我們的平靜。

我最後要說的就是，許多企業認為成功就是要贏競爭對手？這從來都不是 dōTERRA® 多特瑞的策略。如同過往這十一年一樣，dōTERRA® 多特瑞未來的成功會是建立在我們了解到大眾的需求。仔細聆聽您在公司活動中聽到的會議內容，細心關注您所感受到的，因為這就是 dōTERRA® 多特瑞所冀望的，我們既期盼又興奮可以與您分享一切的美好。

dōTERRA® 多特瑞對不同的人有不同的意義，但是我希望接下來所說的是大家都同

意的。dōTERRA® 多特瑞通過追求純粹，給予人們鼓勵與力量。這種追求包括我們的產品、我們的商業模式、我們對於人性的承諾，甚至是我們的意志。一個追求純粹的人，內心是平靜而堅定。因為心中有追求，就會讓自己的一切言行遵從自己的內心，不輕易為外界事物所動。心靜，就會有定力，定力可以保持自己確定的方向，行動起來不跑偏，強大的內心可以阻擋來自外界的干擾。

這種純粹是我們不變的使命，而且幸運的是，我們並不是孤獨一人，我們有您。



**大衛 · 史德齡**

多特瑞創辦人/全球總裁暨執行長

A stylized, handwritten signature in black ink, which appears to read "David Stearns". The signature is fluid and cursive, written over a dark green background that features a large, detailed leaf pattern.



# 趁著公司活動 打好人際關係

在公司的活動上，您會遇到和您一樣熱愛多特瑞又充滿熱情的人們，大家在這兒齊聚一堂，是為了更認識公司與新產品，以及瞭解公司未來的方向。您不一定對「人際網絡」這樣的概念有興趣，但是請記著，您在這裡遇到的人，未來很可能會成為您的良師益友。因為這個緣故，美商多特瑞的任何活動，將是您和自己團隊增進彼此情誼的機會，同時也是能跨出去認識其他人的獨特場合。

下面幾種方法，  
可以幫助您自然而然認識他人，  
又不會讓人有種不舒服的感受：

## 1 問些有意義的問題

不要只停留在「您從哪裡來？」這樣的基本問題，可以再深入點，發掘他們為什麼在多特瑞的原因，問問他們的理想和志向，即使好像跟多特瑞沒什麼關係。最後，您可以再問一個最重要的問題是：「我可以怎麼幫助您？」認真傾聽，對於對方的答案給予真誠地回應。這樣的談話會幫助您建立友誼，並遇到對未來有幫助可以結交的人。





## 2 對於要結交的對象， 訂立具體目標

當然每個人的理由可能不同，但你至少要了解自己的需求。除非事前先靜下心來思考，不然我們常不清楚，自己到底想從人生導師身上學到什麼。因此，先進一步思考清楚吧！

## 3 利用社群媒體工具 取得與分享領導人的聯繫

當您參加活動，聆聽會議上講者的演說，您有可能會受到其中幾位講者的演說內容而有所啟發。有很多講者其實也是多特瑞的分享夥伴，認識他們將會對您特別有幫助。您可以在 IG 或臉書找到這些你想認識的人，以私訊聯絡或是留下對他們演講的誠懇讚美，並詢問您是否能約他們見面。

## 4 記住您能夠認識其他人的 活動時間

舉例來說，幾乎每年年會都會在某個晚上有一場派對，所有年會參加者都會參加，年會節目之間也有休息時間，您可以趁機在精油博覽會場跟其他人碰面。年會充滿著成長和學習的機會，也有無限的可能性。我們鼓勵您試試看我們的建議－畢竟您不會知道自己會遇見誰，您可能會很訝異，原來結交這些新朋友是這麼有趣的事！





# 讓公司活動 加乘您的多特瑞事業

參加公司的活動能讓您再次為您的多特瑞事業充電，您將擁有滿滿的熱忱來衝刺事業，特別是年會！只要能參與大會活動就能讓您更深一層認識公司背後的理念與文化，和支持公司的人，可以有豐富的訓練課程與寶貴的資料。這是為什麼參加公司舉辦的活動將能加乘您的多特瑞事業。

很多頂尖的多特瑞領袖們都認同參加公司活動對他們的團隊是絕對必要的，也都認為：「在活動之後，大家更加確信這是一個很棒的願景，他們躬逢其盛，希望成為其中一份子。每一次的活動都鞏固了領袖們對公司的委身，在他們成功的道路上加添了更多熱忱和知識。」



公司定期舉辦活動之所以威力驚人，還有四個您不能錯過的原因：

## 1 您會認識美商多特瑞的新產品

新產品的首度公開一定是在年會上，並且在產品陳設區提供試用。接下來你可以使用這些新產品來建立事業。舉例來說，你可以在課程中或是和幾位夥伴碰面時來談談這些產品，你也可以在社群媒體上分享你喜愛這些新產品的理由。

## 2 您會有機會看到美商多特瑞秉持的一顆心

您不會只聽到美商多特瑞以一家公司的角色怎麼做事，你也會真正看到和聽到精油為個人和家庭帶來的正面效應，包括了我們的經營團隊。從美商多特瑞療癒之手基金會到「Cō-Impact Sourcing® 互相效力合作計畫」的故事，你會了解美商多特瑞對於改善世界所做的善舉。

## 3 活躍的社交氛圍

訓練課程不一定對每個人都有吸引力，其實多特瑞年會也是一個歡慶個人和全體公司成就的場合。年會期間的表揚晚宴，和其他來自世界各地的健康倡導者共聚一堂，這些都讓原本就充滿歡欣的氛圍變得更加豐富，這也代表你將有機會向其他團隊、領袖，以及公司經營團隊們學習。

## 4 他們有可能是翻轉你事業的關鍵人物

多特瑞年會和領袖挑戰營能幫助你重新聚焦在事業和未來道路上的重要面向，也能夠在伴侶間激發出支持的力量，為你創造出把事業帶往下一個層次的動力。

簡而言之，多特瑞的年會是帶動個人成長的大好機會，能幫助你建立起跨組織的友誼，也能讓你找到全新的動力，以最棒的方式來經營多特瑞事業！





# 體驗芳香調理 身心皆受惠



「芳香調理技術」結合兩種最強大的感官，共同用於建立一種簡單的方法來為您提供個人護理所需要的精油體驗。但是，僅僅因為它簡單並不意味著它不深刻。無論是為新朋友提供手部芳香調理技術，還是為好朋友提供完整的芳香調理技術，嗅覺與觸覺所產生的感覺刺激都是可以與人建立牢固的聯繫並積極影響他們感受。



## — 芳香調理技術 (Aroma Touch Technique) —

### 《香氣》



香氣是芳香調理技術重要組成部分，因其可以立即引起強烈的情緒及身心反應。研究顯示，激活自身的嗅覺可帶來特定的記憶、放鬆、給予正向的影響，並協助創造您與他人緊密的連結。

您是否想過為何走過柑橘園會立即喚醒您童年美好的回憶？或者淡淡肉桂的香氣為何讓您想起媽媽週日早晨的肉桂捲，即便已過了三十年之久？這是

人類基本習性。在你的情緒控制中心-即邊緣系統之間存有直接的連結。因為嗅球是唯一接受杏仁核輸入但不接收相互投影的結構。換句話說，來自你鼻子的信息直接進入邊緣系統，該系統控制心情、記憶和情緒。你的身體也同樣含有更多與嗅覺（超過一千種）連接的受體。因此，你能夠以驚人的靈敏度和準確度辨別出無數種香氣，其中許多甚至無法描述。人類習性讓嗅覺系統可以誘導準確和獨特的反應。這就是為何精油可對你影響甚深的主要原因之一。


### 《觸覺》



芳香調理技術在於建立一種情感聯繫，而這種聯繫背後的科學被證明是引人注目的。觸覺溝通是我們第一種建立的溝通形式。我們從在子宮內就接收觸覺溝通，且在語言溝通可行前，觸覺在親子關係中也扮演重要的角色。從本質上講，觸覺是我們第一個獲取的感知。在最近的研究中，研究人員發現藉由觸覺的情緒溝通是非常足夠的，幾乎與文字和面部表情同樣有效。觸摸不僅可以傳達情感的語調（無論是正面的還是負面的，強烈的或微妙的），而且還可以精確區分不同類型的情感。藉由聲音以及面部表情，我們可以確認一至兩個正面訊號而不會搞混彼此。研究展現觸覺可溝通多種情感—愛、感激、同情、懼怕和憤怒。這個效果不侷限於對我們愛的人；其他研究顯示觸覺溝通情緒即便是在陌生人之間也有效。此外，有證據支持觸覺增加溝通的速度。儘管我們對涉及觸摸和情感消息傳遞機制的理解仍然有限，但我們確實知道，在加強現有聯繫和發展新聯繫方面，它甚至比言語交流更有效。

除了情感部分，溫柔的觸摸也以其他交流無法作用的方式影響生理反應。與按摩不同，按摩是涉及強大的手部動作，這些動作著重在特定的結果（肌肉放鬆、幫助復原等等），柔和的芳香調理技術具有許多面向的好處。溫柔的觸摸可以活化激素的釋放、降低壓力，並對多個其他壓力系統產生有益影響。此外，發起聯繫的人通常經歷與接收端的人相同的反應。





特別企劃

# 芳香調理技術 助您一臂之力

芳香調理技術究竟為何呢？芳香調理技術能帶給首次接觸精油的人一場深刻的體驗。此技術的優勢就在於人人都能上手的簡易性。在您向他人介紹多特瑞精油的同時，它還能幫助您與對方搭起友誼的橋樑。

大衛·希爾博士曾說：「在我們做每件事的同時，在我們學習每件事的當下，都別忘記我們的責任是要幫助他人。」當我們向別人介紹精油時，腦中不能只有事業。我們必須想想自己有多關心對方，並且有多想給對方一個自力更生的機會。芳香調理技術能替您傳遞關懷之意。

若您想介紹精油的對象沒有時間接受全套芳香調理技術，最佳的替代方案便是手部芳香調理技術。此技術只需要 5 至 7 分鐘就能完成。提供精油服務的同時，您可以向對方解釋 dōTERRA® 的來龍去脈。您也可以釐清他們可能持有的疑慮，或只要專注在讓對方心情愉悅就好。無論您位於便

利商店或身處咖啡廳，絕對都有時間進行手部芳香調理技術。

對於那些已經加入您團隊的夥伴，您可以將芳香調理技術作為獎勵，幫助您的領導者完成目標。此方法能帶給您兩種好處，第一種是能激勵您的團隊成員自我督促，第二種則是讓他們感受到您的關照。這是個絕佳的回饋之道，讓您的夥伴在為工作疲於奔命後能感受到自己備受肯定、煥然一新、恢復活力。

結合芳香調理技術與事業的方法有很多種，而這些建議只是其中幾項。或許更重要的是芳香調理技術可以幫助您持續學習，並滿足您團隊夥伴以及您最在乎的人之需求。

當人們開始發現芳香調理的技巧不只對自己，同時也對所愛的人有益之後，這項技術就開始挑起人們的注意力。





芳香調理技術是一種科學方法，將氣味、觸覺交流和 CPTG® 精油的效益相結合，以維持身心健全的狀態。我們提供的資源與工具幫助許多健康倡導者經營多特瑞。從一系列的課程到精油產品都能作為健康倡導者維繫關係與強化領導的利器，並有助於長期經營。其中一項尚未被充分發揮的精油入門工具，便是芳香調理技術。芳香調理技術簡易卻不失強度，人人都能透過它來體驗精油的功效。將芳香調理技術與您的事業結合，簡單又有效！

### 💧 為何使用芳香調理？

在五種感官知覺中，嗅覺最能挑起記憶與情緒的反應。因為嗅覺系統連結了大腦邊緣系統，也就是大腦儲存記憶與情緒之處。大腦邊緣系統能對香氣製造出不同的感應，在於記憶聯繫著某種特殊的氣味，創造出感覺。精油能夠輔助情緒的管理。

### 💧 那麼，芳香調理在您事業裡扮演了什麼樣的角色呢？

芳香調理包括使用特定的精油來舒緩情緒。當您舉辦教育課程時，展示與情緒相關的精油，以緩解情緒，包括他們所有令人難以置信的好處，是一個判別與制定標準的好方法。

這會向您的團隊展現您對產品的熱情，會幫助集結精油相關資訊，當您指導團隊以外的人時相當重要，同時也是幫助其他人進入團隊的好機會。透過使用我們的芳香調理心情套裝，您可以幫助其他人了解這些精油的價值。



## 特別企劃

# 如何幫助夥伴認識 忠誠顧客獎勵計畫

專心教導精油非常容易，但是當您碰到有人有興趣和您一起經營多特瑞事業時，教導他們如何經營事業的課程絕對是必要的。雖然廣大的健康倡導者中大多數著重在使用精油、分享精油，但是當他們了解獎勵計畫時，就可以掌握相當重要的賺取收入機會。

以下忠誠顧客獎勵計畫的基本介紹，您可以用來當成一個起點：

### 什麼是忠誠顧客獎勵計畫 (LRP)？

提供免費產品點數回饋給每月訂購產品的忠誠顧客。當您加入忠誠顧客獎勵計畫後，您可獲得產品點數（於次月 20 日發放），這些點數可換取 dōTERRA® 美商多特瑞的產品。

加入忠誠顧客獎勵計畫越久，您將獲得更多的點數—最多可得到您訂貨的 30% 的點數！







## 忠誠顧客獎勵計畫的優點

- 💧 簡單方便，每月設定將產品送至指定的地點
- 💧 獲得最高至30%的忠誠顧客獎勵計畫產品點數
- 💧 您的點數可免費兌換 dōTERRA® 美商多特瑞的產品，每次僅需付款NT\$100手續費
- 💧 您可隨時更改忠誠顧客獎勵計畫的出貨日期
- 💧 讓您更容易達到每月業績要求而得到額外的獎金
- 💧 有效獎勵新的健康倡導者和您所保薦的健康倡導者
- 💧 可在公司官網的線上辦公室中查詢您的忠誠顧客獎勵計畫點數
- 💧 每月15日前完成125PV 忠誠顧客獎勵計畫訂單，將收到一份超值贈品
- 💧 忠誠顧客獎勵計畫產品回饋點數於次月20日發放



# dōTERRA®

## 多特瑞勇於與眾不同

### 表揚規則

#### 新晉升各位階聘章

##### 經理 Manager

每月個人業績 100 PV  
團體業績 500 OV  
達標此位階者，可於快訊表揚

##### 總監 Director

每月個人業績 100 PV  
團體業績 1,000 OV  
達標此位階者，可於快訊表揚

##### 執行總監 Executive

每月個人業績 100 PV  
團體業績 2,000 OV  
達標此位階者，可於快訊表揚

##### 菁英 Elite

每月個人業績 100 PV / 團體業績 3,000 OV  
達標此位階者，可於快訊表揚  
達標此位階者，可獲晉升證書及聘章



##### 尊爵 Premier

每月個人業績 100 PV / 團體業績 5,000 OV  
親推合格執行總監二位  
達標此位階者，可於快訊表揚  
達標此位階者，可獲晉升證書及聘章



##### 銀級 Silver

每月個人業績 100 PV  
親推合格菁英三位  
達標此位階者，可於快訊表揚



達標此位階者，可獲晉升證書及聘章；  
同時將獲得附有菁英、尊爵、銀級三個  
位階的墜飾手鍊。



##### 黃金 Gold

每月個人業績 100 PV  
親推合格尊爵三位  
達標此位階者，可於快訊表揚



達標此位階者，可獲晉升證書、聘章及墜飾。



##### 白金 Platinum

每月個人業績 100 PV  
親推合格銀級三位  
達標此位階者，可於快訊表揚



達標此位階者，可獲晉升證書、聘章及墜飾。



##### 鑽石 Diamond

每月個人業績 100 PV  
親推合格銀級四位  
達標此位階者，可於快訊表揚



1. 達標此位階者，可獲晉升證書、聘章及墜飾。
2. 台灣年會考核期間內，達標二次鑽石位階者，可獲鑽石獎座。
3. 達標三次鑽石位階者，可獲多特瑞專屬拉桿箱。



##### 藍鑽 Blue Diamond

每月個人業績 100 PV  
親推合格黃金五位  
達標此位階者，可於快訊表揚



1. 達標此位階者，可獲晉升證書、聘章及墜飾。
2. 台灣年會考核期間內，達標二次藍鑽位階者，可獲藍鑽獎座。
3. 達標三次藍鑽位階者，可獲多特瑞專屬登機箱。



##### 鑽石總裁 Presidential Diamond

每月個人業績 100 PV  
親推合格白金六位  
達標此位階者，可於快訊表揚



1. 達標此位階者，可獲晉升證書、聘章及墜飾。
2. 台灣年會考核期間內，達標二次鑽石總裁位階者，可獲鑽石總裁獎座。
3. 達標三次鑽石總裁位階者，可獲多特瑞專屬大型行李箱。





## 公司活動 表揚 規則

表揚類別	考核期間	表揚位階	新晉升	現任位階	保留席	表揚內容
2020 台灣年會	2019年1月至12月合格者	銀級 黃金 白金 	考核期間， 達標最高位 階一次	考核期間， 達標最高位 階一次	無	※表揚緞帶 ※雜誌榮譽榜 ※現場榮譽榜 (新晉升/現任位階) ※現場表揚(新晉升)
		鑽石 藍鑽 鑽石總裁以上 	考核期間， 達標最高位 階二次	考核期間， 達標最高位 階二次	符合 新晉升和 現任位階者	※表揚緞帶 ※雜誌榮譽榜 ※現場榮譽榜 (新晉升/現任位階) ※年會專網榮譽榜 ※現場表揚(新晉升)
2020 領袖挑戰營	2020年1月至6月合格者	銀級 黃金 白金 	考核期間， 達標最高位 階一次	考核期間， 達標最高位 階一次	無	※雜誌榮譽榜 ※現場表揚(新晉升)
		鑽石 藍鑽 鑽石總裁以上 	考核期間， 達標最高位 階二次	考核期間， 達標最高位 階二次	符合 新晉升和 現任位階者	※雜誌榮譽榜 ※現場表揚(新晉升)

## 公司活動 考核 規則

考核類別	考核期間	考核規則
台灣創始人俱樂部成員	以每個日曆年重新開始計算	<ul style="list-style-type: none"> <li>●維持12個月內有10個月達到鑽石位階。</li> <li>●未達到鑽石的月份不能低於白金位階。</li> <li>●合格位階的業績需90%來自台灣市場。 (合乎資格線下四條銀級之下菁英業績需90%來自台灣市場)</li> <li>●積極參與市場及市場活動。</li> <li>●遵守政策手冊及台灣創始人俱樂部規範。</li> </ul>
鑽石總裁之旅	2020年4月1日至2021年3月31日	於考核期間內，至少達標四次(含)以上鑽石總裁位階
藍鑽高峰會	2020年6月1日至11月30日	<ul style="list-style-type: none"> <li>●新科藍鑽(2019年12月或之後首次達標藍鑽)在考核期間需要再達標一次藍鑽。</li> <li>●現有藍鑽(在2019年12月之前已達標藍鑽)在考核期間需要達標兩次藍鑽，且在考核期間不得低於鑽石位階。</li> </ul>

## 2020年表揚露出說明

表揚方式	表揚類別	表揚位階			備註
		經理 ~ 尊爵	銀級 ~ 白金	鑽石以上	
官網榮譽榜	新晉升	姓名、照片於新晉升名單露出(每月更新)			★如未提交照片，則僅露出姓名
	現任位階	2020年度每半年維持最高位階一次，將持續刊登姓名、照片及該合格位階。 ★1月-6月，7/15開始更新 ★7月-12月，隔年1/15開始更新			2020年度每半年維持最高位階一次，將持續刊登姓名、照片及該合格位階。 ★1月-6月，7/15開始更新 ★7月-12月，隔年1/15開始更新
營業大廳電子榮譽榜	新晉升	姓名、照片於新晉升名單露出(每月更新)			
	現任位階	2020年度開始每半年維持鑽石以上最高位階一次，將持續刊登姓名、照片及該合格位階。 ★1月-6月，7/15開始更新 ★7月-12月，隔年1/15開始更新			
事業臉書	新晉升	每月露出姓名、照片及達標位階			
鑽石級以上臉書專屬社團	新晉升	每月露出姓名、照片及達標位階			
多特瑞雜誌專訪	現任位階	<ul style="list-style-type: none"> <li>★新科鑽石首次達標，12個月內達標第二次，將成為雜誌封面人物及兩頁雜誌專訪。</li> <li>★新科藍鑽首次達標，12個月內達標第二次，將有一頁雜誌專訪。</li> </ul>			
每月快訊	新晉升	刊登姓名	刊登照片及姓名	刊登照片及姓名	<ul style="list-style-type: none"> <li>★一月新晉升者，將刊登於三月快訊。往後月份新晉升者，刊登時間依此類推。</li> <li>★銀級以上位階，如未提交照片，則僅露出姓名。</li> </ul>

dōTERRA

TAIWAN



你快樂嗎？  
尋找快樂的方法有千百種  
不妨～用植物香氛的力量  
為自己的情緒找到出口

愛上樂釋

是快樂的事



樂釋複方 15ml  
ADAPTIV™

薰衣草、木蘭花、橙花和楓香的香氣可幫助緩解壓力，野橘和綠薄荷能提振情緒，而古巴香脂和迷迭香則可舒緩不安。當內心的情緒開始起伏，都能使用樂釋複方來幫助平衡身心，找到快樂。

產品編號：60210284  
建議售價：NT\$1,950  
會員價：NT\$1,460  
PV：45



呵護系列 樂釋複方 10ml  
ADAPTIV™ Touch

呵護系列添加分餾椰子油，更加方便隨身攜帶使用，當情緒不穩定時，香氛能幫助我們重整心態、帶來身心的平衡感受。

產品編號：60214452  
建議售價：NT\$1,040  
會員價：NT\$780  
PV：24