

Helping People Live Better Lives

Amagram

安麗月刊 6月

Jun 2016



專訪新科創辦人鑽石
直系直銷商

黃麒福、洪韻家

專訪新科鑽石
直系直銷商

黃冠凱、陳默君

詹崧宏、傅羿華

武建舟、陳靜儒

鄧凱心、詹星樹

健康 Double 特惠活動 6月3日登場 · 益之源特惠活動 6月16日登場



CONTENTS June 2016

事業機會 BUSINESS

- 7 企業家私房話 — 時間銀行
- 8 新科創辦人鑽石直系直銷商 黃麒福、洪韻家
- 10 新科鑽石直系直銷商 黃冠凱、陳默君
- 12 新科鑽石直系直銷商 詹崧宏、傅羿華
- 14 新科鑽石直系直銷商 武建舟、陳靜儒
- 16 新科鑽石直系直銷商 鄧凱心、詹星樹
- 18 成功榜
- 22 以人為本，就是趨勢
- 24 不想和別人一樣，拒絕當一個體制下的複製品
- 26 安麗台灣35周年 18個月特別獎勵旅遊
— 北歐遊輪壯闊之旅
- 32 安麗網路電視 7月即將開播
- 50 新訊報報
- 52 經營停看聽

樂活家庭 HOME

- 30 專業達人力推，100分的益之源

健康生活 HEALTH

- 36 紐崔萊Double X 全方位營養MVP
- 37 紐崔萊品牌活動推廣大使陳彥博
— 四大極地總冠軍賽 撒哈拉站勇奪第二名
- 38 紐崔萊銷售競賽 全力衝刺
- 40 2016紐崔萊體重管理達人挑戰賽
- 42 減體脂 長肌肉 健康瘦久久

美麗有型 BEAUTY

- 44 完美新娘美肌膚

一起做公益 HOPE MAKER

- 48 慢啼寶貝躍上舞台 演出生命奇蹟

本月焦點 FOCUS

- 2 「滿分好水 滿點料理」益之源特惠活動
— 6月16日上市
- 28 2016安麗益之源盃世界女子花式撞球錦標賽
— 好康雙重奏
- 33 R&J抹茶歐蕾隨身包 6月15日上市
- 34 健康Double特惠活動 6月3日上市
- 封底 Double X綜合營養片 讓健康更出色



Amway

中華郵政北市字第1844號執照登記為新聞紙類(雜誌)交寄 發行人：陳惠雯 發行所：安麗日用品股份有限公司 地址：台北市敦化北路168號11樓 電話：(02)2546-7566 網址：<http://www.amway.com.tw> 印刷所：紅藍彩藝印刷股份有限公司 地址：新北市中和區中山路二段327巷9號 安麗月刊、安麗年刊或其他安麗刊物，係由美國密西根州亞達城Altacor Inc.授權安麗日用品股份有限公司 僅向安麗直銷商發行 有著作權，嚴禁翻印 The Amgram magazine is published by Amway Taiwan Company Limited, 11F, 168 Tun Hwa N. Rd., Taipei, Taiwan, R.O.C. Tel: (02) 2546-7566 All right reserved.

倘若您對本刊所提供的資訊有任何疑問，請洽(03)353-7800 客服專線(週一~週五8:30~18:00) 我們的客服人員將樂意為您提供進一步說明和服務。

本刊物使用環保
印刷油墨印製



數位版
安麗月刊
更快更好看

安麗行動商務平台下載 | 安麗書城

時間銀行

想像一下，有一個銀行每天早晨給你86,400元，然後到了晚上再將你花剩的錢全部扣除歸零。我們都有這樣的銀行帳戶，它就是時間。每個早晨，時間給了我們一天86,400秒，而夜晚屆臨，這一天便被一筆勾消，其中有多少時間是我們未能善加利用？



許多人抱怨時間不夠用，我們要如何才能有更多的時間可供運用？又要如何才能省下更多的時間？事實上，每個人每一天同樣擁有24小時，因此這並不是花費或節存的問題，而端視我們是否能將時間做聰明的投資。

在安麗事業有所成就的直銷商都能妥善運用每一天中絕大部分的時間，他們明智地將時間投資於幫助自己和他人去發現並實踐自我潛能的事業裡。隨著時間的巨輪往前推進，這些傑出直銷商目睹著自己的投資也隨之成長。

把握每一個當下，讓每一天都不虛度，時間的投資將為你帶來豐富的收穫。

堅定信念跳進贏者圈

專訪新科創辦人鑽石直系直銷商黃麒福、洪韻家夫婦

成功不是比別人走得快，而是選定目標、堅持信念，比別人走得更穩健。自認沒有條件、沒有自信也沒有口才，但是黃麒福與洪韻家很早就看懂了安麗事業機會的永續價值，兩人相互扶持，打下深厚的事業基礎，如今再創高峰，他們享受安麗帶來的保障，也積極傳承經驗，幫助年輕人發揮潛能，加入人生勝利組！

相信 是最大的力量

黃麒福原本擔任機車業務，很早就接觸過安麗但卻沒有經營。洪韻家婚前就用過安麗的家庭清潔產品，接觸到當時一般人相當陌生的環保觀念，但直到同學邀她進教室，她才知道安麗除了有優異的產品，還有絕佳的創業機會，讓她能照顧家庭又帶來額外收入。

這第一堂課讓她又驚又喜，陳老師分享消費致富的概念與安麗永續傳承的事業價值，讓這位毫無創業條件的家庭主婦，像發現一座寶山。資料袋內的文件她一字不漏反覆研讀，還特別幫早已加入的母親辦理退出。「我媽媽加入只買產品，為了證明老師在台上所說的安麗是真的，我先試試看幫她辦退出。」當安麗公司退回媽媽當初繳的900元，她像吃下定心丸，相信安麗的承諾是真的！

學習 讓自己更好

安麗的產品夠好，制度夠好，但是自認什麼都不會，怎樣能讓自己也變得更好？答案就是學習！「除了在家生孩子，我有課必到。」洪韻家期待每一次課程，無論是介紹事業機會、產品示範或領導人經驗分享。「每聽一次，信心就更強一點，也跟夢想更接近。」當安麗的收入達到薪資的兩倍時，黃麒福決定全職衝刺安麗事業。瞭解黃麒福辭職的原因後，主管不但沒有阻止黃麒福，甚至也成為安麗直銷商！

但創業初期難免遭遇挫折，「面對陌生人，難免遭人潑冷水。」黃麒福說。兩人並不因此氣餒，還是保持強烈的信心與行動力，每隔一段時間就會累積一大疊陌生推薦對象的名片。洪韻家回想當時，「很感謝王老師給我們一個觀念，在經營的過程永遠要肯定自己，讚美別人。」這句話跟著他們一輩子。





堅持 預約成功未來

登上鑽石後，穩定的收入成為幸福生活的後盾，也更有時間照顧家庭。黃麒福回想，「三個女兒從小學開始，就沒有看過我上一天班，家長會也都是我們夫妻一起參加。安麗就像一張非常好的保單，而且不是在身後才能兌現！」但並非每個人都能馬上體認到安麗的價值，像他們一樣時間自由，事業成功，家庭美滿。

「其實越難說服的人越有想法，所以就算拒絕我一次兩次、一年兩年，我都不會放棄。因為就像陳老師所說，要相信對方只是還沒聽懂，相信他一定會成功。因為安麗夠好，如果他是人才總有一天會懂。」好的制度、好的理念會吸引優秀的人才，當年在路邊攤陌生推薦的醫師如今已是參鑽石。這麼好的機會當然也要分享給家人，洪韻家的姊姊因為她而加入安麗，也上到了參鑽石，弟弟則是創辦人翡翠，妹妹是創辦人DD，家族中有8個人經營安麗事業！

傳承 讓年輕人發光

在人生的道路上，他們曾經茫然，因為相信安麗，找到了人生的方向。時下年輕人因為大環境而對未來充滿不確定，兩人也迫切希望帶動年輕人，帶領夥伴，看懂安麗事業，因此決定跳出舒適圈，鎖定更高的目標。「看到這麼多人還沒有成功，會在內心產生一股使命感。」洪韻家說。

黃麒福、洪韻家以多樣化的方式在中心舉辦座談會等活動，吸引年輕人參與，幫助年輕人成功，也給予年輕人發揮的舞台，同時將安麗的價值與自己的成功經驗傳承下去。「不怕不景氣，只要你願意相信安麗，相信自己！」他們的成功就是激發潛能，成就更好自己的證明。

- 1 參訪安麗美國總公司。
- 2、6 家人夥伴一同出席日韓遊輪行。
- 3、4 精彩的安麗人生。
- 5 歡慶榮登新獎銜。
- 7 與夥伴相互勉勵。





用安麗勾畫人生的藍圖

專訪新科鑽石直系直銷商黃冠凱、陳默君夫婦

「你的志向是什麼？我是天生的創業家，我從小就想創業。」談到創業，陳默君眼睛會發光。她與同樣擁有創業理想的黃冠凱，為了闖出一片天，幾番跌跌撞撞，回頭才發現，最佳的創業機會一直都在等著他們！

她，天生感性浪漫，對讀書一竅不通，國中還沒畢業就開始半工半讀，做過業務、網頁設計，一直在積累創業的能力；他，擅長理性分析，是念建築的國立大學高材生，在事務所上過班，當過保險業務員，一直在找尋人生的機會。緣份的安排，兩人擁有共同的價值觀，互補的性格，同時都懷抱著創業的理想，簡直是天造地設的一對，認識短短六天就決定牽手一輩子，打造美好將來。

回到現實，他們還有一個共同點——都沒有富爸爸。黃冠凱與陳默君都出身勞工家庭，父母賺的都是辛苦錢，但現實的阻礙並沒有因此失去心中的嚮往。因為有危機意識，她到處尋找機會。21歲時，陳默君透過當時的同事，她生命中的貴人，第一次接觸到安麗。「老闆只能給你一個位子，不能給你一個未來，我沒有聽過安麗，甚至沒有聽過直銷，但我馬上聽懂，立刻加入。因為這就是我一直尋找的機會！」

黃冠凱與她相識，就像她遇見安麗般一見鍾情，短短六天就訂終身。年輕的心有許多想望，他們結合彼此的繪畫與設計專長，成立工作室。為此辭去了工作，連安麗事業也暫時放下。但創業舉步維艱，最後信用卡費都繳不出來，落得負債收場。為了生存下去，開始四處奔波在菜市場擺攤賣飾品，那時候他們幾乎以車為家，健康也亮起紅燈。

全心相信再出發

這段「起的比雞早，做的比狗累」的日子，讓他們夫妻頓時失去人生的方向。有一天偶然去刷安麗帳戶的存摺，看到裡面居然還有獎金進帳，她感動落淚。「我放下了安麗，沒想到安麗沒有忘記對我們的承諾。」再加上當初的貴人，始終沒有放棄他們，促使她下定決心重新投入安麗事業。這個決定也成為夫妻關係的考驗，負債的壓力加上長時間的勞累，另一半黃冠凱非常反對太太發展安麗。「每天這麼累了，哪有時間和體力做安麗，而且我不相信我們可以在安麗成功，不要浪費時間了。」





不怕重來只怕沒未來

有一天黃冠凱稍微妥協，願意陪她前往安麗年會——但只到停車場就不進去。會後上手參鑽石親自到停車場跟他說：「做安麗日子也在過，不做安麗日子也在過，多一個安麗事業，如果可以改變現狀，實現理想，為什麼你不給自己一個改變的機會呢？只要你肯學，肯做，透過團隊的力量協助，現在的我就會是未來的你。」這番話打動了黃冠凱，從那一天開始聽演講錄音，走進教室學習專業，經過三個月不間斷的大量參與各種活動，擅於理性思考的他終於發掘成功軌跡：「當我深入分析安麗事業後，原本的疑慮一掃而空，成功的藍圖清晰可見，那一刻，我相信一定可以改變命運，誰都阻擋不了我。」

當夫妻同心有了共同目標，三年還清負債，如今榮登鑽石獎銜。「微利的時代，並不阻礙我們事業的成長，這證明條件平凡的我們也可以在安麗出頭天。」黃冠凱分享成功的秘訣：「我聽過很多成功者的演講，找到一些規律，個人工作除了分享產品外，最重要的推薦事業機會。另外，還要學會合作與整合，一定要配合教練、配合團隊，善用資源才能更快達成目標。」萬丈高樓平地起，擁有成功信念，方向正確，持之以恆，成功就是必然的。

延伸生命的無限精彩

愛畫畫的兩人，未來要用畫筆勾勒出更多夥伴的精彩故事，在安麗的生活有多精彩，漫畫就有多精彩，未來出書的版稅還要捐給弱勢團體，回饋社會。他們年輕時在工作室未完成的理想將在安麗實現。「我喜歡追求生命中的無限可能，」陳默君說。

立大志才能成大事，他們想為台灣這塊土地有所貢獻。「我們的故事可以給很多台灣年輕人信心，只要有人跟我們接觸，我希望讓他們知道，透過安麗可以改變命運。只要每天能影響五個人，這一天就沒有白活了！」



- 1 帶領團隊邁向頂峰。
- 2 上手皇冠大使與團隊鑽石，感謝一路上的鼓勵與支持。
- 3 表揚大會榮耀父母。
- 4 環遊世界的自在生活。
- 5 上手參鑽石一家都是黃冠凱與陳默君的貴人。
- 6、7 菜市場擺攤的日子。
- 8 一同勾畫未來的目標。





一個想望人生從此轉彎

專訪新科鑽石直系直銷商詹崧宏、傅羿華夫婦

「生活悠閒自在，能夠自己帶小孩……」這看似平凡的幸福，卻是傅羿華心中最大的想望。為此，他們緊緊抓住安麗事業機會，不僅實現想要的生活，更讓人生從此轉彎，這個彎，讓他們從木訥膽小變得勇氣十足，讓他們的生活遠比自己想像的更精彩、更有意義……

從健康中看見希望

「如果不是因為兒子的健康問題，我不會接觸到安麗。」傅羿華說，自己原本從事建築設計，假日與晚上教古箏，生活過得充實美好，但這一切，從結婚生下大兒子後就變了調。兒子因體質虛弱天天生病，「吃藥吃每天、哭鬧一整天、阿嬤背整天，我無奈問老天。」最後在公司老闆的介紹下接觸到紐崔萊，傅羿華讓兒子吃了一段時間的營養食品，沒想到，兒子的健康狀況真的改善了！

一開始只是單純使用產品，直到有一天他們認識了雙鑽石巫老師，「我那時擔心兒子健康與經濟問題，每天揪心揪肝揪肺努力上班，但她怎麼可以如此悠閒過生活，幸福的在家帶小孩？」從那天開始，傅羿華決定做應該做的，而不是做有興趣做的事情，她甚至封琴，放下自己最愛的古箏，全心全意投入安麗。

有趣的是，這古箏不只是琴弦，還是串起詹崧宏與傅羿華這對鑽石的紅線。傅羿華打趣的說：「詹大哥在追我時，每次我一彈琴，他就坐在旁邊靜靜聽上兩小時，我以為碰到知音了；結果婚後，每次我一彈，他就說要去找朋友聊天。」當時的詹崧宏在國營事業上班，天天跑工地，公安意外事件時有所聞。這讓他領悟到錢要賺，性命也要顧，兩夫妻決定一起攜手走上安麗這條希望之路。

突破鄉村挑戰

不同於大都市對於直銷有較多的認識，鄉村許多人根深蒂固認定安麗就是老鼠會，特別是詹崧宏辭掉收入穩定的工作，更讓家族成員無法理解。但他們堅信安麗





產品好，一定有人需要，「目標大，問題就會小。」兩人突破鄉村困境，用成功證明自己的選擇是對的。在達到直系直銷商後，傅羿華實現了自己帶小孩的願望。

如今，他們的小孩也都加入安麗事業，一家人有共同的話題與目標，讓兩夫妻非常欣慰。團隊中也因為許多年輕生力軍的加入，充滿了活力與創意，他們經常扮演「鎖螺絲」的角色，鼓勵年輕人要不忘初心，勇於在安麗實現想望，成為有能力給予的人。「我們提供他們機會展現自我，愛他們也修正他們。」用真心對待年輕夥伴的詹崧宏、傅羿華，不僅讓年輕人透過安麗舞台找到自信與希望，也學會付出與關懷。

一路走來，詹崧宏、傅羿華也曾歷經考驗，甚至在921地震時組織網幾乎垮掉，但「想要」安麗的心讓他們勇敢，他們選擇「重頭再來」，「我不要再被別人偷走我的夢想。」傅羿華堅定地說，「我們清楚安麗事業的價值，所以願意改變，也願意承擔。」如今，他們榮登鑽石，有能力幫助更多的人，更獲得家族的肯定，讓他們覺得一切努力都太值得了。

為別人夢想搭橋

「我真的很怕家人不知道自己做的安麗是什麼？」詹崧宏、傅羿華希望用自己的成功，讓愛他們、關心他們的人都能更加瞭解安麗，讓他們放心，也為夥伴點燃希望。這也是兩夫妻積極投入安麗事業的驅動力。

「在逆境中選擇突破，在安定中選擇改變。」詹崧宏說，當初如果不是兒子生病、家人不看好，也不會激發自己想突破的心情；他們鼓勵夥伴，安定中要有遠慮。詹崧宏、傅羿華用自己的經驗，幫助夥伴也可以擁有他們現在的生活，他們相信，為別人夢想搭橋，就是為自己機會鋪路。



- 1 一路相挺的團隊夥伴。
- 2 全家都是安麗人。
- 3 用成功讓父母放心。
- 4 墨爾本海外旅遊。
- 5 感謝恩師及陳總經理的鼓勵。
- 6 充滿熱情活力的年輕夥伴。



歷經32種行業後的 最佳選擇

專訪新科鑽石直系直銷商武建舟、陳靜儒夫婦

「手牽手，我們一起走，把你一生交給我……」伴隨著浪漫的音樂，武建舟西裝筆挺、陳靜儒穿著華麗婚紗，兩人乘坐南瓜馬車進入安麗表揚大會會場，圓了他們先拚安麗還債、再補辦盛大婚禮的心願！夫妻倆攜手經營安麗的決定，為他們贏得了兼顧家庭與財富的幸福人生！

躺在一億鈔票中的頓悟

採訪當日約在武建舟、陳靜儒的新家，4房空間寬敞舒適、明亮又溫馨，這是他們榮登鑽石後送給自己與家人的犒賞，「加上去年底剛誕生的老二，新屋與新成員這份甜蜜的禮物，讓我們更加確信，安麗事業是我們最正確的選擇！」陳靜儒幸福洋溢的說著。

然而現在的美好生活，並非憑空得來！「我從16歲開始打工，什麼都做，一直試圖找到一份可以累積努力成果的工作，只要看不到未來，就馬上轉向，前前後後經歷了32種行業！」武建舟表示，他曾經待過人人稱羨的國營銀行，卻在內部甄試升等正式員工前離開，只因有一次他突發奇想的躺在一億元的紙鈔上，他閉上眼睛想像人生如何才能擁有這些，「就算每個月存5萬元，此生也存不到！」於是武建舟選擇離職，開始自創事業的人生。

贏回陪伴家人的時間

雖然自己當了老闆，收入卻隨著景氣起起落落，不如想像中順遂，就這樣累積了龐大負債！左思右想償債計畫幾乎快無解時，從事安麗事業的父親，因為業績達標而被安麗公司招待前往阿拉斯加旅遊，這讓武建舟燃起了一絲希望，「我比父親年輕，只要願意衝，成功機會非常大！」於是他認真思考後全心投入，並把交往中的陳靜儒一起帶進安





麗！21歲就創業當通訊行老闆、23歲拚到第一棟房子的陳靜儒，收入相當優渥，當武建舟要她放棄高薪和他一起投入安麗時，雖然內心掙扎，但想起每當工作至深夜回到家，看見母親在客廳等她等到睡著的身影，陳靜儒很快就決定透過安麗事業贏回更多陪伴家人的時間。

於是她跟著一個負債的男朋友，前往安麗美國總公司參觀，回國後，他們更加堅定這是一條值得全力以赴的創業之路，而為了盡快還清債務，他們許下上鑽石再補辦婚禮的心願，簡單的公證，沒有親友的圍繞祝福，只有牽手向前行，1年後他們出席海外旅遊，4年後還清所有負債！

不要讓愛你的人等太久

「從小父親忙於經營紡織事業，雖然賺到了錢，卻疏離了與小孩的感情，因此我提醒自己不要重蹈覆轍；而安麗正是一份可以自由決定速度與生活方式的事業，讓我們夫妻倆擁有更多時間陪伴家人與小孩的成長！」武建舟語重心長的說。

一路走來，除了努力給家人更好的生活，他們也在夥伴身上看到自己的責任。「我們總是告訴夥伴：不要讓愛你的人等太久，不要讓笑你的人笑太久。」為了幫助更多人成功，武建舟、陳靜儒再次調整生活的順位，重新設定目標，他們要用感恩的心，帶領如家人般的夥伴和他們一樣過好日子！



- 1 榮登鑽石，讓他們圓了補辦盛大婚禮的心願。
- 2 家人給他們源源不絕的前進動力。
- 3 榮耀是給父母最好的禮物。
- 4 感謝上手領導人的提攜與安麗公司的支持。
- 5 在安麗遇見了一群志同道合的夥伴。
- 6 搭乘豪華禮車進入雪梨海外旅遊晚宴會場。

自由就是做自己的主人

專訪新科鑽石直系直銷商鄧凱心、詹星樹

「水瓶座，崇尚自由，樂於助人，熱愛生命，同時具有改革精神。」星座學的描述，反映在同屬水瓶座的鄧凱心、詹星樹身上，再貼切不過了。為了追求自由的生活，他們勇於擺脫制式框架的束縛，走一條自己作主，實現自我，朝著目標前進的安麗道路。

自己的生活自己決定

在貿易公司上班的鄧凱心，堪稱全公司最忙碌的員工，有接不完的電話、做不完的事，「早餐的三明治咬了一口，再吃下一口已是下午四點了，所以常常偏頭痛、嘴破……身體狀況不斷。」鄧凱心明白自己是拿健康來換取收入。而為了減輕家裡的經濟負擔，詹星樹選擇當職業軍人，每天按表操課，過著一成不變的生活，他形容自己像個機器人，即使心中不愛這份職業，卻也過了12年。

和許多人一樣，當年的鄧凱心與詹星樹都是為了一份薪水，將就一份工作，他們心知肚明，這份工作無法給未來一個保障，更不能實現一心嚮往的自由生活。於是，當安麗事業機會來敲門時，兩人緊緊握在手中，再也不放開。

生活即事業 觀念正確最重要

經營安麗事業第二年開始，他們就年年符合海外旅遊資格，跟著安麗環遊世界，對他們來說，除了經營一份有保障的事業，安麗最吸引人的地方就是「可以邊做邊玩，說走就走！」所以除了既定課程外，他們常常帶領團隊到戶外烤肉、打保齡球、打漆彈……正如詹星樹說的：「做事業也要追求生活品質，也應該享受生活。」

但在玩樂之中，建立正確的經營理念與價值觀，是他們要求夥伴必須百分百做到好的第

**「衰老不是從中年開始，
是從失去夢想那一刻開始。」**





一要務。「剛進來的新人，我們不要求你有多大的產值，不在乎你多會銷售產品，我們在乎的是你經營安麗的心態與觀念是否正確。觀念與態度不正確，就算很會銷售，也無法長久經營這份事業。」就像練功一樣，他們不要夥伴在短時間內學得一招半式就行走江湖，而是要將內在心法練實、步伐扎穩，才能在未來樹立典範、領導團隊。

情義為階 穩步登峰

鄧凱心與詹星樹以穩紮穩打的步調經營安麗事業，猶如鴨子划水，表面悠遊自在，卻付出許多心血與努力，幫助團隊打下根基。回憶起兩年前面臨的人生低潮，鄧凱心深受團隊夥伴之間情義相挺的感動。「那是多事之秋的一年，父親與哥哥相繼離世，諸多事情不順遂，我們的鑽石目標也未達成。」一連串的打擊並未將鄧凱心擊倒，目標感讓她很快的調整心情、重整團隊，誓言登上鑽石獎銜。「在安麗，學習越多，心境轉換越快。我們必須先強大自己的心靈，才能引領他人。」這股強大的氣勢也感染了每一位夥伴，在夥伴們的鼓勵與全力配合下，他們實現開創新高的目標。

「一群人、一條心、一輩子、一件事、一條路，感動自己，影響別人。」是鄧凱心與詹星樹經營安麗的最佳體悟。當年的一個決定，讓他們今天得以擁有屬於自己的成功事業、過著自己想要的生活。「安麗給了我很多，我也想把這份機會傳給更多人。」看著夥伴站在台上接受表揚，鄧凱心形容那份內心的激動是從腳底竄上來的感覺，是用錢也買不到的感動！如今，兩個愛好自由的水瓶座，在安麗找到悠遊的大海，他們懷著使命，要和更多夥伴在安麗的世界中自在悠遊。

1、3、4、5 感謝一路相挺的團隊夥伴。
2 感謝恩師、陳總經理及其他領導人的教導與支持。
6 跟著安麗環遊世界享受人生不同的體驗。



Congratulations

成功榜

翡翠 直系直銷商
Emerald Direct Distributors



劉麗娟
高雄市/全職 推薦人/王自馨·陳芸華

十五年前我因健康問題走進安麗，半年的學習和調整，找回健康的同時，也進一步瞭解安麗事業及優質產品；更因上手創辦人皇冠大使王儷凱老師說：「滿大街都是有才華的窮人！」、「要如何才能成為一個越老越有價值的女人？」兩句話啟發了我，決心要在安麗拿回人生的發球權；於是期勉自己要肯學習、肯改變、肯努力，勤勞有愛心，創造更有價值的夢想！

感恩有著優質產品、助人助己的安麗事業，感恩良師益友相伴的安麗環境。希望未來透過安麗能幫助更多的人們，讓大家美麗又健康，創造更多的精彩人生！

藍寶石 直系直銷商
Sapphire Direct Distributors



黃靜怡
高雄市/餐飲飯店業 推薦人/郭俞君



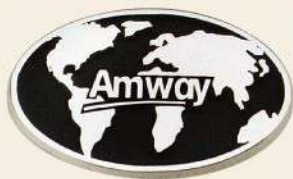
劉偉民 陳璽琳
高雄市/全職 推薦人/許雪美

明珠 直系直銷商
Pearl Direct Distributors



商祐禕
高雄市/全職 推薦人/鄭淑文·林建宏

直系 直銷商
Direct Distributors



林佳純 李意鈺
台中市/家庭主婦、資訊業
推薦人/林芝楨



黃靖芸 歐俊明
高雄市/補習班負責人、外商公司
推薦人/林忠佐·張惠玲



陶思潔
桃園市/軍人退伍
推薦人/藍秀華·翁武康



蘇念祈 張書華
高雄市/全職
推薦人/楊堯珺



廖婉如
彰化縣/新娘秘書
推薦人/許素禎·陳英任



馬智中
桃園市/電子業業務
推薦人/李夢鈴·馬淵湛



謝蔚杰
新北市/資訊業
推薦人/楊于瑩



黃惠珍 趙乾名
台中市/保險業、全職
推薦人/張浩偉



曾秉皓
台北市/全職
推薦人/曾仁德·余心潔



陳泳潔
新北市/國貿助理
推薦人/蘇健昕·蘇佳佳



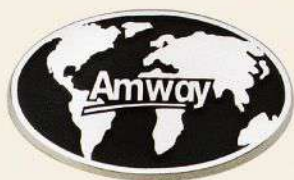
游蕙瑄
新北市/全職
推薦人/許曉青



王柏几 黃毓洲
高雄市/HTC 總務、電子工程師
推薦人/黃靜怡

直系 直銷商

Direct Distributors



賴宜姍
台北市／科技業
推薦人／賴依琪



羅瑩瑄
台中市／美髮業
推薦人／鄭瑞聰、汪德強



謝仁傑
桃園市／服務業
推薦人／邱翎葳、陳蔚



李文琴
高雄市／家庭主婦
推薦人／宋美微、張富源



胡佩彤 劉榮順
台南市／美容美體、廣告工程
推薦人／張碧愉、劉榮智

金獎章 直銷商

Gold Producers



廖翊安
台北市／全職
推薦人／楊景琇、鐘文辰



葉守倫
新北市／全職
推薦人／陳政勝



陳咸如 吳孟順
嘉義市／餐飲業、技術士
推薦人／尹彥淳、陳映璇



鄭胤宸
新北市／設計業
推薦人／丁郁茹



陳朝發 姜智蘭
桃園市／製造業
推薦人／袁依雙、陳治銘



鍾美有
新北市／家庭主婦
推薦人／羅金泉、林淑芳



許多
台北市／保險業
推薦人／陳建元



陳頌平 張曉綾
新竹縣／全職、食品業品管主任
推薦人／吳佳蓉

銀獎章 直銷商

Silver Producers



■台北

楊乃燕 張佳豪
葉祐妘 吳博修

■台中

何向中

■台南

陳素月

林金曇 黃慶皇

■宜蘭

游碧霞

■屏東

曾芷冠 陳宏銘
曾瑜冠 李福海

■桃園

陳加翎 張宸瑄

■高雄

阮淑艷
陳淑珍
陳俊男
何柏諺

陳鴻文
陳玉瑄

■新竹

李東霖
曾瑞春 王添權

18%

■台中

林杏憶

■台北

林依靜

解健民

林惠琴

張中維

陳若涵

陳德合 簡豪娟

鄭秀穎 胡聖奕

■台南

蘇乙珊 杜蘅哲

黃靖茹

■桃園

黃志宇

藍聖評

黃阿蘭

■新竹

黃意萍

■高雄

楊國材

15%

■台中

陳子琳 郭俊佃

葉佩靜

潘家聖

潘家叡

賴慧芬 謝資景

吳政諭

沙珮宜

林紅嬌 王洋傑

■台北

伍美滿

詹沛葵 溫承學

王怡雯

王俊傑

余侃儒

吳美華

李家豪

林俊忠 施宜君

張翼

詹文傑 潘玉婷

劉尚儀

潘毓培

蔣淑美

謝月美

■基隆

江嘉崱

■桃園

鍾孟潔

呂佳霖

李雅鈴

張文馨 吳秉南

張若婷 林少鈞

鄭宇慈

■新竹

王陸生

邱鏡羽 林煌漳

陳宜美

■南投

湯家豪

■嘉義

何明穎

李昆遊 郭容妍

陳宏翊 李俞賢

■彰化

黃文萱

■台南

陳靜儀

張貴松

黃國鑫

趙振斌

劉虹余

蔡沛晴

■高雄

丁慧君 翁敏雄

李信賢

李冠瑩

林彥伶 顏自隆

陳昀樞

陳順發

陳榆欣

劉崇淦

周家玲 彭亦豪

姚俊賢 陳美

陳仕翰

蔡明鎮

蔡易哲 羅文孜

■台東

許玉鳳

許憲忠

羅永豐 高玉蓮

■屏東

戴玫

以人為本，就是趨勢

專訪雙鑽石直系直銷商 劉傳人

「每一個安麗人，都是創業家，只不過這個店不是開在『網際網路』上，而是發生在『人際網路』上。」相對於現在許多從網路上發跡的新創事業，安麗事業是一個更為「實體」的創業模式，有機會分享400多種優質產品，就相等於一間特約的客製化商店，「每一個夥伴，就是一家店，」這個模式即使進入現今的數位時代，也一直沒有改變，而這個不變的核心本質，就是「人」。

安麗創辦人理查·狄維士曾說，「我相信世界上最強的力量，來自那些擁有堅定信念與抱負、自信地追求理想的人們。」安麗事業一直以來以人為本，在人際關係疏離的現代，除了物質和金錢的基本滿足，更看重人心和內在，相信人與人之間的那一份認同感，「在不同的世代之間溝通，感受最深刻的，就是那份『尊重』，17年前剛接觸安麗時，我的導師就和我現在的年紀一樣，而他非常尊重當時的我。」

從來沒有改變過的趨勢

17年前，電子業正要起飛，「當時我任職於一家電子公司，一面兼職加入安麗，還記得當時人們最關心三個議題，就是健康、財富、美麗；到了今天，我發現人們最關心的課題，還是這三個題目。」人的需求，就是趨勢，這不僅是口號，更在安麗的產品研發上可以真實見證：圍繞著「人的需求」主軸，不斷與時俱進，提出新變革，以個人化、便利

化、客製化的商品設計，切合現代人的生活脈動。

「在外面我們常說，當你進入某個產業的時候，通常是你還不太瞭解它的時候，等你瞭解完了，也差不多就是你要離開的時候。但是在安麗，剛好完全相反。」早期的安麗沒有淨水器，也沒有空氣清淨機，「剛開始，其實還看不太到安麗的研發實力，但直到後來，淨水器從第一代、第二代，一直進化到第三代，看著它的體型從大變小，看著它不斷設計進化……」一個公司的潛在競爭力，往往來自它的創新能力，也同時決定了它的未來價值。安麗從半個世紀以前努力不懈至今，奠定出產品優勢，不僅在科技面領先，更在產業界做出亮眼成績，跟著時代的演進，同步脈動，「反觀原本從事的電子業，在十多年的職場生涯中，眼看著它大起，也看著它沒落。」

在這裡，年輕人不受限制

在傳統產業中，追隨者永遠難以創造更大的財富，「但在安麗，追隨者可能做得比他的前輩做得更好，晚來的可能比先來的做得更大！」近年創業成為產業經濟裡的重要趨勢，而安麗的事業本質，正好呼應年輕世代中最重要的價值訴求，那就是「每個人都該有公平的成功機會」。

在劉傳人的成功方程式裡，優秀的台大畢業學歷只是一小部份，其他80%，來自做人處事和人際關係的付出，「一個人不可能做365行，卻能夠交

改變生命未來式
Be a better you



365行的朋友，」在安麗教室裡，來自不同的產業領域、各行業的人士互相交流，重視每個人不可取代的價值，彼此鼓勵，學習成長。

為每一個人準備的舞台

人需要舞台，因為人們需要被矚目、被肯定，「假設你在一家公司待了十幾二十年，你一直很努力工作，但有一天你發現，主管就是不欣賞你，如果要繼續往上發展，可能只有兩個選擇，不是他走，就是你走，這才是真正的挫折」。與傳統產業最大的差別在於，你的安麗舞台控制在自己手裡，每個人都可以不受限制地發展。「只要你認為你想要，就一定做得到」，每個成功或不成功，都掌握

在每個自己，關鍵在於每個人是否能把自己的特質展現出來，並發揮到極致，「要做外面的副總，需要別人同意，但是要做到安麗的鑽石，只要自己願意。」

除了光鮮亮麗的生活、精彩的成就，背後的學習過程和扎實下過的功夫，是另外一個故事，「你說要不要努力？當然一定要努力！」但這裡的舞台不會受限於他人，每個人的價值都無法被取代，不會被機器替換，更不會被科技淘汰。在安麗沒有什麼不能夠成就，在這裡的成功，你可以自己決定。

更多訊息，請立即掃描QR code



不想和別人一樣， 拒絕當體制下的複製品

專訪 VoiceTube 行銷長 謝祥凡

「我其實不喜歡念英文，當初沒有學好，所以才會有現在的VoiceTube，」身為台灣最大英文學習平台的執行長，Halu謝祥凡的回答誠實得可愛，的確，所有創意的起點，都只是為了解決一個看似簡單卻沒人真正捲起袖子去解決的問題，就像是Facebook的誕生一樣。雖然「語言學習」不是新議題，但在開站第三年就突破110萬會員人數的VoiceTube，用超前的視野、具競爭力的資源整合力打造語言學習（total language solution）平台為目標，英語，只是他們的第一步，未來的計劃是要進攻歐美的中文學習市場。

敢於與眾不同

中央工業工程研究所畢業的謝祥凡，高中是常被教官廣播、記過的問題人物，「我就是不想要跟隨著這樣體制，成為一個體系下的人，拒絕當一個產品線下的產物。」0跟1的差別，就在有沒有跨出那一步，「我常常在思考，為什麼那些厲害的人可以這麼厲害，其實就是他們比我們早幾年知道『自己要幹什麼』，然後他們就去做了」。不去做，永遠都不會失敗，但也永遠不會成功。

退伍後，謝祥凡到澳洲打工度假了八個月，「澳洲經驗告訴我，如果不被語言阻礙，你其實可以跟一個外國人聊家庭、聊朋友、聊文化，從另外一個人身上學到很多，所以為什麼我們要被語言打敗？」學語言的目的是為了去接觸不同的文化，這件事情其實可以很酷。後來他擔任鴻海富士康產品經理，常常需要和外國客戶溝通聯繫，更深深感受英文的重要，因此創業的想法開始在心中萌芽。

問題是，有誰真的想改變？


對一個社會新鮮人來說，是該去大公司上班拿百萬年薪，還是在機會交叉點，勇敢選擇創業？「花三、四百萬去念一個全美排名前50的名校MBA，跟拿這些錢去做生意，哪一個比較值得？一個是紙上談兵，一個是你真的去做、去挑戰。」對當時28歲的謝祥凡來說，實戰中能得到的經驗值，絕對會比繼續待在鴻海兩年還要多，也比一個文憑多。他年輕，家裡支持，再也沒有比這個更好的創業時機點了。

小米科技創辦人雷軍說，「站在風口上，連豬都會飛」，洞察趨勢很重要，找到利基市場更重要，才能在競爭激烈的環境中，保有不可取代性。一出生就活在網路世代的七年級生，謝祥凡擁有現成的免費網路資源和數位工具，但該如何把這些元素串聯，才是關鍵。「生活中有太多需要被解決的問題，但大家都被既有模式制約了，問題是，有誰真的想去改變？」帶著理念和創業想法，在資源到位後，放手一搏，切入網路創業，「一方面成本低，另一方面，也只有透過無國界的網路，才可能用最快的速度影響全世界。」

不斷優化你的產品，才能越做越大

「知道使用者真實的反饋對我們幫助很大，越優化你的產品，就能越做越大。」透過SEO搜尋引擎優化，透過部落格內容、做內容行銷，例如「你最常用的十大旅遊用語」或是「take off有哪些意思？」再導流網站；接著是和天下、商周、女

改變生命未來式
Be a better you



人迷、姊妹淘等數十個媒體內容交換，接著還做了app。洞察使用者經驗，為使用者創造更方便、更聰明的方法和學習工具，提供更好的內容、集合更好的社群媒體、集結更好的合作夥伴這些過程都讓VoiceTube持續地大幅成長。

網路使用者對新的、有用的、有趣的資訊最感興趣，「就像今天Kobe要退休，我們就先找好他的影片了，這真的要非常的即時，不是要等做完研究才知道大家要什麼。」每天關注各國熱門影片，立即在上面找出電影預告、MV等影音素材進行翻譯，並結合時事，例如兩年前地溝油事件，當時就找了國外相關的影片做內容翻譯，「只有這樣才能

更生活化、時事化，吸引讀者，而且你一定要自己也喜歡，這是第一個條件！」

「現在最有感的是，我需要解釋自己的次數越來越少，從剛開始只有大概一成的人知道，到現在大概有七成的新朋友，在我遞出名片時都會驚呼，喔，VoiceTube我知道啊！」勇於挑戰現狀，不斷超越自己的狀態，企圖心很大的謝祥凡，期望Voice Tube不只在台灣上市，未來要進軍國際，去矽谷敲鐘。整個城市，都是他的辦公室，新世代的數位工作，忙碌的時時刻刻，「我們還在路上，我們還沒有走到成功。」

更多訊息，請立即掃描QR code



專業達人力推，100分的益之源！

各領域益之源愛用者分享

益之源淨水器以專利淨水技術與智能科技，獲得國際NSF5項全機認證，不僅濾淨效能有保障，獲得全台30多萬用戶的肯定，也是許多專業人士心目中NO.1的淨水品牌。100分的益之源，為家家戶戶提供安全、純淨的健康好水。



我是醫師，也是媽媽！我選擇益之源！

—小兒科醫師·程潔茵

之前台北市鉛管問題新聞爆發，我剛好曾經居住在全台北市鉛管長度最長的路段，對於飲用水的安全更心有所感，所以淨水器的選擇，我最在意的是濾淨效能。市面上很多強調鹼性水、能量水的淨水設備，卻無法確保濾淨效能，是本末倒置。紫外線只要強度夠強，是很有效率的殺菌方式，過去我使用具有活性碳過濾與紫外線殺菌功能的淨水設備，只是該品牌在效能上不如益之源。

接觸益之源是老公（當時的男友）開始使用，現在包括婆婆、母親以及許多親友也開始改用益之源。使用益之源約五年時間，身為工作繁忙的小兒科醫師，加上對3C產品並不是很熟悉，益之源的簡便操作，讓我可立即取用到乾淨好水，所以無論是喝水、清洗食材、烹調用水、清洗寶寶奶瓶，甚至刷牙、洗臉，我都用益之源好水。益之源淨水器，讓我好放心！

建立健康飲水習慣，我選擇益之源！

—幼兒園園長·洪月華

幼兒園主要是負責滿月嬰兒到六歲幼童的照護工作，除了硬體設施的安全外，學齡前兒童正處於飲食習慣的建立，為了讓孩童養成健康的飲水習慣，我們會與家長溝通，希望孩子能喝乾淨的水來取代飲料。所以課程環節中也會設計喝水時間，利用團體的影響力讓孩子自然而然習慣喝水而非飲料。

在飲用水的安全上，過去我曾使用煮沸法加上逆滲透的飲水機來進行水質過濾，目測濾心髒了就會更換，平均約三個月更換濾心一次。改用益之源是出於對安麗品牌的信任以及過去使用安麗產品的經驗，而且益之源會自動提醒更換濾心，很方便。除了家裡使用益之源外，兒子的喬遷禮物，以及幼兒園的淨水設備一併更換為益之源。使用益之源約有五年時間了，有趣的是，常有家長問我們，怎麼孩子在園裡都會乖乖喝水，在家就不愛喝水呢？想必是習慣了益之源好水的口感吧！





數據與認證說服了我，我選擇益之源！

—材料學博士·許芝菁

我對飲用水安全的重視稱得上龜毛，以前在家想喝一壺水需要等上兩小時，還要經過三道程序：先用電解水淨水器過濾，再用濾水壺過濾，最後再煮沸才敢飲用。接觸安麗後，朋友讓我看益之源產品構造，並直接在我面前進行色素濾淨示範，親眼看到髒水變清水，當下讓我感到很震撼！朋友再深入解說各類淨水器的比較，拿了很多報導與實驗數據給我參考。專注於科學的我只相信數據，尤其活性碳是我的專業，看到益之源高密度活性碳濾心是用高溫把碳活性化，加上多孔性結構，就知道可吸附的面積非常大，還能過濾0.2微米的微粒，自然讓人對濾淨效果非常放心，當下我就決定要換益之源了！

使用益之源六年多來，不僅打開水龍頭就可直接喝到乾淨好水，我連洗菜、洗米、煮飯的水也都使用益之源淨水，益之源即開即用超方便，它真是家庭的好幫手！

讓水有醫院級的滅菌高手，我選擇益之源！

—護理師·蔡詠真

或許正因為自己具有醫護背景，太明白細菌、病毒以及種種污染物可能對人體健康帶來的危害，對於每天都要飲用的水，我更在意安全性。坊間很多淨水設備都標榜可以生飲，但我會有很多疑問，畢竟以台灣目前的環境，很難達到飲用水生飲的標準，過去我曾使用過電解水以及麥飯石飲水機，直到瞭解益之源除了使用活性碳來過濾吸附雜質外，最後會透過紫外線消毒殺菌，才讓我安心生飲，因為在醫院，不管是器械或病室消毒，都使用紫外線。紫外線可以破壞細菌的DNA，達到徹底滅菌的功效。

益之源即開即用讓我能百分百安心，也讓我更注意在外面喝水的安全。外出時我都自己帶益之源淨水，而且它的e化監測系統會自動提醒更換濾心，只要自己動手就能更換、很簡單。現在除了家中使用益之源之外，我也將媽媽家的淨水器換成益之源，確保家人飲用水的健康！



減體脂 長肌肉 健康瘦久久

想要瘦得健康，光看體重計上的數字和BMI還不夠，減去體脂肪卻不減肌肉，才是真正的健康減重。減重過程中，攝取適當營養素，幫助脂肪代謝，再搭配運動，讓肌肉增加，體脂下降，是維持健康不復胖的最佳享瘦策略。

別懷疑，就算體重相同，體脂率較高的人，看起來就是比較臃腫！



該減脂或減肉？

站上體重計，體重相同的兩個人，身體肌肉量較多的（如圖中左側），其身體基礎代謝率較高，減重速度比較快、較不易變胖，而且看起來也比較瘦。因此減少身體脂肪含量，增加肌肉量，才是啟動「永不復胖」的鑰匙！

減重要燃燒的是脂肪，而不是肌肉，光靠節食來減重，效果無法持久，因為當供給身體的能量變少了，體重在短時間內減少是很正常的情况，只不過快速減重往往最先減掉的是肌肉和水分，此時去測量自己的體脂率，你會發現仍然維持在原來的數字，一動也不動。

打造燃脂夢工廠

要增加自己的肌肉量，並不能單靠少吃或不吃。脂肪的堆積速度遠大於肌肉，當熱量進來時，除非透過運動刺激肌肉生長，多餘的能量才會用來製造肌肉，否則只會增加脂肪堆積。肌肉量越多，代表能夠燃燒的工廠越大，工廠燃燒的脂肪也才會更多。

減重的目標在於減去多餘的脂肪，想要減重有效率，就要先讓身體長出肌肉。有氧運動的功能在減脂及鍛鍊心肺功能，肌力訓練則是讓肌肉能夠有負重、有伸展，當肌肉經過鍛鍊後，它才會受到刺激加速生長，增加身體燃燒脂肪的能力。



補充營養消體脂

想要健康瘦，增加身體的肌肉比例很重要，蛋白質則是組成肌肉的重要原料。蛋白質能幫身體奠定健康減重的基礎，有了肌肉，接下來才有雕塑身材的本錢。減重過程中還可以依靠其他營養素來降低脂肪吸收、加速脂肪分解，進而提升肌肉比例，如綠茶磷脂複合物、共軛亞麻油酸CLA，與水溶性膳食纖維都是能幫助你對抗油油的「享瘦」營養素。適當攝取，不但消脂效果更好，搭配運動與良好生活習慣，體質改善才能真正健康瘦！

減重小小兵 享瘦營養素

優質蛋白質——肌肉加速up

蛋白質是肌肉生成的重要原料，因此蛋白質要攝取充足，尤其是大豆蛋白質中胺基酸的種類與含量比例適當，容易被人體吸收、利用，被稱為優質蛋白質，也能避免攝取動物性蛋白質中過多的脂肪與膽固醇，是很好的優質蛋白質來源。

綠茶磷脂複合物——降低脂肪吸收

茶葉中含有豐富的植物營養素，有助於控制體重與體脂肪，而科學家研發出GSP (GreenSelect® Phytosome®) 專利先進技術的綠茶磷脂質複合物，讓人體更容易吸收利用，同時降低脂肪吸收、促進脂肪新陳代謝，並抑制脂肪合成，不讓體脂肪增加。

共軛亞麻油酸CLA ——加速脂肪燃燒

CLA能降低身體儲藏脂肪的能力，並促使已儲存的脂肪轉化為能量，很適合想利用運動來減重維持身材的人使用，因為CLA要發揮作用，必須先有熱量的消耗，若能食用含CLA的營養補充品再搭配適當運動，效果更顯著。

水溶性膳食纖維——吸附油脂排出體外

水溶性膳食纖維具有吸附油脂、膽固醇的獨特能力，且無法被人體消化吸收。適度食用有助減少食物油脂的吸收率，並將食物中的脂肪與膳食纖維一起排出體外，降低體內脂肪囤積。



完美新娘美肌術

SECRETS FOR PERFECT BRIDES

從相遇、相知、相戀……每個女人都期待，能與深愛對方的他互相許下「Yes, I do.」的幸福約定！就在手牽手步上紅毯那一天，完美新娘美肌術，讓妳在最珍貴的時刻展現最完美的自己，不只如此，還要讓身邊的他眼中只有妳！

FORWARD BEAUTY

ARTISTRY

精準擊黑 透白發光肌

LUMINOUS BEAUTY

為什麼美白對準新娘而言如此重要？有經驗的新秘會告訴你：當肌膚白淨透亮時，無需厚妝厚粉，一點點修飾與色彩妝點，就能讓你看起來麗質天生。不過美容專家也提醒，切勿臨時更換平日沒用過的保養品，否則面對結婚、約會……等重要場合，若皮膚適應不良，反而弄巧成拙。因此建議準新娘將美白保養加入日常護膚程序中，加強掃除黑色素，養出白淨透亮的肌底，當婚期逼近時，也能大大減少花容失色的窘況！



1 喚醒嫩白肌底

通常曝曬過量陽光或有斑點的肌膚，角質層經常處於代謝失衡的「過厚」膚況，第一步先著重於保濕透亮打底，就像是幫肌膚開胃，後續美白保養更能發揮絕佳功效。

光感煥白調理露
訂貨代碼：4146

2 全面美白速攻

若預算有限，那麼美白精華液絕對是所有品項的首選！因為飽含高濃度的美白成分，如公認有效的維生素C醣、近來很夯的珍珠蛋白萃取，能夠深入肌膚層層作用，由內而外光透亮白。

光感煥白精華 訂貨代碼：4147



3 養出水嫩透亮

尤其酷暑將至，動輒爆表的高溫使得大多數人白天在辦公室內開空調，晚上回家繼續吹冷氣，導致肌膚乾燥缺水、失去光澤。建議白天搭配較清爽的美白乳液、晚上以美白乳霜加強滋養修護，才能展現淨白水嫩好膚質。

光感煥白乳霜
訂貨代碼：4149

4 撐起抗陽防護傘

卯起來美白卻功虧一簣？最大主因在於忽略了勤做防曬。當肌膚受到紫外線照射，容易導致曬黑、長斑、光老化，因此別忘了選用高防曬係數的防曬乳抵禦熱情的豔陽，才能高枕無憂成為白晳無暇的新娘。

光感煥白CC霜
訂貨代碼：3511

加速修護 嫩彈無痕肌

ULTIMATE BEAUTY

時下不少準新娘會選擇微整型或醫學美容，好在婚禮當天成為更美的新娘。然而這些療程通常需要數次才能達到最佳效果，且肌膚需有充裕的恢復期，若出現不可預期的術後副作用，可就得不償失了！如果你沒時間三不五時跑診所做療程，或擔心副作用，那麼以醫美等級的居家保養品，於婚禮前一個月密集微調美麗，是節省時間和荷包的最佳選擇！

肌因14活膚組
訂貨代碼：4134



毛孔緊緻精華
訂貨代碼：4155



煥膚面膜
訂貨代碼：4126



密集保養TIPS

為了籌備婚禮，準新娘常常因為煩擾的情緒，讓肌膚失去了原有光采，甚至毛孔也越顯粗大，此時建議透過每周雙星療程，早上使用毛孔緊緻精華，晚間敷上煥膚面膜，經證實毛孔緊縮與肌膚光滑度可加倍21%，有了好膚質，上妝自然服貼又漂亮。此外，還可搭配密集修護救星No.1的肌因14活膚組，媲美脈衝光的微整功效，幫你喚回彈嫩緊緻的年輕美肌！

驚豔全場 無瑕新娘妝

FLAWLESS BEAUTY

終於到了婚禮當天，一切的努力保養都是為了這天的完美呈現！婚禮前1~2天不妨寵愛自己，先做個舒壓SPA，別讓籌備婚禮的疲憊壞了臉色。上妝前可先敷保濕面膜提升水嫩感，上妝時切勿濃妝豔抹，選擇適合自己的色彩、化繁為簡的優雅偽素顏是呈現無瑕新娘妝的絕招！先以絲緞光感粉底液營造輕透底妝，再以經典四色眼影堆疊出立體眼妝，接著用經典純色頰彩刷出似有若無的嬌羞好氣色，最後以經典純色唇膏勾勒一抹水嫩美唇，無懈可擊的新娘妝大功告成！

經典純色頰彩
星光桃
訂貨代碼：3527



經典四色眼影
芭蕾可可
訂貨代碼：3525



經典純色唇膏
珊瑚
訂貨代碼：3496



絲緞光感粉底液
SPF15/PA++ 2號
訂貨代碼：3537

清新造型TIPS

什麼樣的新娘髮型最能擄獲人心？不管是耐看的優雅包頭、自然鬆柔的編盤髮，或是帶有些微空氣感的浪漫長捲髮，善用SATINIQUE造型系列，就能隨心所欲打造優雅迷人的新娘髮型！



時尚造型霜
訂貨代碼：3129

安麗
HOPE MAKER
安麗希望工場慈善基金會
Amway Hope Maker Charity Foundation



慢啼寶貝躍上舞台 演出生命奇蹟

慢是應該的，因為每個人有不同的生命節奏；等待是應該的，因為壓軸總是要耐心等待與細心呵護。慢啼寶貝們的成長，讓我們看見生命的奇蹟。

安麗希望工場基金會所舉辦的「追夢計畫」協助台灣不同領域的孩子們擁抱夢想，2015年追夢得主台中弘毓基金會，為協助遲緩兒擁有屬於自己的舞台、建立孩子們與社會互動的信心及能力，特別成立了「慢啼寶貝茄寶兒童劇團」。他們的努力與夢想打動了許多人，今年透過基金會的追夢計畫，這些孩子們不但有完整的戲劇訓練，並將登上舞台表演。慢啼寶貝們細膩的感情、投入的演出，勢必讓人感動。

期待慢慢長大

從事社工已經十多年的台中弘毓基金會梁斐芸主任提到慢啼寶貝們就像講到自己的孩子般，每個人的特質在他眼中都是好美好美的優點。她說：「照顧遲緩兒必須要有很大的耐心與陪伴，不只遲緩兒需要陪伴，照顧者像是父母們也需要大家的陪伴與紓壓。」回首自己照顧遲緩兒的經驗，梁主任表示：「你會發現孩子會有改變，雖然很慢很小，但依然讓人欣喜。」

她曾照顧一位有多重複雜症狀的遲緩兒，從

七八個月大陪伴到孩子八歲進小學。梁主任指出，那孩子一出生就有唐氏症、心臟病，起初

孩子的父母甚至因為擔心不會照顧而不敢接小孩回家。後來經歷調適、學習，慢慢把孩子養大，孩子到了六歲才會叫媽媽。但經過家人、社工的輔導與照顧，一步一步跟社會接軌，雖然八歲超齡就學，但沒錯過教育。梁主任說：「要對孩子有信心，也要能體貼照顧者，尤其是媽媽們的心。慢啼寶貝會帶給人許多驚喜。」

欣賞孩子的美好

梁主任亦點出遲緩兒的父母要承受許多身心壓力，不少父母親的付出更讓人動容。今年加入慢啼寶貝劇團的諺諺，因為爸爸媽媽的陪伴和外在資源的輔導而在行為上有許多改變，原本不喜歡音樂和節奏，但在老師的導引下，現在可以跟上音樂。諺諺的父母親有感而發的說：「沒有人是全面的，他有弱的地方，就會有強的地方，





慢啼寶貝表演場次

7月30日(六) 15:00-16:00	• 台中市東勢國小
7月18日(一) 10:00-11:00	• 台中市西區台中育嬰院
8月28日(日) 15:00-16:00	• 台中市后里區立活動中心
9月11日(日) 15:00-16:00	• 台中市龍井區公所
11月5日(六) 15:00-16:00	• 台中市大遠百



當更全面的看一個孩子，更能欣賞他的好。」諺諺的媽媽也建議其他照顧者可以多參考社會團體提供的資源與課程，透過不同的活動能讓孩子有不同的刺激，慢啼寶貝的戲劇活動即讓家長看到孩子的改變。

天生演員展長才

弘毓慢啼寶貝劇團今年招募了18名遲緩兒新團員，其中小好被視為天生演員，她很容易融入角

色的情境。小好的媽媽表示，她是情感非常細膩的孩子，每每看到電視上有傷心的橋段或感人的劇情，思好就會流眼淚。因為發現孩子有這個特質，思好媽媽便帶孩子來參加劇團，在這個舞台上，思好有自由揮灑的空間，特質也可以讓更多人看見。

慢啼寶貝們將從七月底開始巡演，歡迎安麗夥伴呼朋引伴去欣賞他們的演出，感受以生命淬鍊出的動人表演。

愛心志工活動

用愛改變人生軌跡

一個好的事業可能改變自己的人生軌跡，也可能改變別的人生軌跡。梅花敦化教室的夥伴於4月齊聚在北海岸的金山活動中心，思考如何改變自己的未來，同時也不忘給予偏鄉弱勢小朋友溫暖。夥伴一起捐出十萬元，並由皇冠大使鄭家華代表捐贈予基金會。許多弱勢小朋友正因為這樣的捐助，有營養的晚餐與課輔的機會，甚至擁有改變人生軌跡的可能！

發揮己力 涓滴終能成河

成冠冠鼎中壢中心的夥伴每年都會於中心教室舉辦愛心活動。今年共有30位夥伴將家中的二手物品帶至中心參與義賣，義賣所得共計2萬多元，全數捐給基金會。中心負責人鄭貴祥指出，我們相信涓滴終能成河，每年的捐款，累積下來可以幫助很多需要的人。



- 1 梅花敦化教室夥伴由皇冠大使鄭家華代表捐出十萬元予基金會。
- 2 成冠冠鼎中壢中心的夥伴義賣所得全數捐給基金會。

換線守道義

勿以他人名義經營安麗事業



停看聽

每個人都不希望自己長期耕耘的成果，化為烏有；就像公司好不容易訓練出的人才，卻跑到別家公司服務般，令人沮喪！經營安麗事業也是如此，如果自己花時間、苦心栽培的夥伴，卻離開團隊，或離開後很快又跳到別的團隊去，一定會讓人很受傷，這不僅破壞了體系間的和諧關係，也會導致組織無法穩健成長。

因此，如果夥伴希望加入不同的團隊，也一定要在終止直銷權後，遵守至少停止六個月不活動的規定，若以人頭或他人之名義經營安麗事業，則已違反營業守則規定。唯有每一位安麗事業夥伴恪守營業守則的規定，尊重彼此的權益，維持體系間的和諧關係，大家才能在公平競爭的環境中，穩定發展自己的安麗事業。

營業守則 小提醒

4.9.1前直銷商及其配偶，因自願終止(退出或不續約)在其現有推薦人下的直銷權後，須至少停止安麗業務活動六個月以上，方得申請授權成為另一新推薦人之下手直銷商……在停止活動期間，前直銷商不得透過或以其父母、兄弟姐妹或其他人之直銷權來從事安麗業務，否則依本規定將視同未停止活動。

