

A close-up photograph of blue spruce needles, showing their fine, needle-like structure and vibrant blue-green color. The needles are densely packed and appear to have a slight sheen. The background is dark and out of focus, emphasizing the texture of the needles.

dōTERRA®

倍增

晉升白金及鑽石

ō

# 倍增成就

恭喜您下定決心邁向鑽石位階！現在開始請專注在您的初衷，並抱著謙虛的態度分享並邀請其他人加入您的團隊、鼓勵以及邀約其他人成為您的夥伴，一同發起分享的活動，迎向財富倍增的生活。



## +行動

如何晉升鑽石位階：

- 善用自身優勢帶領團隊
- 策略性思考
- 招募與邀請經營者
- 支持愛用會員
- 鼓勵與凝聚您的團隊

## =成果

達成目標：

- 改變他人的生活
- 提升信念
- 培育領袖
- 倍增可支配所得

P

### 準備

- 奠定成功基石（見p.4）
- 快速倍增成就（見p.5）
- 鑽石進度表（見p.6）
- 成功的策略（見p.8）
- 倍增的行動與士氣（見p.9）

I

### 邀約

- 進階邀約技巧（見p.10）

P

### 介紹

- 強而有力的說明（見p.11）

## dōTERRA® 成功里程碑



S 銀級 E 菁英 G 黃金 P 尊爵

E

### 入會

- 強力招募 (見p.12)
- 有效的獎勵方法 (見p.13)

S

### 支持

- 找回初衷 (見p.14)
- 有效的指導 (見p.15)
- 凝聚您的團隊 (見p.16)
- 客製化的支持 (見p.18)
- 增加您的財富 (見p.19)

## 關鍵行動步驟

1. 拓展您的初衷
2. 活躍您的領導能力
3. 策略性思考
4. 增加邀約、介紹、入會力道
5. 指導與深耕
6. 凝聚與表揚

請前往 [doterra.com](http://doterra.com) 美商多特瑞官網點選 *Empowered Success Tools Library* (多特瑞訓練系統工具庫) 下載。

\*標示數值為2016年度平均值。實際收入因人而異，通常首次收入將遠低於平均值。

請前往 [doterra.com/OurAdvocates/Flyers](http://doterra.com/OurAdvocates/Flyers) 參閱 Opportunity and Earnings Disclosure 了解最新資訊。

# 奠定成功基石

您準備好要晉升為鑽石位階了嗎？打開您的心胸、突破您的視野，激勵他人行動並且快速倍增自己與團隊的財富。這才是真正的您，您具有讓一切成真的條件。

## 擴展您的初衷

您的初衷讓您能懷抱更大的夢想並激勵他人加入改變世界的行動。越是分享您的初衷，它就越強大，最終會擊敗您的膽怯、賦予您完成使命的力量。

每天在日記中寫下這些問題的答案來擴展您的初衷，檢視願景藍圖並加上其他有意義的想法。想像自己已經成為鑽石位階並以這樣的態度採取行動。



- 為什麼經營dōTERRA®美商多特瑞？
- dōTERRA®美商多特瑞如何改變您的生命？
- 如果達成dōTERRA®美商多特瑞的目標，生活會有什麼樣的改變？
- 您願意花多少心力去達成dōTERRA®美商多特瑞的目標？
- 您想透過dōTERRA®美商多特瑞創造什麼樣的未來？

## 關係經營

### 您的支持系統

#### 您的家人

#### 您自己

人最重要的是與自己的關係。當您準備好奮力衝向鑽石位階時，花點時間照顧好自己的身心、情緒與精神，在過程中找到自身的滿足感。於早晚養成固定的習慣，不論身在何地都能持續。

第二個最重要的關係是家人。一定要規劃時間經營您和伴侶及孩子的關係，才能讓彼此都感到快樂、緊密與堅定。讓家人一同參與您的目標就能把大家凝聚在一起，堅守對家人的承諾並真誠相待，常表達感激之情。

利用支持系統，集中心力在能帶來成果的活動上：

- 朋友：值得信任的親密朋友會在艱難時鼓勵您、幫助您振作
- 父母與手足：他們能讓您想起自己的能力與成就
- 上線指導者：幫助您保有責任心並克服困難
- 上線領袖：善加利用上線提供的資源與訓練
- 正面能量：藉由一些演講者和作家的觀念為自己帶來正能量
- 公私分明：設定好工作時間並保留時間給家人
- 家事分工：請他人分工幫忙打掃、洗衣、日常採買、烹飪等事宜
- 事業助理：雇用助理或家庭成員幫忙協助經營事業
- 透過交換精油或提供指導作為服務
- 可參加食物交換活動以及輪流當保母來爭取時間

“擴展您的初衷  
影響他人的生命。  
想像當他們說著：  
『謝謝您，您改變了我的一生』  
時充滿感激的眼神。”

——布萊恩尼·豪依



擴展您的**初衷**  
構築您的**信仰**  
增加您的**影響力**

↓ 參照 *Expand Your Dreams* (擴展您的夢想) 和 *Create Vision* (創造願景) 以了解加入dōTERRA®美商多特瑞的原因

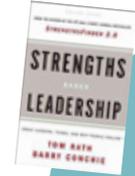
# 快速倍增成就

和渴望想要改變的人合作是讓您更快速改變世界的關鍵。透過啟動您和其他領袖的優勢，您正在培養一個投入程度與成長速度都截然不同的團隊。

## 讓眾人信服的領導力

擁有「做自己」的自由是您能給自己最好的禮物，問自己是否表現出「真正」的自我？  
我們的存在就是要享受生活、擁有快樂的心、服務他人並且最終能完成自己的夢想。

- 擴大自己的目標並影響更多的生命個體。
- 給予他人能力而非幫助他人達成，培養領袖的信心。
- 喚醒天賦並突破自我枷鎖。
- 挺身而出並散播能量。



73%

當您專注於您的領袖優勢時，  
會產生73%的參與度，  
而如果您不關心，只會有  
9%的參與度而已。

自己先完成以下的問題，接著再與每一位領袖進行檢視，幫助您了解如何能激勵他們使其全心投入。讓領袖擁有參與感能加倍累積氣勢。

請列出讓您最開心的三項事業成就。

您最大的優勢如何幫助您創造這些成就？

根據上述，您會如何利用您的優勢完成接下來幾個月的事業目標？

“ 在市場上只有行動決定您的價值，而為了讓我的價值加倍，我會想辦法快速累積我的行動。”  
——(世界最偉大的銷售員) 作者 奧格·曼狄諾

## 準備與優先順序

“ 每個人的天賦 (Zone of Genius) 就是您特別擅長的事物，它們會活用到您的特殊才能與優勢。”  
—— (大躍進) 作者 蓋·亨德里克斯



評估自己是否有效地使用時間，接著計畫如何擁有財務自由與自己想要的生活方式。

- 1 建立最有價值任務的清單。這些事情都屬於您的天賦 (Zone of Genius)，不論報酬如何，您仍會全力投入直到完成，它們也是理想生活中，您可能會希望能投入更多的事情。
- 2 寫下您的首要財富任務。花時間完成這些任務就能帶來最大的經濟效益。
- 3 列出未來的財務任務。這些是現在正在進行或未來希望能著手且有潛力成為首要財富任務的事項。

將您的時間與能量投入在這三個領域上並消除各種干擾。所謂的干擾是指任何會阻礙或擾亂您完成目標達成願景的事物。



### 我是鑽石

是一位領袖們想要跟隨的領袖  
開始或截止日期

(每月最後一天)

### 我的感覺

事先寫下獲得成就的感想和感謝的事物，  
激勵自己邁向成功

D

您

我為什麼選擇  
能影響他人的事業

S

S

姓名

銀級+

優勢

他們的初衷

需要的關鍵支持／獎勵

正在遵照訓練手冊進行

已檢視他們的訓練手冊

 經營者1

菁英

3,000 OV團體業績 - \_\_\_\_\_ (現有團體業績OV)  
= \_\_\_\_\_ (尚需團體業績)

需要的關鍵支持／獎勵

 經營者2

菁英

3,000 OV團體業績 - \_\_\_\_\_ (現有團體業績OV)  
= \_\_\_\_\_ (尚需團體業績)

需要的關鍵支持／獎勵

 經營者3

菁英

3,000 OV團體業績 - \_\_\_\_\_ (現有團體業績OV)  
= \_\_\_\_\_ (尚需團體業績)

需要的關鍵支持／獎勵

姓名

銀級+

優勢

他們的初衷

需要的關鍵支持／獎勵

正在遵照訓練手冊進行

已檢視他們的訓練手冊

 經營者1

菁英

3,000 OV團體業績 - \_\_\_\_\_ (現有團體業績OV)  
= \_\_\_\_\_ (尚需團體業績)

需要的關鍵支持／獎勵

 經營者2

菁英

3,000 OV團體業績 - \_\_\_\_\_ (現有團體業績OV)  
= \_\_\_\_\_ (尚需團體業績)

需要的關鍵支持／獎勵

 經營者3

菁英

3,000 OV團體業績 - \_\_\_\_\_ (現有團體業績OV)  
= \_\_\_\_\_ (尚需團體業績)

需要的關鍵支持／獎勵

# 成功的策略

與每一位合格的下線一起討論未來的策略。有些人目標成為銀級、有些人在菁英與尊爵中努力，您甚至還可以建立起一條全新的下線。您正在最適合自己的位置上，使用這些步驟掌握策略為每一條下線打造行動方針。

## 1 清楚數字的意義

您的銀級與菁英還需要多少業績？當您持續招募新會員時，先預想可能的排線/擺放位置再依照每個團隊的需求作安排。

## 2 增強承諾

您的經營者正不斷地增加他們對dōTERRA®美商多特瑞機會與產品的信心。生活非常忙碌，比起晉升位階他們很可能更專注在工作和其他生活事物上，幫助他們規劃願景並鼓勵他們先以三個月的時間專心經營是您的責任（見p.14）。

## 3 決定關鍵成員

消費者與分享者：

- 他們是否已加入LRP忠誠顧客獎勵計畫？
- 他們主辦過產品課程了嗎？
- 您是否詢問過他們推薦產品的意願？
- 他們是否持續參加教育活動？

經營者

- 他們的目標與初衷？
- 誰需要團隊指導？
- 是否需要使用獎勵方法？
- 他們是否投入訓練機會？

## 4 指導他們的經營者

- 1.進行責任說明。為了幫助他們堅持下去須進行進度檢視。
- 2.與您的銀級與菁英進行指導訪談
- 3.利用社群網絡、線上會議進行責任晤談與每周訪談。

## 5 業績策略規劃

策略規劃晉升鑽石的方法是一個充滿創意有趣且能獲得獎勵的過程。一開始先掌握可以使用的財力資源，以此鼓勵、嘉獎並引領您的團隊（見p.17）。另須留意dōTERRA®美商多特瑞的促銷活動。

思考

消費者與分享者

問：需要多少業績？（例如：此下線我需要2,400 PV業績）

問：每條下線我有幾個積極投入的消費者？\_\_\_\_\_（例如：8個關鍵成員）

2,400 PV業績除以8=300 PV業績-我需要8名消費者購買300 PV業績

構想：如果您購買200 PV業績並介紹購買了100 PV業績的朋友，我會\_\_\_\_\_。

構想：鼓勵您的菁英下線一同協助，例如：舉辦課程、邀約新朋友。

 想要更進一步散播您的初衷，下載  
*Expand Your Dreams*（擴展您的夢想）

# 倍增的行動與士氣

團隊能否擁有十足士氣的關鍵在於您。若只是完美的計畫還不夠，優秀的領袖深知自身的策略才是打造倍增最重要的一步。您的策略要能確保自己以輕鬆愉悅的心情面對事業，如此一來，才能創造一個充滿正能量且讓大家都想加入的團隊。

## 1 準備與優先順序

- 每周工作的時間？
- 何時確認簡訊、收信以及瀏覽社群網路？
- 為了達到目標，您願意拒絕或放棄哪些事情？
- 為了支持您正在培育的領袖，您可以放下手邊哪些責任？

“為了做偉大的事，我們  
不只需要行動還需要夢想，  
不只需要計畫還需要信念。”

——安納托爾·佛朗士

## 2 觀念與信念

要成為鑽石需要增加您的慾望、動力和信念。利用以下簡單卻有效的方法為自己做好晉升鑽石的心理準備：

### 釐清自己的初衷

#### 初衷

面對挑戰時，什麼樣的目標能幫助您度過難關？

### 確定自己的初衷



可以利用音樂、影片或各種錄音提醒自己一定會經歷的奇蹟與成功。對於每一次的經驗滿懷感激，也要感謝能有成長的機會。

### 行動與信念「角色」



想要成為鑽石，首先您必須知道「角色」的重要，相信自己已經是鑽石。如此一來會有什麼樣的感覺呢？

## 3 加倍努力

在邁向鑽石的這幾個月，透過增加課堂數、一對一面訪、業績和入會人數為團隊帶來士氣與衝勁。

每周準備多少試用品／邀請？ \_\_\_\_\_  
每周舉辦幾次事業說明會？ \_\_\_\_\_  
每月招募會員數？ \_\_\_\_\_ **X3=** \_\_\_\_\_  
每月挖掘幾名新進經營者？ \_\_\_\_\_

(邁向鑽石的目標設定)

## 4 三個月鑽石位階晉升計畫

記得，成功是需要精心規劃的！三個月前開始規劃，如此就有充足的時間經營關係、醞釀氣勢以及依照策略進行。以下為三個月計畫可參考的行動清單。

### 第一個月

- 釐清並深化您的初衷
- 評估與累積業績
- 發展個人與團隊計畫
- 了解您團隊的領袖的初衷
- 決定自己身為領袖的角色
- 開始「啟動」計畫

### 第二個月

- 評估與累積業績
- 開始努力三倍
- 開始邀約鑽石名單人選
- 團隊事業訓練
- 善加利用獎勵
- 準備並凝聚您的領袖

### 第三個月

- 評估與累積業績
- 堅守自己的初衷
- 請指導者給予意見
- 持續三倍投入
- 角色扮演並製造奇蹟

# 進階邀約技巧

如果您是鑽石，您會希望邀請誰成為您的事業夥伴？當您邀請大家認識精油和事業時，您的信心有什麼轉變？利用這樣的態度、自信和遠見準備您的故事、說明會或邀約。



複習「領導手冊」裡的「拓展您的網絡」的練習，更加了解適合人選以及如何激勵他們加入。

## 擬定鑽石名單：

鑽石名單是指那些不論是否在您的網絡內都會讓您有「如果我能幫助他們認識dōTERRA®美商多特瑞的好，他們一定會非常想要經營dōTERRA®美商多特瑞事業」這種感受的人選。

### ✓ 成為人們願意追隨的領袖

當您專注在邀請、吸引以及和優秀的事業夥伴合作時，別忘了回頭檢視自己，找出為了成為最棒的自己還可以進步的地方。我該如何吸引最強的事業夥伴？

### ✓ 了解他們的心意與動機

他們的目標是甚麼？什麼能與他們產生關聯？事業機會？使命與任務？團隊？自由彈性？分享事業故事要能觸動他們的心並激勵他們共同參加。

### ✓ 有效的邀約

思考如何讓自己的邀約擁有最好的效果：一對一面訪、三方通話、社群網絡、介紹說明會、上線支援或者地區活動。哪一種最能讓他們說出「我願意加入」？

### ✓ 放下得失心

請記得，不少成功的故事是從“被拒絕”開始的，那代表“時間還沒到”。不論是時間點不對或是興趣不高都先播種，讓他們先有印象。保持專業並記得關係的經營才是最重要的。

“進行個人推廣時，我跟進追蹤了一名朋友，我是在某一年的課程上給了她試用包。就在我傳簡訊告訴她另一個促銷活動時，她終於入會了。決定要晉升鑽石的不久後，我非常希望她能成為我的銀級，問了她的意願，她竟然說『好』！四個月後她成為銀級、我成為鑽石，今天她也成為了鑽石。我很感謝她回覆我的訊息以及我相信自己的直覺，邀請她經營這份事業。”

——瑞秋·羅斯

“邀約並且想辦法吸引那些已經準備好為自己而參加的人。”

—— 布莱恩尼·豪依



# 強而有力的說明

要成為dōTERRA®美商多特瑞的鑽石，只有基礎和中階的說明技巧並不夠，必須要具備能連結聽眾的渴望、需求、希望和夢想，因此促使他們採取行動的能力。

## 成功說明5要件

### 1 創造價值

進行說明會前，先問自己：與會者最想要的是什麼？他們為什麼參加？需要讓他們知道最重要的一件事情是什麼？「希望」是您能為他們帶來最有價值的一件事情。如果您對於介紹感到不自在，通常是因為把注意力轉到了自己身上。別忘了，您的出現是為了提供解決方式並帶給他們希望。

### 2 給予希望

成功的故事總能改變生命且常常會獲得正面回應。當真實且和聽眾相關的故事引起共鳴並建立信任時，人們心理上會將自己投射於您的故事中，如此可以讓他們擁有改變的希望。事實能做出說明，但故事能帶來業績—大眾會因為情緒而消費：希望、喜悅、期待這些達成目標或夢想時所有的興奮之情。

在故事中加入能引起聽眾共鳴的元素：

- 經濟考量
- 健康顧慮
- 渴望自由
- 精彩人生
- 回饋或改變世界的機會



### 3 建立信任

與聽眾產生連結並為他們創造體驗，讓他們對您和產品或者當日說明的內容產生信任。試著以提問並專心傾聽來解決疑慮並滿足他們的需求，利用肢體語言建立信任和連結，看著對方的雙眼以及適時適當的身體接觸（握他們的手、輕觸他們的手臂或肩膀）。微笑時下巴抬起及肩膀放鬆、站時將重心平均分配兩腳且腳掌朝前。因為您正在改變其他人的生命，所以盡量消除各種疑慮與不安，選擇表現出真正的自己以及自己帶來的價值。放下您的得失心，有自信地拿起產品且與聽眾保持適當、約莫是他們手可觸及的距離（勿太近或太遠）。

### 4 教導原則

簡單明瞭地傳遞訊息，如此一來這些觀察您的聽眾也會感受到力量並且希望能向您學習。傳授原則和事實，使他人擁有改變生活的工具，讓您的故事與經驗發揮行銷的功效，持續使用產品，如此您的經驗能強化訊息且對產品的熱愛也會更加顯著。

### 5 帶動改變

自信地提供解決方式並讓他們知道確實可以改變。邀請學員進一步了解可行的方案，接著讓他們有自己的空間決定最適合自己的方式。避免過度的壓迫人或說服，只需幫助他們獲得自己想要的，就是現階段最好的結果。

# 強力招募

持續親自招募會員以建立對產品和事業機會的信心，創造滿滿的能量並為您的團隊打造良好的成功典範。

“要獲得長遠的成功  
必須一步一步前進。”

——丹尼爾·斯耐德

## 招募入會詢問的問題

- 您最重要的健康考量是什麼？
- 這個問題存在多久了？
- 您試過哪些方法？
- 這個問題導致您犧牲了多少事物？像是金錢、時間和關係等等？
- 如果這個問題解決了，您的人生會有什麼樣的變化？

以站在對方的立場及希望盡最大可能幫助他們的態度聆聽。當他們知道您是真正關心而不是為了銷售產品時，他們會分享最真實的問題與感受。您的出現是為了要服務他們。



## 專注於較投入的經營者

試著將時間轉移至培育較投入的經營者，而非較不投入的團隊與領袖。重新調整表示擁有更多好好服務團隊的機會。注意是否有培養第四或第五位經營者的時機。

## 安置是一個自我選擇的過程

當您專注在招募以及培育領袖時，團隊中有些領袖更適合照顧新的顧客，這時您可以申請更改保薦人。當您愈有領導的經驗時，就會更懂得如何安置位置，可以從長遠的角度來規劃。如果仍有疑慮，可以讓他們先從愛用會員開始。

- 1 了解他們的能力與願意付諸的承諾。
- 2 安排他們在可成長的位置。
- 3 針對能長遠經營的關係建立清楚明瞭的目標，讓他們知道您會幫助他們將能量轉換為行動。



更改介紹人前先思考：若您親自招募入會的會員在您成為鑽石的同月份中也晉升為尊爵，您就可以享有一次性一千美元\*以上的獎勵。

不論什麼樣的原因，倘若某些人不適合放在您的前沿組織中，或者您已經有了足夠的經營者，可以將這些人安排於團隊內，在那裡他們能在良好的領導力及連結中茁壯成長，不要僅為了填補空缺來安排安置。獎勵成功的成員，大多數的情況下，他們更懂得如何連結與支持。

- 以長遠的規劃思考和安置位置
- 安排會員在他們想要而您也覺得恰當的位置
- 培育再培育！不論領袖在哪，都要想盡辦法栽培他們
- 您是自己公司的執行長
- 在哪裡能讓他們有所發揮與成長？
- 創造合作的效應，避免競爭
- 團隊中是否有同一家族成員？
- 有任何地域或在地的考量？
- 講清楚規則，避免產生例外

\*標示數值為2016年度平均值。個人實際收入可能略低於此數值。

請前往[doterra.com/OurAdvocates/Flyers](http://doterra.com/OurAdvocates/Flyers)參閱Opportunity and Earnings Disclosure了解最新資訊。

# 有效的獎勵方法

適當地提供獎勵能幫助帶來成長與氣勢。若沒有妥善利用，則會讓團隊追逐虛名。檢視以下思考方式和問題，決定獎勵能否於短期和長期內幫助您與團隊。

**經營者：**他們是為了獎勵而去參加活動，還是他們想學習如何成為領袖並建立自己的財富管道？團隊中如果只有重複的獎勵卻沒有領導力的培養，將會造成空有位階的問題。

**消費者：**獎勵的頻率是否減損了產品的價值，並且讓消費者不想加入忠誠顧客獎勵計畫？

## 1 對象、目的與方法

獎勵的對象？（例如：銀級、菁英、消費者、分享者）

獎勵的目的？（例如：課程、推薦、LRP忠誠顧客獎勵計畫、晉升位階）

獎勵主要成員的方法？（例如：產品、現金、時間、表揚）

## 2 效益與合宜

以正直的態度使用dōTERRA®美商多特瑞優惠活動

清楚針對團隊中需要業績的部分提供獎勵，並且於事前清楚告知細節與截止日期，以免訊息上的傳遞不清楚。

鼓勵能產生收入的活動。著眼於邀約、介紹和入會活動。

獎勵要能複製且效果長久。避免每個月都提供獎勵。

獎勵必須恰當，避免過度獎勵。

## 3 建議團隊自辦的獎勵方案

設定團隊目標

擬定一個月內預計舉辦課程的數量或者招募會員的人數。該月定時與團隊分享達標進度的圖表。

把獎勵具體化

讓每個在特定期限完成各種行動的成員，擬出理想的獎勵。如果需要簡單的進度追蹤方法，您可以利用獎勵系統的股份文件來進行。

3/6/9入會獎勵計畫

介紹三名新人入會可獲得檸檬精油，六名則獲得檸檬精油與dōTERRA®美商多特瑞安定平衡複方精油，九名入會則獲得檸檬精油、dōTERRA®美商多特瑞安定平衡複方精油和沒藥精油。將他們獲得的精油放入紗袋，再加上一張親手寫的小卡片，內容可以寫些鼓勵他們的話，像是「您表現得很棒！」

額外快速獎金

選個時間提供入會者額外的快速獎金，以激勵更多人入會。

三個月獎勵計畫

例如：一月到三月您可能提供每位晉升菁英的會員300美元的獎金以及晉升銀級的會員500美元的獎金，並向大家表示您非常希望每個人在這三個月都能獲得獎勵，晉升以及獲得資格的權利在他們手裡，時間錯過就沒有機會了。

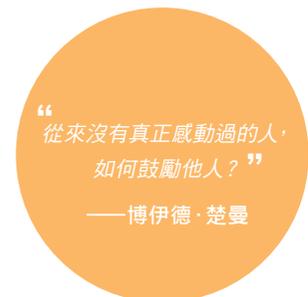
與您/上線的共享時光

邀請達到目標的人或團隊於領袖挑戰營或年會時共餐晚宴（請選擇這些活動舉辦時的用餐時段而非另外撥出其他時間）。

# 找回初衷

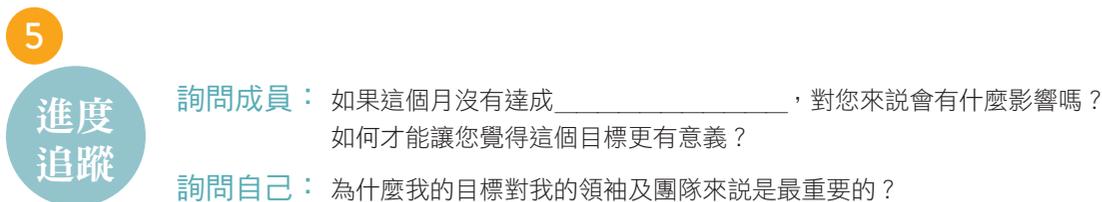
還記得您剛開始經營事業時的情況嗎？也許當時您正在全職工作、照顧所愛之人或者各種生活中的壓力間取得平衡。可能您的團隊中有許多領袖目前無法和您一樣把經營dōTERRA®美商多特瑞事業當作第一優先。

花點時間再次了解他們的初衷。重新找回能激起他們興趣並幫助您達成晉升鑽石規劃的原因與影響力。利用以下問題幫助您與他們的對話：



用心傾聽，真正了解他們的初衷，您會發現最重要的關鍵，訂下目標並一起成長。

📄 請下載 *Deep Dive Your Why* (剖析初衷) 以獲得更多相關的提問



## 了解他們的初衷後，怎麼作最能激勵他們？

會影響每一位領袖的事物都不同。有些人需要表揚鼓勵；有些人則單純只是想服務他人；還有些人只是因為享受這樣的樂趣！dōTERRA®美商多特瑞能讓每個人都獲益並滿足他們的需求。思考他們每一個人的初衷並依此調整經營事業和活動對他們的意義。

	樂趣與社交	表揚與獎勵	關懷與服務
性格傾向	<ul style="list-style-type: none"> <li>喜愛社交</li> <li>與每個人都交好</li> <li>不喜歡冗長的待辦事項</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>熱衷競爭</li> <li>喜歡主導</li> <li>較受金錢與關注驅使</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>願意為他人付出</li> <li>希望改變世界</li> <li>傾向隨興而非規範</li> </ul>
dōTERRA®美商多特瑞事業經營任務	<ul style="list-style-type: none"> <li>活動</li> <li>臉書社群</li> <li>年會</li> <li>領袖挑戰營</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>可支配所得</li> <li>上台授獎</li> <li>雜誌表揚</li> <li>位階晉升</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>互相效力合作計畫</li> <li>Free to Give®計畫</li> <li>健康與產品分享</li> <li>傳遞愛與關懷</li> </ul>

# 有效的指導

當您朝鑽石的目標邁進時，成為一位成功的指導者是大量培育領袖和擴展團隊非常重要的一環。

您須在給予團隊支持及幫助的指導者，以及事必躬親的團隊「救世主」之間取得平衡。透過幫助領袖與經營者快速獲得最大收入的策略，來支持您的團隊，因為當他們的收入增加時，他們的信心就會變強，亦更能投入在團隊成員的關照上。

## 七種有效的指導方式

### 1 善用優勢

幫助每一位領袖與經營者找到自己的「天賦」且挖掘與培養原有的能力。專注在他們的優勢上可以解決信心不足的問題，並讓他們完全投入以及擁有最好的表現。

### 2 讓他們有主導的空間

若您指導的人是達成目標的關鍵人物，您的付出就越有效率。倘若您才是達成目標的主要力量，常常很難看到進步。所以，好好幫助他們找到或重拾初衷。

### 3 預期成果

花時間建立您指導課程的目的、時間範圍以及雙方的預期成果。

### 4 確認關鍵行動步驟

指導者最常見的問題在於幫領袖解決問題，如此一來他們永遠也沒有自主權。指導面談時，請他們先準備好三個解決問題的方案以及執行這些方法的行動，提出問題幫助他們思考但不要給予答案。

### 5 成功進度追蹤表

指導談話時，持續使用成功進度追蹤表幫助您的領袖了解困難點並採取關鍵行動步驟，以便前進。

### 6 紮根方法

團隊中若有成員未能投入，紮根方法能幫助鼓勵他們。紮根方法是從穩固這位成員的基礎著手，找出這名成員所屬團隊中投入且熱血的人，並與這位幫手談話。找到想要經營的人，不論在任何位置都要全力支持他們。

### 7 旁線指導

有時候您和領袖的關係太親近也會讓他們無法聽從於您。與旁線領袖合作可以帶來新的聲音並發揮不同的作用，您可以和上線領袖討論看看這作法是否適合您的團隊。



 使用Mentor Training (指導訓練)

# 凝聚您的團隊

打造一個忠誠且凝聚的團隊。以身作則為團隊成員建立榜樣，因為您與團隊做下的每個決定都會讓您的影響力更強大。



“一個人可以走得很快，  
但一群人  
才能走得很遠。”

——非洲諺語

## 1 團隊與領導力文化

文化是某一群人的態度、行為和特質。您的團隊文化反映出您和您的信仰，並能吸引擁有相同價值觀的人。了解自己重視的價值，以此建立與dōTERRA®美商多特瑞文化相符的團隊文化。

### 服務的對象？您如何為他們帶來價值？

創造一個能正面且安心地建立忠誠與凝聚力的環境。當您為團隊投入時間及資源時，要善用智慧並保持慷慨。

參考：我們是一個使命導向的團隊，我們的任務是要透過工具和教育給予婦女獨立自主的能力，讓她們能過著自然、健康與快樂的生活。

### dōTERRA®美商多特瑞對您而言最重要的價值是？

參考：CPTG®專業純正調理級認證精油、Co-Impact Sourcing®互相效力合作計畫、dōTERRA®美商多特瑞療癒之手基金會、科學數據、跨團隊合作、使命等等。

### 您希望您的文化具備哪五個特質？

當您在歡迎自己或旁線組織的新舊成員時，互動過程中請將這些特質融入到體驗和課程裡。

參考：技巧、教育、領導力、獎勵和服務

### 您和經營者、領袖如何合作、支持並幫助彼此成長？

寫下四個關鍵價值：

參考：

- 多元：接受各種不同的才能、背景與想法
- 謙遜：懂得適時表達歉意、願意學習深入瞭解且持續前進
- 賦能：讓其他人有綻放光采與發揮長才的機會

## 團隊文化

## 領導力文化



## 2 訓練與教育

通往鑽石的路上，您希望為團隊帶來有用的教育訓練，將您的使命、文化和特質融入產品和領導力培訓中，以便積極分享健康和服務。



如果您的上線想要進行團隊電訪、產品教育訓練或其他活動，邀請您的團隊好好利用這些機會，如此一來您就能專心在其他活動上、繼續朝目標邁進。

### 事業經營訓練

透過每周或每月的訓練賦權與您的團隊，幫助您建立凝聚力和複製模式。

方法一：利用線上會議、臉書直播或者其他通訊程式與平台，讓您的團隊每周都有機會一起分享成功的故事、您的願景與使命以及財富管道和經營守則等。

方法二：於您所在的區域定期舉辦dōTERRA®美商多特瑞事業機會說明會，讓您的團隊可以邀請他們潛在的顧客、進行介紹。

↓ 請前往官網 [dōTERRA.com](http://dōTERRA.com) 點選 *Empowered Success* (多特瑞訓練系統) 進入 *Tools* (工具) 內參閱 *Team Call Guide* (團隊電訪指南) 與 *Monthly Training Guide* (每月訓練指南)

### 產品教育訓練

投入越多的時間在教育訓練以及確認每位新進成員了解使用精油的方法上，您的事業將會有顯著的成長。

方法一：使用臉書群組，請您的經營者和分享者一起協助團隊的教育訓練以及和消費者、分享者與經營者建立良好的關係。

方法二：和您的領袖或者旁線團隊成員一同規劃各種持續的教育課程，以建立一個支持和學習的在地社群。

方法三：使用臉書直播舉行一個20分鐘的課程並且開放問答時間。

方法四：善用其他dōTERRA®美商多特瑞的資源。

## 3 表揚和倍增

保持謙遜以及展現領導力的一個關鍵就是了解到組織和團隊裡不斷會有優秀人才湧入且等待您的發掘。利用您的智慧與技巧讓身邊的人才盡情發揮並擁有最好的表現。認同他們的才能，以此帶出他們的天賦。

### 對象？

誰已經獲得表揚？表揚合格的領袖、位階晉升者、頂尖的會員招募者以及主講第一堂課的會員、鑽石俱樂部的成員……等等。

### 時間與地點？

對團隊保持感恩的心。在什麼時間點、什麼樣的場合下能讓他們覺得與眾不同？當有新進成員時、當成績有所突破時、當您和團隊一起參加活動時……等等。

### 方法？

了解什麼樣的方式最能讓對方感受到您的心意。親手寫的卡片？與您共度的時光？於團隊內接受表揚？社群網路上公開的讚賞與感謝？充滿意義的禮物？每個人都不一樣。

↓ 請參閱 *Recognition Planner* (表揚進度表)

“領袖以充滿意義且令人難忘的方式表達感謝之意，這樣簡單卻能帶來巨大改變的舉動正是我們一直在尋找推動組織的利器。”

——阿德里安·哥斯蒂各和  
卻斯特·艾爾頓

# 客製化的支持

找出支持每位獨一無二領袖最好的方法以及讓技能優勢能徹底發揮的活動。例如，如果您的領袖需要特別琢磨教學的技巧，便可以鼓勵他們專注在訓練手冊上的訓練技巧。

“如果您覺得您正在引領群眾  
但卻沒人跟隨，  
現實是您只不過  
在走路而已。”

——約翰·馬克斯韋爾

您需扮演什麼樣的領導角色，來支持您的領袖們？

參考以下的範例或建立你自己的方法

 	<p>■經營</p> <p>規劃舉辦最多課程或提供最多試用的比賽</p>	<p>■經營</p> <p>推廣並出席每月的訓練</p>	<p>■經營</p> <p>和經營者合作擬定三方通話和事業說明會</p>	<p>■經營</p> <p>利用各種獎勵方法激發動力並帶來永續的成長</p>
 	<p>■訓練</p> <p>邀請主要領袖參加「啟動事業」與「訓練」活動</p>	<p>■訓練</p> <p>和經營者合作主講每月和每周的產品與事業訓練課程</p>	<p>■訓練</p> <p>為新進以及現有會員進行健康生活評估，成功完成活動建立榜樣</p>	<p>■訓練</p> <p>幫助您的領袖潤飾並且分享他們的產品和事業經營故事</p>
 	<p>■領導</p> <p>持續招募有能力且願意投入的經營者，以此建立榜樣領導團隊</p>	<p>■領導</p> <p>每周與主要領袖進行通話，策劃晉升方法並創造凝聚力</p>	<p>■領導</p> <p>於各種活動、團體會議或臉書上表揚經營者的成功</p>	<p>■領導</p> <p>讓經營者一同規劃和參與事業說明活動，以培育他們的領導才能並幫助他們發揮所長</p>
 	<p>■啟發</p> <p>花時間讓您的經營者與領袖覺得受到照顧與重視</p>	<p>■啟發</p> <p>舉辦「規劃願景」的活動並邀請上線鑽石分享他們的故事</p>	<p>■啟發</p> <p>描繪他們未來的成長與成就，表達您對他們的信心</p>	<p>■啟發</p> <p>提供或與其他人共同合作規劃團隊啟發課程</p>



要成為能夠持續成長且維持位階的鑽石領袖，需要發揮您的能力讓處於不同階段、擁有不同目標的領袖、分享者及消費者各司其職。您必須投入必要的時間，培育自己成為組織需要的關鍵領袖。記得，倍增成就乃關乎於增加自己讓眾人齊心協力為共同目標奮鬥的能力。

# 增加您的財富

金錢會讓一個人的本質放大——它可以讓貪心的人變得更加貪得無厭；也可以讓喜好付出的人更加慷慨大方。經營成功的事業表示您必須要成為一名財務長，對您自己的財務狀況負責，爾後才能開源節流。

“從事自己熱愛的事物是  
擁有優渥生活的基石”

——韋恩·戴爾

## 四大財富法則

### 1 記帳——第一條法則

記錄每天的花費是享有財富的第一個必要步驟。沒有記帳的習慣，您就沒有辦法知道自己掌管金錢的方法是否恰當。因此，每一筆花費都要記錄下來。

### 2 目標——第二條法則

設立目標或方向是獲得財富的必要條件。一定要將目標寫下來（「沒有寫下的目標叫做願望」），一定要是您自己的目標，必須可以衡量且明確，也務必要用最明白的方式表達且一定要有完成日期。

### 3 取捨——第三條法則

花費一定要少於您的收入，如此才能有額外的金額可以幫助您免於負債且投資可以增值的資產。先依自己的薪水支付，以收入的百分之十清償債務或投資，剩下的百分之九十做為生活之用。這樣的方法您會立刻調整您的支出，倘若沒有事先規劃隨心所欲的花費，一定無法擁有任何積蓄。

### 4 理財——第四條法則

懂得理財的人會將錢投資在可以產生財富的資產上。不懂理財的人只會不斷消耗財富，因此富者恆富、窮者恆窮。理財是擁有財富的關鍵。

## 加入Free TO GIVE 計畫——作一個自由給予的人

按部就班償還債務，即便您目前每個月只能撥出10美元。加入dōTERRA®美商多特瑞Free to Give計畫（前往doterra.com/TW/ZA-TW點選Our Advocates（健康倡導者）進入Free to Give了解更多詳情）。付清債務讓生活更加寬裕，同時也能擁有更多財務自由和更好的基礎去幫助其他人。超越自己的想像付出更多，最終自己也會獲得回饋。



## 秘訣

- 善加規劃自己的金錢（選擇信任的理財專員提供意見）
- 下定決心儲蓄
- 消費前先思考「我真的需要它嗎？」
- 延宕滿足（為長期目標願意放棄立即的滿足）
- 任何情況下都要與配偶討論財務狀況
- 和您的會計師討論dōTERRA®美商多特瑞收入應支付的稅款比例
- 下定決心設立目標並將dōTERRA®美商多特瑞的會員帳號視為您的資產
- 支付自己合理的薪水
- 設定退休帳戶

與嚮往**改變生活**的人合作  
是激發倍增的關鍵，  
藉此讓一個人能**改變**一個家庭、  
一個社區、一個國家，進而**全世界**。

——約翰·馬克斯韋爾

了解更多：



前往網站[doterra.com](https://www.doterra.com)>我們的會員>多特瑞訓練系統

在此感謝所有健康倡導領袖以及協助並參與「多特瑞訓練系統」內容的每一個人。

2023.04 / 唐 04 ?