

NATURALLY PLUS
展翅
Dream of Flying

2017 September 9 月號

創新

Innovation

NATURALLY PLUS
DASH 2018

創新價值

創新。創心。創薪

2018 DASH年會「創新價值」
擁有健康「新」優勢、幸福「心」希望、財富「薪」潛力

第三屆TLI巴黎獎勵旅遊活動 9/1起浪漫開跑

綠加利高雄分公司11年週年慶
實現上市櫃、前進中國、30億年營收的目標



綠加利幸福守門員

來自松延總經理的期許

董事兼總經理

松延光泰

拓展出第103個國家、地區、國籍「厄瓜多」

致力於引導全球邁向健康，綠加利透過健康促進之相關產品拓展出第103個國家、地區、國籍「厄瓜多」，並持續朝著全世界推廣邁進。

識霸、識霸明力多、活美水素水 連續7年「銷售業績No. 1*1,2」！

總是站在消費者的健康角度思考，綠加利持續不斷地創新及精進健康促進之相關產品為消費者建構全方位的健康防護網，也因此，綠加利總能引領健康最新趨勢，率先推出有益健康運作的相關產品。

繼「妍漾飲AND」在100天內熱賣10萬瓶以上、「新奧芮姬」成長率創下300%的「奧」人成績，近期，全球專案市場研究公司IPSOS(益普索市場研究)針對日本國內含有葉黃素、含氫水產品銷售情形做調查，相關報告指出，綠加利的主力商品「識霸」、「識霸明力多」、「活美水素水」連續第7年稱霸業界，勇奪日本國內市場同類商品「銷售業績No. 1」的殊榮，也再次證明綠加利的產品擁有市場性、獨特性，符合所有人的健康所需的全方位營養補給，正因此，才能歷久不衰，持續引領健康潮流，穩居市場領導品牌地位。

國際頂尖研究科學家來台分享 最新妍漾飲、含氫水的研究報告

為了讓大家透過綠加利的產品將健康發揮最佳功效，綠加利也在近期邀請國際頂尖研究科學家來台分享最新妍漾飲、含氫水的研究報告及論文，從中讓大家對於產品的營養成分有更深入的

了解，並透過國外最新的人體和動物臨床實驗結果，來了解產品成分可對全身健康產生重大幫助的進展，藉此，讓大家可以透過預防保健來為健康儲值！

全新「GO GO JAPAN」、 「TLI法國」獎勵旅遊活動即將登場

而本會期兩大重大獎勵旅遊活動「GO GO JAPAN」、「TLI杜拜」於8月底劃下完美句點，而接續新會期的「GO GO JAPAN」、「TLI巴黎」獎勵旅遊活動也即將登場。

這兩大獎勵旅遊不單只是海外的精緻旅遊活動，其中，「GO GO JAPAN」還是場開啟人生重要轉變的旅程，透過這場日本的朝聖之旅，將讓人掌握最新的時代趨勢，更因此擴大國內外的事業版圖，進而邁向成功來改變人生運勢。

而TLI則是組織拓展的一個重要旅程，領袖不單要自己達成目標，也要幫助伙伴達成目標，一起共創、共享榮耀。

相信經由國際頂尖研究科學家來台分享產品的最新專業知識，大家分享產品的力道將變得愈來愈強，很快地，綠加利將會拓展出第150個國家、地區、國籍，同時，也會有更多的伙伴達成新會期的「GO GO JAPAN」、「TLI巴黎」獎勵旅遊活動，改變自己和伙伴的人生。

※1 2010年～2016年日本國內含有葉黃素的營養補助食品市場中品牌別銷售業績NO.1。（識霸以及識霸明力多的合計販賣業績）

※2 2010年～2016年日本國內含氫水市場（製造機器及營養補助食品除外）中品牌別銷售業績NO.1。
以各種公開情報以及主要對象企業所做的調查為評估基礎。（根據IPSOS公司於2017年8月所作的調查）



特別企劃 Monthly Special

- 03 **2018 DASH年會「創新價值」**
擁有健康「新」優勢、幸福「心」希望、
財富「薪」潛力



最新焦點 Focus

- 05 **第三屆TLI巴黎獎勵旅遊活動**
9/1起浪漫開跑
- 07 **綠加利高雄分公司11年週年慶**
實現上市櫃、前進中國、30億年營收的目標
- 09 **挑戰健康與美容極限**
AND讓美「妍」再現、YOUNG活力
- 11 **掌握「氫」春關鍵**
還原健康正能量



健康補給站 Health Tips

- 13 **補充營養素 逆轉脂肪肝**
- 15 **撫平歲月痕跡**
秋季強化肌膚補水保濕
- 17 **養生又美味**
「普力活BB金瓜米粉」吃出營養力



綠加利網絡 Network

- 18 **寰宇報導 世界連線**



成功關鍵 Success Story

- 19 **美髮業老闆張金鍛**
重寫人生腳本
透過綠加利找回健康活力
- 20 **營建公司老闆李進財**
掌握台灣未來主流事業
透過綠加利打造財富及健康新榮景
- 21 **補習班老闆謝紹仁**
發揮助人最大威力
透過綠加利讓人掌握健康、財富關鍵

- 22 **橡膠園老闆吳繼威**
找到未來方向
經由綠加利看見希望的曙光



邁向成功之路 Access to Success

- 27 **說好故事，做好事業**



綠加利快訊 Information

- 28 **菁英出列 達成者名單**
提供會員每月最新消息、重要須知及注意事項，請您參閱。

發行人/名越隆昭

發行地址/綠加利股份有限公司

40360台中市西區英才路530號21樓

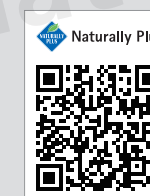
服務電話：0809-061-000

編輯群/綠加利股份有限公司企劃課

http://www.naturally-plus.com

台灣郵政台北誌字第670號執照登記為雜誌交寄

中華民國97年9月創刊 版權所有 翻印必究



創新

Innovation

NATURALLY PLUS DASH 2018 「創新價值」

突破過往，創新讓你我擁有健康「新」優勢、
幸福「心」希望、財富「薪」潛力的生命價值！

創新 是健康生命力的
突破！

創心 是幸福競爭力的
昇華！

創薪 是財富薪動力的
爆發！

去年

綠加利引領伙伴透過互助合作的關係一起「WIN-WIN-WIN，共創三贏，迎向全球」，共創、共好、共享美好的人生。

今年

綠加利將秉持「日新又新、精益求精」的精神，創新健康、財富、幸福價值，透過一連串新思維來「贏」「新」，以突破傳統的策略、作為，來引領健康「新」風潮、傳遞揪感「心」的幸福、綻放財富「薪」價值。

1/13 DASH創新年會--

「創新價值」，綠加利和你一起再創輝煌，
轉動大未來，打造全球新動力！

2018 TLI PARIS



※ 圖片僅供參考，不代表行程中之既定景點



Top Leadership Invitational

於 2017年09月至 2018年12月 的活動期間內，

達成獎勵條件的優秀會員們，

將受邀參加2019年”巴黎TLI頂尖領袖研討會”。

2018 TLI PARIS

2017年9月
~
2018年12月

參加資格

① 達成以下任一條件 ① 同一名義限達成一次

《條件一》 成就直推：達成條件都限同一位置，可不連續達成

曾經達成次數	0次*1		1次*2		2次*3		3次*4	
達成方式	*5 完成直推	完成成就	*5 完成直推	完成成就	*5 完成直推	完成成就	*5 完成直推	完成成就
次數	6	3	8	4	10	5	12	6

*1 TLI初次達成：從未達成過WLI獎勵旅遊者

*2 TLI達成1次：參與一次旅遊（「WLI2010~2015達成任意一次」或「關島TLI2016」或「杜拜TLI2017」）

*3 TLI達成2次：參與兩次旅遊（「WLI2010~2015達成任意一次」或「關島TLI2016」或「杜拜TLI2017」）

*4 TLI達成3次：達成「WLI2010~2015達成任意一次」且「達成關島TLI2016」且「達成杜拜TLI2017」者

*5 直推：「直推10位不含BC」或「直推12位含BC」

《條件二》 星鑽晉昇：在活動期間中，挑戰星鑽達成一次即達成！

初次
達成星鑽星鑽晉昇
(基準：過往最高星鑽數)
1星→3星→5星→7星→9星初次
達成CFC

《條件三》 星鑽維持：在活動期間中，維持過往最高星鑽數 3期！

注意事項

1. 達成名額不得轉讓。因個人因素無法參加者視同放棄，不另受理折抵現金或商品…等之要求。
2. 所有招待之獎勵活動項目，以公司安排為主，若有其他個人之消費或個別要求所產生之費用，應由達成者本人自行負擔。
3. 達成者填寫報名表同意前往後，若因可歸責於己之事由而無法前往時，已產生之必要費用及損失由達成者本人負擔。
4. 活動結束後若因退貨、解約、變更方案或任何其他因素而影響達成標準時，綠加利公司將追回所有相關費用。
5. 綠加利公司保有取消、修改、解釋活動內容之權利，若有未盡事宜公司將另行公佈。
6. 依國家所得稅法規定，營利事業招待經銷商或客戶國內外旅遊，應依所得稅法第89條第3項規定列單申報主管稽徵機關及填發免扣繳憑單予接受旅遊招待之經銷商或客戶，該等經銷商及客戶亦應相對列報「其他收入」或「其他所得」，併計營利事業所得額或綜合所得總額，課徵所得稅。

綠加利高雄分公司 11年週年慶

Kaohsiung

實現上市櫃、前進中國、30億年營收的目標

綠加利深耕高雄11年，引領南台灣鄉親「迎向健康」、「營得財富」、「贏享幸福」，讓大家經由綠加利的事業版圖來實現屬於自己的夢想拼圖！也因為伙伴們對綠加利的確信，願和公司一起同步前進，造就綠加利高雄分公司不斷地成長茁壯，業績及會員人數逐年創新高！綠加利高雄分公司特於8月19日舉行11週年慶活動，營業部代理經理黃心傑(Jack)代表綠加利公司許下實現上市櫃、前進中國、30億年營收的目標，也期盼大家經由綠加利一起共創、共享、共好的璀璨人生！

在綠加利高雄分公司11年週年慶也特別邀請CFC世界大使鄧卉沂、萬采榮、李朝良、顏煥臻、蔡蓬瀛到場同歡及分享他們經由綠加利在健康、財富、幸福上的轉變及成長，讓南部的伙伴對公司的商品及發展更加確信與驕傲。

CFC世界大使鄧卉沂祝福綠加利業績長紅

翡翠精品服飾店老闆鄧卉沂因健康莫名出現問題，在尋求良方時接觸到綠加利，不但恢復健康，更激發潛在的使命感及責任感，找到更有意義的人生價值，在帶領伙伴走向精彩人生的過程時，更創下許多傲人的紀錄，包括：榮獲N1GP 高峰級冠軍，並創下兩年達成CFC世界大使，改寫台灣CFC世界大使達成的紀錄，在高雄分公司11年週年慶，鄧卉沂許下高雄分公司業績長紅，而每位綠加利的家人們都能健健康康、生命豐盛長青的願望。

CFC世界大使萬采榮祝福綠加利成為百年企業

過去，萬采榮是台灣韻律體操國家代表隊的總教練，在30多年的運動員生涯，她從金牌選手蛻變為冠軍總教練，在人生高峰時，醫生告知她的健康嚴重失調，為了健康，她放棄退休俸，退出國家隊。在人生低潮時，萬采榮遇見綠加利讓她再次翻轉人生，不但找回健康，還首創雙CFC世界大使殊榮，以及拿下N1GP高峰級第二名榮耀，綠加利讓她的生命更加豐富精采！在高雄分公司11年週年慶，萬采榮許下綠加利能成為百年企業、屹立不搖的願望。



CFC世界大使李朝良祝福綠加利成為業界第1名

因為小孩的相繼誕生，伴隨而來的龐大生活開銷壓得李朝良無法喘息，偏偏上班族的薪水就像一潭死水動也不動，李朝良縮衣節食及開闢財源，但投資相繼失利，慘賠數百萬，讓生活更是雪上加霜！遇見綠加利，讓他從入不敷出的平凡上班族，華麗地飛躍人生，實現讓小孩受更好教育、每年多次出國、買名車的夢想，還成為南台灣本土CFC世界大使，李朝良有感而發表示，沒有高雄分公司就沒今天的李朝良，也因此他要傾全力協助公司達成2020年IPO上市櫃、30億年營業額、業績第一名的目標。



CFC世界大使顏煥臻祝福綠加利能帶領大家步步高升

過往，顏煥臻從事美髮業，每天要工作16個小時才能賺到30萬月收入，因為遇見綠加利而看到未來的產業趨勢，進而選擇轉換到健康產業，在加入綠加利4年就讓她創造百萬月收入，並讓她勇奪《商周》頒發的「王者之王」寶座，現在，她的月收入已超過250萬以上，顏煥臻認為，「綠加利就是我們最好的機會，透過以愛傳愛來實現人生夢想，還可藉此走向國際與世界接軌。」顏煥臻深信綠加利能成為世界傳直銷的一股清流，能帶領所有伙伴在健康、財富、幸福都能步步高升，她期許綠加利能成為永續經營的百年企業，讓所有伙伴代代相傳，成為最棒的家族事業。



CFC世界大使蔡蓬瀛祝福綠加利愈來愈棒

「若沒簽申請書就要寫遺書，」人稱蔡爸的蔡蓬瀛在分享的過程中常以詼諧的口吻講出這句話，震撼了現場的伙伴。在70年代台灣經濟蓬勃的黃金時代，身為超級業務員的蔡蓬瀛把賺到的錢全投入房市，快速累積財富，為自己創造億萬身價，在48歲前擁有上億資產，出國是唯一消遣，但後來他在股市狠跌一跤，不但慘賠積蓄，還負債6000萬，經營綠加利讓蔡蓬瀛成就11個國家的跨國事業，不但還清負債，還拿下首位榮獲百萬美金的殊榮，蔡蓬瀛認為，「綠加利如同一艘航空母艦，載著希望及財富和健康到世界各地，讓人獲得成功的人生。」他也祝福綠加利愈來愈棒。



在歡慶綠加利高雄分公司11年週年慶的同時，高雄分公司也準備精采的OPP說明會，透過重量級的CFC世界大使分享綠加利的產品及事業，以及領袖們的見證分享，讓南部的鄉親們掌握到成功經營的訣竅，此外，社員及講師也精心準備精美特製蛋糕、普力活料理、老少咸宜的趣味小遊戲，與大家同歡，讓大家收穫滿滿，對未來有無限的動力蓄勢待發。



AND讓 美「妍」再現、 YOUNG活力

妍漾飲AND推出100天即熱賣10萬瓶以上，綠加利再次寫下銷售奇蹟，讓健康促進之相關產品的新成員在許許多多人的健康上發揮強大的成效，為歡慶妍漾飲熱賣，以及對健康產生正面的能量，綠加利特於7月28、29日分別在高雄、台中分公司舉辦『美「妍」再現、YOUNG活力』AND講座，讓更多人可深入了解產品的美麗與活力的魅力關鍵，啟動健康正能量！

本次「AND講座」由綠加利推進部協理井山智幸主講，活動中還特別邀請有「美麗與活力開創者」及「飲食療法先驅」之稱、現職株式會社Nutrition Act代表取締役社長石川雅仁擔任特別來賓，分享他對妍漾飲能產生美力與活力的獨特見解。

石川雅仁穿梭世界各地發掘植物潛在力量的元素

講座一開始，井山智幸特別介紹催生妍漾飲的重要推手石川雅仁出場，井山智幸補充說明指出，在日本，石川雅仁還有「會飛科學家」的稱呼，因為他的護照上蓋滿55個國家的戳章，主要是為了找尋對健康有益的植物而在世界各地穿梭，也因此發掘植物潛在力量的元素，經研究開發出集結美力與活力的全新概念的智慧機能飲品「妍漾飲AND」，他也希望各地的人都可藉由這項對健康促進之相關產品，在邁向潛在生命的過程中，天天都能擁有美力與活力的正能量。



「嚴選獨特成分」與「化學科技」發揮美麗與活力極限

為何妍漾飲可一次實現「美麗」與「活力」的願望，達到全方位補給？井山智幸指出2大關鍵元素，「嚴選獨特成分」與「化學科技」。

何謂「嚴選獨特成分」？主要是由石川雅仁從世界各地精選有效成分，並以最新的營養補給為基礎來架構「美麗」與「活力」的健康金字塔，其結構如下：

1 活力的基礎：

蛋白質、碳水化合物、脂質為身體構成的必須營養素。其中，蛋白質是除了水分之外，為人體含量最多的物質，大約占體重的20%，從臉、頭髮、皮膚、手、腳、指甲等身體各部位，到荷爾蒙、神經、血球、抗體、肌肉、器官等內在組織，都是由蛋白質所組成，是每個人維持生命不可或缺的營養素，也因此，蛋白質攝取較多時，活力能維持較高的狀態，而妍漾飲精選營養滿分的大豆胜肽成分，以肽的方式讓人們容易攝取到蛋白質，以滿足身體各部位及內在組織所需的活力基礎營養素。

2 活力支援：

維生素、礦物質為支援基礎營養素的必須營養素。妍漾飲內含菸鹼酸、維生素B2、維生素B6、維生素C+西印度櫻桃、葉酸、鋅等維生素及礦物質。另外，還添加台灣限定元素：姜辣素、薑烯酚，可厚實健康活力存摺。

3 呈現美麗與活力的特別成分：

就是植物力量，包括：5大嚴選莓果、AC-11。妍漾飲嚴選來自北歐的「越橘」、歐洲及南美的「覆盆子」、中亞的「沙棘」、紐西蘭的「黑醋栗」、南美的「智利酒果」，石川雅仁指出，嚴選這5大莓果有一共通性，那就是要符合在嚴苛環境下所生長的因素，像是種植在嚴寒、乾燥的大地，受到強照日曬、劇烈氣候變化等，也因為飽受大自然的考驗，所以植物具有抵抗嚴苛環境、堅強的自我防禦及保護力量。

此外，妍漾飲還內含自貓爪藤樹皮中萃取而來的AC-11成分，現為頂級保養品中的重要成分之一，石川雅仁指出，生長於南美亞馬遜地帶的貓爪藤，歷經2000年以上從嚴苛環境中不斷競爭而生存至今，造就獨特的強韌生命力，並蘊含特有的生命元素，被當地人稱為「雨林中的神聖草藥」，經DNA權威Dr. Pero花費30年以上的研究、探索超過250種以上的植物，才發掘「AC-11」的秘密，經研究及實驗發現可提高肌膚的代謝基礎，進而達到美容及健康的效果，也被美國FDA首次受理其功能宣稱。

妍漾飲具有高濃度的美麗與活力成分

含有40、50種成分的妍漾飲採化學科技的研發技術，透過調配順序、粘度、特殊機械的使用，讓每種成分均勻溶解及分散於液體中，也因為濃度一致，才能讓產品有穩定性，同時採用獨特的多醣類建立液體中的網目構造、抑制大豆胜肽和多酚的凝集改善沉澱，讓產品具有安定性，此外，還針對每個問題點找尋可抑制的原料來調整整體的平衡！也因此，妍漾飲才能跨越溶解性、安定性、風味等各種障礙，讓妍漾飲具有高濃度的美麗及活力的營養素，同時，還具有好風味。

集中與持續飲用妍漾飲才讓美麗與活力發揮最佳的健康運作

石川雅仁也特別分享妍漾飲最適合的攝取方法，如下：

每日集中補給以提升
隨年齡而衰弱的力量

依照特別的日子或健
康狀況再次集中補給

井山智幸指出，集中與持續飲用妍漾飲是非常重要的！為了讓美麗與活力發揮最佳的健康運作，在晚上10點或睡前1小時前飲用妍漾飲是最佳時間，因為喝完後，當身體進入睡眠狀態開始進行自我修復時，妍漾飲內含的營養素可以有效協助健康運作，發揮加乘的美麗與活力作用。

掌握「氫」春關鍵 還原健康正能量

為了讓台灣的民眾能了解到含氫水對健康的益處，以及日本人愛喝含氫水的原因，綠加利特於8月11、12日分別在台北科技大學中正廳、正修科技大學正修廳舉辦掌握「氫」春關鍵水素講座，讓大家透過含氫水來還原健康正能量。

本次舉辦的「水素講座」在北、高地區分別由綠加利推進部協理井山智幸、營業推進團隊協理葉淙麟主講，並特別邀請有日本含氫水研究權威專家、「含氫水之父」太田成男博士擔任特別來賓，分享最新的含氫水研究報告及論文等最新發展。



氫是未來重要能源也被廣泛運用在醫學用途

水素是日語，意指「氫」的意思，所以，水素水也被為「氫水」。氫是一種化學元素，也是重要的工業原料、未來能源、最清潔的燃料，同時，也被廣泛運用在醫學用途，以及促進健康、美容等氫醫學領域。

不好的活性氧易引發各種健康問題

有人說，「氧是生命能量的來源，因為它是細胞產生能量不可或缺分子。」然而氧氣若太多很容易轉變成高活性且不穩定的自由基，井山智幸指出，尤其遇到下列情形都會讓體內活性氧增加：



井山智幸指出，從許多的報導及醫學研究報告也指出，隨著體內不好的活性氧增加，容易引發各種健康問題。

含氫水具有選擇性還原、迅速的擴散性、反應物無毒的特性

其實，活性氧只是一種總稱，有好的也有壞的。相對於氧的不安定性，氫則是種安定的元素，兩者的結合可讓健康產生和諧的狀態。含氫水具有「選擇性還原」、「迅速的擴散性」、「反應物無毒」的特性，也因此，不會除去對身體有幫助的活性氧，此外，因為氫是最細小、且能超高速移動的原子，透過水作為載體，氫氣可經由血液循環通過生物膜到達全身各角落，當遇到體內不好的活性氧時，會促使兩者產生化學反應變成水而排出體內，並不會產生有害物質，所以，氫氣水能成為體內潔淨能源，對健康產生重要的功效。

太田成男博士針對氫氣有益健康議題在《Nature Medicine》上發表

現今在全世界所發布的氫氣醫學研究總共約500篇的學術論文，其中，有20篇是以人體為對象的臨床實報告。從2005年起太田成男博士開始進行氫氣醫學研究，他曾以氫氣有益健康為題在2007年6月於全世界深具權威及名望的學術期刊《Nature Medicine》上發表論文，該期刊1個月只發行1冊，只刊載3篇論文，而此篇論文引發NHK、讀賣新聞、東京新聞、每日新聞等日本媒體高度關注及大幅報導，也引發大眾對含氫水的關注，並衍生出更多相產品，也因此，近年來，有很多的運動選手用氫氣和含氫水來照顧健康，而愛美的日本女性也經由含氫水進行美容保養。



含氫水運用創新的點子讓全身健康展現更好的運作

葉淙麟也指出，在2012年有一篇「含氫水是單純的蘇打水，還是萬靈丹？」的論文在《國際移植》科學雜誌中發表，論文發表者剛開始不相信含氫水對健康的益處，但寫完論文後改變了想法，論文發表者表示，含氫水的原理看似簡單，但卻運用創新的點子讓全身健康展現更好的運作，此外，其攝取方法也很簡單，容易讓人方便隨時飲用，然而含氫水的相關研究不單用在動物實驗上，在特定的動物身上得到良好的運作，同時，也被運用在醫療保健方面，這顯示只要每日攝取含氫水是對全身的健康有益！



含氫水被證實在科學上的效果與效能

去年開始，在日本有部分的媒體否定含氫水對健康的幫助，但太田成男卻從科學的角度來解讀含氫水對健康的運作，他表示，「我們的團隊及許多科學家相繼投入研究含氫水，而大家所發表的相關論文及臨床實驗報告都證實含氫水在科學上的效果與效能，尤其是以前含氫水是透過動物來做臨床實驗，現在已進入人體實驗，也同樣得到良好的全身健康運作，應證含氫水是對健康有益的！但現今氫尚未被認同為醫藥品，而被歸類為食品的含氫水也尚未申請標示為特定保健食品及機能食品，所以從法規上來看，氫氣及含氫水的效果與效能還未能取得政府機關的承認，也因此是不能被宣稱療效，但含氫水的銷售及飲用都沒有問題請大家放心。

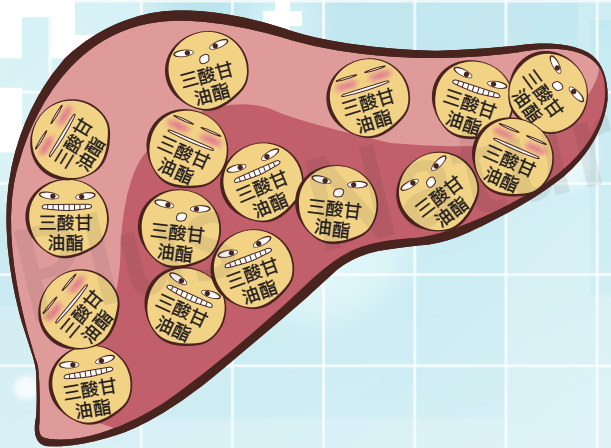
經由井山智幸、葉淙麟的精闢解說，加上太田成男所帶來第一手的含氫水在臨床實驗報告分享，現場與會者都有效掌握「氫」春關鍵，懂得如何還原健康正能量，讓健康能得到全方位的呵護。



補充營養素 逆轉脂肪肝

「我的脂肪肝出現紅字，真得太胖了，該好好減一減！」「我的脂肪肝也出現紅字，可是不胖怎也會？」某公司最近安排員工進行健康檢查，健診報告剛出爐，大家拆開一看脂肪肝出現紅字的比例超過半數，而根據某健檢中心所做的統計也指出，健診報告中紅字第一名就是「脂肪肝」！事實上，脂肪肝並非是過胖者的專利！若是因為營養不良、偏食等情形所造成體重過輕的情形，也會因為在日常飲食中蛋白質攝取量不足而導致脂肪肝的發生。

脂肪肝就是所謂的「肝包油」，是過多的三酸甘油酯堆積在肝細胞，正常的肝細胞中多含有少量的脂肪，約占肝重量的2-5%，當超過5%時，即稱為脂肪肝，而肝臟脂肪含量30%以下是輕度，30%~50%是中度，50%以上是重度脂肪肝。據媒體報導，肝病基金會曾對9000個上班族做超音波檢查，從中發現，罹患脂肪肝的比例高達43%，其中男性上班族更高達49%，媒體報導更直指，平均每3個成人當中就有1個人得到脂肪肝，已成為國人最常見的文明病之一。



脂肪肝常見成因

- ☒ 過度肥胖
- ☒ 糖尿病罹患者
- ☒ 長期多量飲酒者
- ☒ 高脂血症

營養不良也會造成脂肪肝過高

根據流行病學的探討，國人罹患脂肪肝最常見的原因，包括：過度肥胖、糖尿病罹患者、長期多量飲酒者、高脂血症，而少數則因為妊娠急性脂肪肝、藥物中毒，或是營養不良所引起。國人普遍認知脂肪肝只是因為過度肥胖所造，屬亞健康狀態，並非嚴重疾病，而不加予以理會，其實這樣的觀念並不正確，因為若長期有大量脂肪於肝細胞內堆積，是會讓健康受到影響，不可不防！

補充營養素KO脂肪肝

其實，「脂肪肝」的赤字情形是可以透過植化素，以及維生素B群、C、E來逆轉。

植化素

植化素被喻為21世紀最閃亮的營養新星，是植物為保護自己而演化出來的結晶，是一種『天然色素』，常見的植化素可分成六大類：包括類黃酮素、類胡蘿蔔素、有機硫化物、酚酸類、植物性雌激素及其他。而這些營養物質因為來自於植物本身對環境的抵禦力，所以對健康也有不同的幫助，以減少健康的負擔，可從各色蔬果中來攝取補充。

維生素B群

維生素B群是協助酵素代謝營養素的輔酶，能將體內所攝取的營養素轉化為身體運轉所需的能量，讓健康有更好的運作，也因此，有人說，『維生素B群是肝臟「加油站」』，而含有維生素B群的食物非常廣泛，可從各類蔬菜、水果、奶、蛋、豆、魚、肉及堅果類中來攝取補充。

維生素C

維生素C是一種存在於食物中的維他命，可作為營養補充品，能給予肝臟運轉時產生足夠的馬力及協助，而維他命C的攝取來源可從水果、綠色蔬菜、綠茶、桔子、芭樂、檸檬、蕃茄、柚子、柑橘、柳丁等補充。

維生素E

維生素E具有抗氧化作用、有助於減少自由基的產生，據美國國家糖尿病、消化系統疾病和腎病研究所高級顧問帕特麗夏·羅比克指出：「維生素E將成為對抗非酒精性脂肪肝的新武器。」維生素E的補充可從麥芽、大豆、植物油、堅果類、綠葉蔬菜中攝取。

除了透過營養素補充來逆轉脂肪肝，藉由有氧運動或是少油、少糖的飲食也是減少脂肪肝的有效方式。

體重BMI 指數計算公式

世界衛生組織建議以身體質量指數（Body Mass Index, BMI）作為衡量肥胖程度的標準，其計算公式是以體重（公斤）除以身高（公尺）的平方。

公式
正算

$$\text{體重(公斤)} / \text{身高}^2(\text{公尺}^2) = \text{實際指數}$$

公式
反算

$$\text{身高}^2(\text{公尺}^2) \times 22(\text{理想指數}) = \text{理想體重}$$

而國民健康署建議成年國人的BMI應維持在18.5（kg/m²）及24（kg/m²）之間，過輕、過重都有礙健康。

體重過輕

$$\text{BMI} < 18.5$$

健康體位

$$18.5 \leq \text{BMI} < 24$$

體位異常

過重
 $24 \leq \text{BMI} < 27$
輕度肥胖
 $27 \leq \text{BMI} < 30$

體位異常

中度肥胖
 $30 \leq \text{BMI} < 35$
重度肥胖
 $\text{BMI} \geq 35$



撫平歲月痕跡 秋季強化肌膚補水保濕

時序進入秋季，天氣雖然涼爽，但秋天的空氣卻因頻繁的大風而顯得異常乾燥，也因此造成人們的皮膚在秋天時容易缺水，原本Q彈的肌膚也因為水分的流失而變得皺巴巴，而產生出歲月的痕跡，也因此，秋天為肌膚補水保濕很重要，除了嚴選補水保濕功能的保養品，也可透過食物吃出水漾肌膚。

水是肌膚健康的「源」動力，也是美顏的保證，如果你的肌膚是屬於乾性，在洗臉後可選擇具有水前寺海苔萃取物、石榴果實萃取物、枇杷葉萃取物、維生素C誘導體等成分的化妝水來滋潤保濕讓角質層能充分補給水分，使肌膚從裏到外都能水水潤潤。

透過鎖水的同時並調理細紋

此外，也可透過鎖水的同時來調理細紋，精準補給美肌能量讓臉部肌膚恢復彈性，可選擇具有交替單胞菌發酵產物萃取、野燕麥精華、維生素A誘導體、玻尿酸Na等成分的修護精華乳來進行修護。

高效保水力為肌膚築起隱形防護網

而外出時，選擇LIPIDURE®(聚季銨鹽-51)、條斑紫菜萃取物等成分的隔離修飾霜為肌膚築起隱形防護網，做好全日防護紫外線及環境等各種傷害的防禦屏障，因上述成分具有高效的保水力，對肌膚的滲透性極佳，不但能維持肌膚的水潤健康，還能啟動肌膚防禦力，遠離傷害。

全身保濕及保養寵愛每吋肌膚

至於，身體的肌膚可透過洗澡的過程好好進行全身保濕及保養、修護，可選用含有葉黃素、AC-11、Lipidure®/聚季銨鹽-51、抗壞血酸磷酸鈉鹽、人蔘萃取物、摩洛哥堅果油、枇杷葉萃取物、地黃根莖萃取物、橢圓懸鉤子根提萃取物、覆盆子萃取物、保加利亞大馬士革玫瑰花蜜等成分的肥皂來寵愛每吋肌膚。

9種 補水食物發揮加乘的補水保濕效果

做好肌膚的基礎保養，除了用對保養品外，吃對下列9種補水食物才可發揮加乘的Q彈肌膚效果：



小黃瓜

台灣因氣候溫暖及土質因素，造就一年四季都可種植小黃瓜，其含水量達96.7%，是所有食物中最高。



蘆薈

含有大量的胺基酸、礦物質，是構成天然保濕的重要因素，被大量運用在保濕產品上，其含水量達96.7%。



生菜

富含維生素、微量元素的生菜擁有豐富的營養價值，不單超級低脂，其含水量達95.6%。



芹菜

含有維生素C、維生素K和葉酸的芹菜具有大量的膳食纖維，此外，其含水量高達95.4%。



水蘿蔔

其為十字花科植物萊菔的新鮮根，含水量95.3%。



蕃茄

全年生產的水果，含有豐富的胡蘿蔔素、維生素C和B族維生素等，其含水量94.5%，若和櫻桃、葡萄等食物搭配一起吃，補水效果更佳。



青椒

富含多種維生素和礦物元素，尤其是維生素C含量十分豐富，此外，其含水量也高達93.9%。



水梨

中醫認為，梨有生津止渴等功能，其含水量89%，在乾燥時節多吃水梨等白色食材，除了補水、抗燥，對健康好處多多。



葡萄

含有多酚類與花青素等營養素，被譽為世界四大水果之首，被中醫推崇為健康聖品，含水量84%，能幫助身體補充水分。

Health Tips 健康補給站

Health Tips 創意料理

營養又美味

普力活BB 金瓜米粉

吃出營養力

南瓜在成熟後，外皮由綠轉為金黃色，因而有「金瓜」之名，在東方成了招財進寶的象徵，而其莖到處攀爬結果的樣貌，也被民間習俗視為瓜瓞綿綿、子孫滿堂的吉祥之意。南瓜整顆都可以吃，從營養學的觀點來看，其富含各種維生素和礦物質、膳食纖維，其中，類胡蘿蔔素含量高而有「類胡蘿蔔素之王」的稱號，也因為營養價值高，全頁都是寶，堪稱「超級食物」。

雖然一年四季都很容易買到南瓜，但最好的產季是秋天，也因此「秋天到，南瓜俏」，南瓜，是秋天最好的食材，尤其立秋的氣候是由熱轉涼的交接節氣，更需要在此時好好地調養健康，從中醫的角度來看，秋天透過南瓜來養生有益健康的運作，BB仔也要在秋季透過食補好好活絡健康，而最簡單又美味的南瓜料理就是金瓜米粉，為了賦予這道傳統古早味美食新生命力，BB仔添加普力活BB，強化美食營養素，讓健康所需營養素活絡全頁。

「普力活BB 金瓜米粉」 作法大公開



• 材料 •

米粉240g、南瓜絲180g、
肉絲60g、洋蔥絲30g、
蝦米30g、香菇絲30g、
去油高湯適量。

• 調味料 •

鹽、昆布粉、糖各適量，以及
普力活BB 2包。

作法 1

取適量米粉放入水中泡軟，再放入滾水鍋汆煮約1分鐘，即撈起、瀝乾。

作法 2

把蝦米用水略為沖洗、瀝乾。

作法 3

在炒鍋中加2大匙油燒熱，把蝦米、肉絲、洋蔥絲、香菇絲、南瓜絲放入炒鍋中炒出香味，再加進去油高湯及調味料。

作法 4

等南瓜絲煮軟之後，再把米粉放入鍋中炒至入味即可。

品名	份量	熱量
普力活BB金瓜米粉	100c.c.	500卡

PS: 「普力活BB金瓜米粉」所建議使用的材料及調味料的比列，需依個人實際口感調整才能達最佳化。

識霸明力多 在港狂銷兩周年 蟬連香港暢銷產品冠軍座！

深受香港伙伴熱愛的識霸明力多在香港發售兩年！香港綠加利為慶祝這值得紀念的日子，特別邀請擁有美國自然醫學醫師執照、現任賀發研究機構亞太地區學術總監的傑夫博士(Jeffry Michael Strong)到香港來分享識霸明力多的獨特健康魅力，吸引眾多的伙伴到場，希望能藉此提升健康指數。

識霸明力多引進香港短短兩年，一直穩坐及蟬連香港暢銷產品冠軍寶座！傑夫博士指出，識霸明力多完整保有識霸中的6種類胡蘿蔔素的配方，傑夫博士進一步指出，類胡蘿蔔素基本上無法在人體內自行合成，若想攝取足夠的份量，就必須大量進食各種顏色的蔬果，但以現代人忙碌的生活而言，若想攝取足夠的分量是十分困難的，也因此，透過補充營養輔助品是一種有效的方法。

識霸明力多選用高效能的成分 以黃金比例配方配製而成

傑夫博士表示，識霸明力多除了擁有6種類胡蘿蔔素的獨特配方，還添加秘蘿素[®]，透過專業的製程將高效能的成分以黃金比例配方配製而成，也因此，讓許多人逆轉健康或是不斷提升健康層次。



秘蘿素[®]是由碧容健 加上山桑子萃取物所組合而成的。碧容健[®]萃取自法國濱海沿岸一帶，樹齡在30至50年以上的松樹樹皮，因該區一帶冷暖溫差劇烈，且受到紫外

線的強烈照射，因而孕育出堅硬、渾厚樹皮，蘊含珍貴的精華物質，因對健康及美容皆有顯著效果而聞名於歐洲。

山桑子內含營養豐富、成分獨特的花青素成分

而山桑子又稱歐洲藍莓、越橘，是生長在洛基山和阿爾卑斯山中高海拔的一種植物，山桑子果實萃取物富含各種生物類黃酮，其中，「花青素」是一因為營養豐富、成分獨特，被廣泛應用在健康食品上。

識霸明力多提升健康戰鬥力 寫下不敗銷售奇蹟！

傑夫博士運用眾多的臨場實驗為例證，以及藉由新的臨床實驗數據，為現場的伙伴說明碧容健[®]對健康的好處。在講座結束後，現場的伙伴對公司的產品有更深入的了解，也深信藉由識霸明力多可讓更多人提升健康的戰鬥力，進而寫下識霸明力多不敗的銷售奇蹟！



美髮業老闆張金鍛 重寫人生腳本

—— 透過綠加利找回健康活力

小時候家境不錯，卻因為不愛讀書，而讓張金鍛大字不識幾個，但不想靠家人一輩子，張金鍛在18歲時選擇學習美髮，憑著一技之長謀生，一眨眼30年過去，雖然開了店當老闆，也賺了很多桶金，然而長時間的工作卻讓健康一點一滴流失，讓她開始無法工作，直到遇見綠加利，不但讓她重新找回健康活力，也讓她重寫人生腳本，用最健康方式來換取財富，集結眾人的智慧與力量來逐步成就自我理想與夢想。



營建公司老闆李進財 掌握台灣未來主流事業

—— 透過綠加利打造財富及健康新榮景

曾在機械、電子工廠服務擔任廠長、經理、副總等要職，李進財擁有百萬以上年薪的收入，和許多人一樣，他也有創業夢，和友人創業成立建設、營建公司，最高時曾擁有新台幣3-4億元資產，隨著2008年的全球金融風暴席捲世界，他的事業也遭到破壞性的重創，多年努力付之東流，遇見綠加利讓他掌握台灣未來主流事業，藉由愛用及分享來打造財富及健康新榮景，讓人生更加精彩。

李進財先生
新科終身成就

原本從住家到市場只要5分鐘，但這一趟卻讓張金鍛感到漫長有到不了終點的感覺，途中遇到鄰居侯爸爸，在他的協助下把購買的物品送回家。在了解原委後，侯爸爸分享綠加利的產品訊息，對於飽受健康之苦的張金鍛而言，有如看到健康曙光，急於為健康問題解套而馬上表達想購買產品的意願，但侯爸爸卻表示，「我沒有辦法幫妳買，妳要自己去綠加利公司聽說明會，在了解產品成分之後再決定要不要購買。」

綠加利讓健康、財富有依靠

從事美髮業的張金鍛因飲食及生活作息不正常，健康早就出狀況，她從28歲就透過保健食品來長期顧健康，在聽完說明會之後，張金鍛對於產品透過嚴選營養素以黃金比例配方調製而成，能全方位補充健康所需營養素，她覺得產品很棒！在聽完制度說明，她更加興奮，因為雙軌制、無限代、不歸零、享全球分紅等優勢，再加上，歷經健康浩劫，讓她無法長時間從事美髮工作，她覺得綠加利可讓她的未來更有依靠。

健康曾出狀況深刻了解營養素的重要性

張金鍛以兼職方式經營綠加利，她採一周一次進公司、團隊學習，不間斷為期3年，期間，聽完課就開始邀約親朋好友及客人，同時也透過活動來分享自己的經驗，因為健康曾出狀況，張金鍛深刻了解營養素對健康的重要性，也因此分享健康更有力道！經3個月就達成獨立循環。

Rally、Homeparty強化產品及事業的確信

當經營到第2年快上成就時，伙伴因忙於裝潢新屋而疏於經營，造就張金鍛另一邊組織萎縮，經她不斷跟進持續啟動伙伴經營的動力，也重新燃起對方經營的念頭，張金鍛指出，經營綠加利就是要不斷邀約和跟進，同時還要透過Rally、Homeparty等活動來讓伙伴對產品及制度有全方位的了解，以及凝聚向心力及一致的前進目標，她進一步指出，綠加利最特別的是無私的互助，也因此讓上述的活動產生很強的正向力道，也經由一次次的活動讓她的伙伴更加確信綠加利的事業及產品，大家一起不斷地前進。

勇於挑戰月入百萬的夢想

當從小看到大的鄰家小孩侯閔議達成CFC世界大使時，激勵到張金鍛勇於挑戰月入百萬的夢想，因為隨著年紀的漸長，為了未來老年的生活打算，她必需從現有的公寓房換購成無障礙、有電梯的大樓屋，讓自己有更好的晚年生活品質，為了實現目標，她努力達成終身及1星鑽的目標，今年底還要挑戰3星鑽的目標，經由綠加利，張金鍛改寫無學歷靠勞力打拚的人生，重要的是讓自己的晚年生活可以活得健康有尊嚴。

座右銘 不下車每人都有機會成功。

鼓勵 你一定會成功，因為我會助你！

白手起家，憑著自己的能力創造財富，卻被金融海嘯毫不留情地全盤吞食，讓李進財感慨萬千，好在有親朋好友的雪雪中送炭，緊要關頭，兄長即時與援讓他得以再次站起來面對人生，他暗自許下受人點滴必湧泉以報，有朝一日在能力所及的狀況下他也要幫助更多的人。

綠加利是一份利人利己零風險的事業

因堂弟媳要經營綠加利，堂弟希望李進財陪同前往綠加利深入了解及給予建議，李進財發現綠加利是一間顛覆刻板印象的傳直銷公司，不用投資、囤貨及送貨，沒有資金及人員管銷，而採雙軌制、無限代、不歸零讓人真正賺到錢，李進財內心直覺這才是真正的零風險、可創造持續高成長的權利性收入的事業，更令他內心澎湃激昂的是，經營這份事業可以幫助自己及他人創造財富與健康，同時可以將成功複製給伙伴，實現他想助人的願望，是一份利人利己、零風險的事業，不但能造福人群還能傳承給世代子孫。

公司及商品深具發展潛力

曾擔任日商公司廠長的李進財對日本人在產品製程堅持嚴格的要求以創造高品質的作法給予高度肯定，他深信綠加利的商品品質，加上堂弟及堂弟媳在食用產品後，健康都獲得幫助，而日本的健康產業又比台灣先進10多年，綠加利不論是公司及商品絕對深具發展潛力。李進財指出，以前對健康資訊缺乏，總以為每日規律的作息及運

動、均衡飲食就夠了，接觸綠加利之後，發現人們每日所攝取的食物營養素還是不夠，需要透過營養補充品才能補足每日健康所需營養，而全家人在食用綠加利的產品之後，健康也發揮良好的運作，經過半年的觀察，他決定啟動經營。

組織從桃、竹、苗延伸到美國、香港、大陸等國家

歷經新人啟動、OPP說明會、系統課、RALLY、潛能訓練等一連串課程的學習，李進財全方位了解產品及制度，他指出，每個人都有健康、財富的需求，同時，人人又渴望時間自由，可不受約束掌握自己的人生，而綠加利可一次滿足這3個願望，李進財在了解別人的需求，透過自己的專業來協助伙伴達成夢想目標，並藉由RALLY、定聚來凝聚伙伴的向心力，以及提供成長的養份，讓他的組織不斷成長，從桃、竹、苗延伸到美國、香港、大陸等國家。

成立基金會協助弱勢孩童 培育國家棟樑

在達成終身成就，李進財希望透過綠加利再創人生高峰，屆時，當收入超過百萬美金時，他將成立基金會協助弱勢孩童，讓他們順利成長將來成為國家的棟樑，讓社會國家的未來更美好，讓世界大同的理想實踐。

座右銘 健康快樂傳大愛，
和平富足道大同。

鼓勵 把愛傳出去讓更多人
成為彼此的貴人





補習班老闆謝紹仁 發揮助人最大威力

—— 透過綠加利讓人掌握健康、財富關鍵

投入補教業30年，謝紹仁諄諄教誨使學生獲益良多，還熱心助人，遇到學生家長沒錢繳補習費、健康情形不佳，她總是想辦法幫助對方，也因此，她不斷尋找可以助人的工具，而接觸到傳直銷，並藉此來助人，卻因為囤積太多貨，而面臨到產品大量過期的情形而慘賠退出，遇到綠加利，改寫她對傳直銷的認知，不用銷售、囤積，只需透過分享就可讓人獲得健康、財富、幸福，讓助人的力道產生最大威力。

受到母親樂善好施所影響，讓謝紹仁擁有古道熱腸的助人特質，她常常不計代價，不圖回報來助人，謝紹仁表示，在民國82年時接觸傳直銷業，為了幫助家人及朋友獲得健康及財富，在本業補教業很忙的狀況下，她仍撥空兼職，最高時曾衝到2000萬元的業績。

兼職經營傳直銷來幫助家人和朋友擁有健康及財富

隨著想要幫助的人不斷增加，也發生嚴重囤貨的問題，最後，囤積的商品全部過期，她幫學生一肩扛下，慘賠500多萬，從此告戒自己別再接觸傳直銷。

許多年輕人經營綠加利而擁有優渥的月收入

同事的母親看到謝紹仁每天吃瓶瓶罐罐的營養補充品，而建議她食用綠加利的產品，只要一罐既簡單又方便食用，因為曾在傳直銷跌倒，而婉拒2年，但最終礙於情面而捧場，謝紹仁透露，同事的母親持續傳遞綠加利，一來是為了她的健康著想，再則因為在綠加利看到許多年輕人擁有30-40萬元優渥的月收入，而她的兒子從事補教業卻只有10多萬元的薪水，希望兒子和謝紹仁能夠一起投入綠加利，來幫助更多人得到健康與財富。

制度無限代 組織任何一個人消費都與自己有關

初期，謝紹仁只和家人一起分享產品，直到有一天，自己拿起會員手冊看到點數介紹，十分好奇為何我介紹你、你介紹朋友，而你的朋友介

紹朋友，所有人都和我有關係，過往經營其他傳直銷，組織從第四代起都和自己沒有關係，為了解惑，她到公司詢問領袖，確認真得有關係。喜歡助人的她，發現綠加利的制度是個助人的好工具，她表示，「如果我是組織最下面的那一位，只要我努力所產生的點數都和上面的人有關，那可以透過自己的力量來幫助需要被幫助的人。」謝紹仁靠著助人的熱忱來經營綠加利，不斷在伙伴底下開分店，雖然有幫助到人，但她的組織規模並不大。

經營綠加利法則：「確信」和「行動」

靠著助人的信念在經營綠加利，長期下來也幫助到許多人，謝紹仁笑稱，「我可以不要分享綠加利，不過我一定要吃綠加利的產品，」在助人的過程中也讓她和她家人的健康補充到全方位的能量，在今年的1、2月達成1星鑽，3、4月達成終身成就，組織中有產生真正想要經營的人，她也從今年7月開始把時間留給伙伴，全力協助伙伴，她分享經營綠加利之道就「確信」和「行動」，她深信只要對公司的制度及產品確信，不斷地付出傳遞及分享的行動，她在2020年一定可以達成CFC世界大使的殊榮，讓更多的人透過綠加利掌握健康、財富關鍵。

座右銘 堅持做對的事！永不放棄！

鼓勵 透過綠加利助人，人生才有意義！
伙伴的話



橡膠園老闆吳繼威 找到未來方向

—— 經由綠加利看見希望的曙光

從事業務工作10多年，吳繼威擁有5、6萬元月收入，在人生邁入中年時，他卻對未來有不安定感，苦思要如何讓未來的退休生活無憂無慮，因緣際會而到泰國投資橡膠園及畜牧業，並和友人創立橡膠加工工廠，原來以為這是未來的希望所在，卻因為健康變調，而被迫熄滅希望之光，直到遇見綠加利，不但讓他的健康有好的運作，也讓他找到未來方向，也藉由分享幫助到許多人看見希望的曙光，從絕境中站起來。

在37歲以前，吳繼威從事潤滑油的業務工作，從飛機、直昇機、輪船，到大卡車、汽車、摩托車都是服務的項目，在他全省勤跑業務的同時，卻因為長期作息不正常、壓力大而讓健康埋下不好因子。

全省參觀綠加利被伙伴彼此激勵而感動

西方諺語：「上帝為你關一扇窗，必定會再為你開另一扇門。」當吳繼威和友人合資的橡膠加工工廠在運作半年後開始賺錢之際，他卻因健康因素回台休養而被迫退股，期間，他仍會去泰國處理獨資的事業，此時，前同事跟他分享有個生意可在泰國進行，那就是分享傳遞保健食品，但因傳遞訊息不完整而被他拒絕一年，但對方不斷跟進及邀約，並載著他全省參觀綠加利及組織的運作，雖然他看到大家彼此激勵而大為感動，但因健康因素，他單純選擇只當愛用者，泰國朋友看他食用而好奇詢問，經食用產品後，健康獲得良好幫助，也分享給母親食用，同樣讓健康獲得良好的回響，居然因此可以健康地參加孫女的畢業典禮。

分享綠加利訊息改變別人的命運

吳繼威有感而發地表示，過去賣過許許多多的產品，卻不如分享綠加利的訊息對人們可以產生這麼大的影響，還能改變別人的命運及協助實現願望，讓他開始思考是否要經營綠加利，剛好姊姊因產品的感動並看懂綠加利而決定啟動經營，也因此，他也做出經營的決定。

經營綠加利投資自己的健康還可享權利性收入

因為去泰國發展5年而疏於和台灣的親友互動，人脈也變少，加上在泰國的事業被認為投資失利，此外，又沒有醫療背景，在經營初期，被親友拒絕，只有過往生意上的伙伴肯捧場，但他以老闆的角度來看待綠加利事業，他認為，傳統事業需要用辛苦賺來的淨利不斷投資才能擴大成長，而經營綠加利只是投資自己的健康，僅需付出時間成本來分享、關心及協助伙伴，就有機會享有權利性收入及成就跨國事業，算是穩賺不賠的生意，他不斷以跟進及深挖的方式來開拓人脈，並以減少伙伴購買產品負擔為出發點來協助伙伴衝刺事業。

架構系統全面發展台灣、日本、泰國等事業版圖

吳繼威指出，綠加利是一個共創、共享、共好的事業，因為領袖的協助把人脈堆疊給他，讓他在1年就達成成就，受到去年GO GO JAPAN活動的激發，他決定衝終身成就，也因此衝出1星鑽的殊榮，為協助伙伴賺到錢，他許下明年底拚3星鑽的目標，引領伙伴一起往前衝刺，並幫助伙伴跟進伙伴，以及架構自己的系統來全面發展台灣、日本、泰國等事業版圖，也期待事業不斷蓬勃發展，讓自己有機會可以實現在泰國曼谷買樓的夢想。

座右銘 態度決定別人看你的高度。

鼓勵 綠加利非短跑而是一場馬拉松
需長期經營。
伙伴的話

吳繼威先生
新科終身成就



傳直銷產業邁向健康、幸福、財富的成功之路

目前世界上有170個以上的國家都在進行傳直銷活動的運作，而根據世界直銷聯盟(WFDSA)在2015年所做的全球傳直銷統計資料顯示，全球約有1億3,277萬的人正在參與傳直銷的活動，較2014年增加33%，而整體所創造的市場規模也高達1,837億美元，也較2014年成長7.7%，然而這些數值卻未計算中國大陸，由此可見傳直銷產業魅力及驚人的發展潛力！從這亮麗的成長數值也讓人了解到傳直銷事業是長久持續被世界所需要的。

時機歹歹，仍有產業逆勢成長，最明顯的就是傳直銷產業，據公平會所公布的傳直銷統計，至2015年底為止，台灣有超過253萬的傳直銷商，2015年一年大增38.7萬人，等於每10人有1人加入傳直銷，人數創下近3年新高。其實，這樣的整體產業榮景已持續7年呈現正成長，特別是在海外華人市場的成長率呈現不斷攀升的現象，以現今的東亞為核心來探究這數字背後的意義，透露出因高齡化時代的來臨造成「年金制度」、「社會保險制度」等體制問題，導致政府財政負擔加重的情形，而透過傳直銷產業可讓人口老化所造成的國家財政及社會、醫療等問題獲得最健康的解決。

而傳直銷產業為何有如此的影響力？《展翅》月刊將從9月月刊起，透過小綠、阿加、莉莉三位傳直銷從業人員，以漫畫、專欄的方式，帶領你進入傳直銷產業領域，深入了解傳直銷產業及獲取成功方程式，進而邁向健康、幸福、財富的成功之路。

小綠 Green 直銷界一哥 35歲

- 學/經歷：研究所/工程師
- 夢想：五子登科
- 座右銘：深信只要努力就會成功
- 實際主義者
 1. 個性穩定，喜歡定訂規則。
 2. 嚴謹認真，凡事都會腳踏實地努力耕耘。
 3. 自我意識強烈，個性好勝、喜歡改變且討厭現況，為組織的火車頭。

阿加 Aqa 直銷界新秀 27歲

- 學/經歷：大學/業務
- 夢想：擁有時間及財富自由
- 座右銘：以成功的事實證明自己的能力
- 冒險精神者
 1. 有強烈的好勝心，勇於向未知領域挑戰。
 2. 喜愛玩樂、有冒險精神。
 3. 個性多變，喜歡追求新的事物，時時充滿活力熱情。

莉莉 Lily 直銷界女王 38歲

- 學/經歷：大學/護理師
- 夢想：青春、凍齡
- 座右銘：創造迎向成功之路
- 天生領導者
 1. 超強的意志力，擁有成為第1的強烈渴望。
 2. 充滿自信。
 3. 完美主義，凡事追求盡善盡美的極致表現。

100個名單

你怎麼只有寫5個人？要努力列出100個名單來喔！

爸、媽、弟、阿公、阿嬤

100人？

我沒有那麼多朋友啦！

首先拿出筆記本來，畫出成功表格，寫上姓名/性別/職業/電話...等

然後咧???

除了家人親戚之外，還有很多人，例如：

鄰居朋友、老師、同學、社團朋友

同事、老闆、廠商

真的耶！不知不覺又想起好多人，好厲害的筆記思考法！

還可以利用一些小工具，例如：

畢業紀念冊、名片本、信件或明信片

手機、電腦網路的紀錄、工商名冊、活動上的朋友...等等喔。

哇！太厲害了，那我趕快來列列看!!!

擺脫「100%純壓榨」的人生

9月分的職場洋溢著青春的味道，對於剛踏入職場的社會新鮮人而言，第一份工作通常都不會是最理想。想起前年，阿加也是一位社會新鮮人，頂著國立大學的文憑踏入職場，滿懷著理想，想將所學的18般武藝通通運用上，以證明8年級生不是「草莓族」，但歷經職場1年的磨鍊，阿加被職場中的前輩們訓練出具有三頭六臂的本領，潛能的激發來自於超時的工作、承受極大的工作壓力，而這也是現在上班族成長過程的最佳寫照。

最近，阿加聽到一位朋友分享網路文章，內容是：『一位網友經歷一整天的工作，在晚上9點多挺著疲憊不堪的身軀踏進家門，正要享受他的晚餐，突然看到知名果汁飲料廣告主打「100%純壓榨」訴求，看到一顆顆吸收天地營養、日月精華的柳丁，果肉鮮黃又多汁被現榨成鮮甜的柳丁汁，讓他突然驚覺自己就好像那顆被現榨的柳丁，在進入職場之後不斷地被榨到只剩果渣。』而網友也笑稱自己為「柳丁族」。

擁有 財富自由才能掌握人生主導權

這讓阿加想起全球知名的企業家、投資家和財商教育專家羅勃特·T·清崎在所著作的《富爸爸，窮爸爸》一書中，提出「E、S、B、I」四個象限的概念，把人分為四種，深刻闡明未來機會所在的方向。

- (1)Employee（僱員、上班族）：追求安全、穩定的生活，為他人工作而賺取薪水的人。
- (2)Self-employed（自由工作者、專家，例如：醫生或律師、中小企業老闆等）：擁有特殊專長，能為自己賺取豐厚財富的人。
- (3)Business owner（擁有超過500位以上員工的企業主）：讓別人為他們工作，藉由一個能夠良好運轉的企業系統來創造財富，收入來源是企業的收益。
- (4)Investor（投資者）：主要收入來源是從事各種投資，用錢滾錢的概念來產生出更多的金錢，讓錢為他們工作。

羅勃特認為，身處B、I象限，才能達至財富自由。阿加覺得想要在職場上不被「100%純壓榨」，唯有晉升到B、I象限才能掌握人生主導權。

阿加(Aga)

現職：一位擁有時間及財富自由的直銷界新秀
座右銘：以成功的事實證明自己的能力。



晉級100分幸福老爸

今年父親節前夕，小綠看到媒體所做的各項職場老爸的調查報告顯示，「9成9職場父親高喊壓力大」、「無法兼顧事業與家庭，職場爸爸自評僅53分」、「47%國內爸爸10年腰圍增10公分」，以為人父的小綠不禁要為台灣的職場爸爸大喊男人真命苦！在家庭、工作兩頭燒的狀況下，默默獨自承受龐大的壓力，以及犧牲健康，卻落得不及格老爸的下場。

小綠從這些調查報告中發現，職場男性認為，想要結婚生子，年收入基本要達 82 6,830 元，換算起來，月收入約 68,902 元，然而，據主計總處所做的 2016 年人力運用調查報告顯示，「30 -34 歲男性每月平均收入 37,045 元」，差距超過 3,1 000元，此外，據統計「職場爸爸」平均長達3、4 年以上沒有加薪，近8成2的爸爸表示薪水不夠用，其中，約4成的人是家中唯一的經濟支柱。

改變現況才能擁有未來

別讓薪資成為壓倒職場爸爸的最後一根稻草！也別讓職場爸爸賺了錢卻犧牲健康及陪伴子女成長的過程，這是小綠在父親節所許下的願望。

曾經有位朋友跟小綠講，因為受不了龐大經濟壓力和老婆討論：「可不可以減少小孩的教育費用？」老婆卻認為一定要給孩子最好的生活品質及教育環境而一口回絕，當時，小綠覺得朋友很蝦，生了卻不好好養！

過往，小綠和許多職場男性一樣有「經濟狀況不允許」及「對未來環境沒信心」等隱憂而一度「不想有小孩」，卻因為意外擁有小孩而陷入必需為了小孩得犧牲、奉獻自我的狀態，連基本的出國旅遊慾望都要忍，只為了多存點錢給小孩，不但節流，還要努力開源，小綠開始過著超時工作、三餐不正常的生活，也讓健康頻頻亮紅燈，這也迫使小綠必需改變現況才能擁有未來的決定。

選擇比努力更重要！

努力很重要，但卻有人說：「選擇比努力更重要！」在改變現況的過程中，小綠做出明智的選擇，不但找回健康，還擁有財富，讓每一分努力都變得有價值！也希望所有職場老爸跟小綠一樣，做出人生最佳選擇，晉級為100分的幸福老爸！

小綠(Green)

現職：擁有月入30萬元的直銷界星鑽領袖
座右銘：以成功的事實證明自己的能力。



Vol. 39

Good Story

Good Business

說好故事 · 做好事業

把心敞開，路就開

平時忙於事業的父親難得休假陪孩子吃晚餐。

老大開心地走到父親身旁，父親問老大今天過得怎樣？老大說：「太開心了！同學和家人一樣對我很關心。」

接著，老二也走過來，父親要他坐另一邊，同樣問他：「今天過得怎樣？」老二說：「好極了，同學和家人一樣對我很好。」

平日叛逆成性的老三原本躲在房間玩電動，被母親叫出來吃晚飯，一整個臭臉走到飯廳，父親尷尬地問他：「今天過得怎樣？」老三說：糟透了！同學和家人一樣煩。」

老大和老二的心是敞開，所以面對任何同學，都有如家人般地互相關心，因為心開，路就開，面對任何問題總以正向來思考，而老三的心則完全封閉，遇到不如意的事情就無法重新轉化情緒與思維，把它轉到正向。

人的心是一條路，叫做心路，心若敞開，路就開，心若封閉，路就會卡死。



小故事
大啟示

人們無法改變環境，卻能改變自己面對事情的心態，讓自己以正向心態來轉化情緒與思維以面對環境。

目標清晰



人力銀行長期追蹤200位年輕人，直到他們年滿50歲。結果顯示：只有5個人很富有，其中有40位有位處高階主管，剩下155人處於中下階。

這155人沒有好的職場發展，並非年輕時努力不夠，主要因為沒有選定清晰的目標，而庸庸碌碌過日子。

小故事
大啟示

沒有目標的人如同沒有羅盤的船隻，沒有方向只能任風飄蕩，一事無成。



1.1 乘以10次 成功多一點

$$\begin{array}{l} \text{10次} \\ 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 = 1 \\ 1.1 \times 1.1 \times 1.1 \times \dots = ? \\ 0.9 \times 0.9 \times 0.9 \times \dots = ? \end{array}$$



公民老師出題目考學生：「1乘以10次，答案會變多少呢？」

學生回：當然是「1」。

老師再問：「1.1乘以10次、2.1乘以10次、3.1乘以10次，答案又會是多少呢？」

學生拿起計算機狂按。

老師接再問：「0.9乘以10次、0.8乘以10次、0.7乘以10次，答案又會是多少呢？」

人生如果一成不變，10年後還是和現況一樣，如果每天進步一點點，累積10年，成長績效可見，但如果每天退步一點點，10年後，時間也會做出最好的回應。

小故事
大啟示

只要每天願意一點點地改變或學習，最終將積少成多，如果每天偷懶一點點，隨著時間的消逝，競爭力也會消失殆盡。

貴人就在身邊

有位婦人漫無目的地在商場內閒逛，一位店員很有禮貌主動上前和她打招呼，並進一步詢問有什麼可以為她服務的地方？」

婦人淡淡地回，「我隨便看看，有需要會再問你。」

雖然店員明知婦人沒有消費的意思，但還是臉帶笑容在旁隨時服務婦人。

當婦人要離去時，店員還是臉帶笑容送婦人出店門，此時，婦人向店員要張名片，然後開心地離開。

不久，這位店員被商場新老闆召見，原來那位婦人就是商場的新老闆，那天閒逛商場是為了做最後的購買評估，婦人決定邀約這位店員為新營運團隊的成員。

因為熱誠待人讓該位店員因此平步青雲。



小故事
大啟示

有人說：「貴人就在你身邊，但是貴人不會憑空出現。」人們每天都會碰到許多人，只要你熱誠待人，就會有貴人出現。

菁英出列，恭賀達成！

開發獎金

每月月底時，您的直接介紹會員當中有10人以上，皆在因購買創業商品、循環商品而產生的有效期間內，即可領取開發獎金。於獎金計算期間內，綠加利會從全球所銷售之商品點數當中提撥1%作為獎金，平均分配之。您當月之有效期間只要中斷一天，即喪失領取資格。

※本次計算月份為2017年6月份

廖燕雪	鄧智尹	蘇健勇	王馨騰	蘇妙如	何明祥
郭 境					

獨立循環

左右兩線的累積點數皆達25萬點時，稱為獨立循環。為達成獨立循環，需要有2人以上介紹實績。

※本次刊載之獎金結算日為2017年6月2日、6月9日、6月16日、6月23日、6月30日。

張美惠	鄭如晏	廖聰敏	郭澤融	潘俊吉	王志松	范麗華	廖素綠	蔡雅棻
林守一	宋秀婷	林莞慈	顏信翔	魏秀敏	王秋菊	陳盈竹	楊讓	蘇麗妃
何尹慧生	簡麗玲	李端原	謝文銓	何家羚	孫杏婷	洪千雅	許光男	游星旺
蔡炳泓	曾寶鳳	翁玉齡	廖宸頌	劉淑華	邱熙鳳	李粉	吳哲瑋	張鴻喜
張兼維	葉昭宏	陳淑宜	許安俊	馬結星	張正嘉	謝岱凌	陳淑萍	王建富
葉玖纓	徐文燕	楊明宸	李福妹	張秉崴	劉江來發	吳佳諭	楊黃箱	黃杏娟
鄭力偉	吳晏忠	蔡孟桂	陳品妘	李玉蝦	薛莉蕓	廖松毅	楊靜萍	曾盛建
徐麗嬌	陳秋蓮	洪佩如	田興華	黃美玲	俞祥鳳	張天憶	林淑媛	曾家澧
黃世傑	李夙完	夏歆惠	唐瑜儷	吳天瑞	張茗莉	陳怡如	陳冠錦	林佩柔
黃李金圈	呂傳海	廖南凱	許俊吉	陳秀良	蕭正誠	顏惠卿	林孝謙	吳莉滿
夏鄭玉愛	葉星秀	蔡淑雲	劉德城	王志如	湯 燕	林冠毅	陳玉燕	李琇湄
陳韻媃	邱忠興	吳銀雀	林釉婷	王台教	許花梅	黃仔瑄	王品宏	朱德生
黃莫茹	羅宏文	徐麗玲	丁增義	林昇永	朱泓源	蕭靜雅	毛陳麗美	侯秋梅
吳嘉瑜	陳品觀	黃怡寧	邵嘉瑗	蔡章雄	趙躍燦	莫秀梅	蔡奇維	洪紀美
李道章	徐陳良妹	許庭禎	林美英	唐唯獻	林孟瑩	藍萬禎	謝美嬌	鄭錦澤
沈孝宗	許安枝	邱春寶	游志堅	郭文德	張玉珠	黃美加	郭淑貞	劉美
許朝正	傅鳳英	陳建翰	蔡易助	何茹雨	陳淑芬	李美珍	王淑娟	陳冠蓉
方淑芬	黃宣融	柯怡雯	盧寶隆	郭楊明珠	陳碧雲	陳衍吉	林慧貞	林秀玲
呂明祥	康勝凱	陳彩文	黃美齡	傅惠甄	陳昱嘉	楊謹淳	楊璋施	徐雯慧
王碧翠	張德宣	陳秋桂	陳慧萍	楊仁杰	王月裡	于迺國	林妙珍	廖俞宣
胡嘉慧	方若琦	洪月娥	施昱丞	翁淑美	徐昭宜	陳意觀	呂燕萍	程文琇
吳瑞榮	周江雪珠	陳美玉						

綠加利所銷售之商品中，除生活或保養用品外，「鐵霸」、「鐵霸明力多」為營養補助食品；其他為食品，並非「醫藥品」，亦不得宣稱為「健康食品」。於進行產品介紹及銷售時，請勿使用下列易與醫藥品混淆及易引人誤解之說明或書面資料。請嚴格遵守中華民國行政院衛生署食品衛生管理法之相關規定，同時亦不得抵觸中華民國行政院衛生署健康食品管理法及中華民國行政院衛生署藥事法之相關規範，否則可能導致檢舉而被處以不等之罰金甚至刑責，不可不慎。

從事綠加利事業活動時，介紹營養補助食品或食品，請注意以下事項：

- ◆涉及醫療效能
 - ◎宣稱對預防、改善、減輕、診斷或治療疾病或特定生理情形。例：「治療近視」、「對糖尿病有效」、「改善高血壓」等。
 - ◎宣稱減輕或降低導致疾病有關之體內成分。例：「解肝毒」、「降肝脂」等。
 - ◎宣稱產品對疾病及疾病症候群或症狀有效。例：「改善更年期障礙」、「降肝火」等。
 - ◎引用或摘錄出版品、典籍或以他人名義並述及醫療效能。例：○○○書籍記載「商品的原料○○○等有預防治療疾病之效果」等。

- ◆涉及誇張，易生誤解
 - ◎涉及生理功能者。例：「強化細胞功能」、「降消除自由基」、「排毒」等。
 - ◎涉及身體特定部位有效之陳述方式。例：「對眼睛很好」、「會使肌膚光滑」、「加強腸胃功能」等。
 - ◎涉及改變身體外觀者。例：「減肥」、「塑身」、「防止老化」、「美白」等。
 - ◎涉及以抽象或過度刺激購買慾的方式來說明。例：「可以變年輕、苗條」、「奇蹟之水」、「傳說之水」等。
 - ◎涉及以造成使人不安的方式來推薦。例：「飲用一般自來水會損及健康」等。

- ◆其他注意事項
 - ◎避免以「飯後服用2顆」等設定用法、用量之說法
 - ◎避免以經驗談或個人主觀敘述方式來進行宣傳，以免造成誤解或引起糾紛。
 - ◎必須對銷售商品之內容、種類、功能、品質做詳實的說明，請勿做出任何與事實不符之表述。

- ◆進行事業說明時
 - 一、請主動並清楚告知對方此事業為傳銷事業。
 - 二、請務必正確地說明「猶豫期」的相關規定。
 - 三、請詳加說明「會員手冊」的內容，並將手冊交予對方，讓對方能夠充分理解。
 - 四、禁止使用立即可獲得高收入……等保證之說法，不得蓄意隱瞞重要的事實，或以與事實相違背的內容來勸誘他人加入。
 - 五、禁止擅自替他人進行登錄，且當事人保有自由選擇介紹人之權利。
 - 六、請所有會員都必須遵守「會員標準手冊」之規定，並務必詳讀「會員標準手冊」，在健全且合法的情況下展開傳遞活動。
 - 七、未經綠加利同意時，禁止擅自使用公司製作物或商標於個人文宣用品。
 - 八、禁止以不當之手段，要求其他會員終止契約／退貨或換領，或以任何方式來干擾或影響會員間之關係。
 - 九、為保障消費者對綠加利商品安全使用之認知權利，會員不得於商店、零售市場及網際網路等公開場所，陳列綠加利商品及業務輔銷品，亦不得提供綠加利商品予他人於公開場所轉售。
 - 十、禁止不當之直接推銷買賣，影響市場交易秩序或造成消費者重大損失。

匯款資訊

匯款銀行：第一銀行 總行營業部（代號：007）
戶名：綠加利股份有限公司
帳號：09310119213

服務中心

台北、台中、高雄服務中心 - 平日營業時間11:00-21:00
中壢、台南、宜蘭服務中心 - 平日營業時間14:00-21:00
（詳細營業時間請洽詢服務中心或話務中心）

話務中心

營業時間：平日10:00-19:00（六、日、例假日不受理）
傳真：02-2388-6221
服務電話：0809-061-000



課程表訊息
請洽服務中心
或官方網站

www.naturally-plus.com/zh/tw/members/seminar/index.htm

課程表



第一銀行 First Bank



Naturally Plus



出國刷很大

綠加利悠遊聯名卡最高享2%回饋！

國外交易享1% 2017.7.1～2017.9.30

活動期間內進行國外外幣刷卡交易，累計消費請款金額折合新臺幣滿1萬元（含）以上，並完成登錄，回饋1%刷卡金，每戶回饋上限1,000元。

衝日本刷很大搶回饋1% 2017.8.1～2017.9.30

活動期間至日本地區實體商店刷卡消費不限金額，並完成登錄，回饋1%刷卡金，每戶回饋上限10,000元。

語音登錄請致電客服 (02) 2173-2999

登錄代號#312

或上網登錄

立即登錄▶



注意事項：■回饋之刷卡金於活動結束後，於2017.12.31前回饋至正卡持卡人信用卡帳上，需於2018.6.30前折抵使用完畢，逾期歸零。■符合回饋資格之持卡人於回饋前須無逾期繳款，強制停用、申請停用、掛失不補發、到期不續卡或其他違反信用卡約定條款之情況，如有上述情況一銀得取消其回饋資格。■第一銀行保留修改、變更、取消本活動之權利，無須事先通知，詳情請洽官網。

謹慎理財・信用至上 | 信用卡24H客服專線(02) 2173-2999 www.firstbank.com.tw

差別循環信用年利率為一銀放款基準利率+2.31%～9.31% | 差別循環信用年利率依電腦評定，最高為15%。利率之基準日為2015年9月1日 | 預借現金手續費：預借金額X3.5%（最低新臺幣100元/3.5美元/400日圓/3歐元計）其他收費項目及權益請上一銀網站 | ※最新事項依網站公告為準。

第e信用卡APP





連續第7年稱霸業界，綠加利將持續引領健康潮流，帶給大家更多健康促進之相關產品來儲值全方位的健康。



綠加利的主力商品「識霸／識霸明力多」及「活美水素水」，雙雙連續七年在日本國內市場勇奪同類商品“銷售業績No.1”※1、2！兩項主力商品能夠獲得“銷售業績NO.1”的殊榮，都是有賴上市以來廣大的會員伙伴們所給予的支持與愛用；同時也證明了綠加利受到廣大愛用者的信賴，成為市場的領導品牌。

今後，綠加利也會秉持著一貫的精神，嚴格管控「識霸」、「識霸明力多」、「活美水素水」，以及所有商品的品質，同時專注於提升商品的價值，讓大家在綠加利的支援下，能夠過著健康耀眼的每一天。

※1 2010年～2016年日本國內含有葉黃素的營養補助食品市場中品牌別銷售業績No.1。（識霸以及識霸明力多的合計販賣業績）

※2 2010年～2016年日本國內含氫水市場（製造機器及營養補助食品除外）中品牌別銷售業績No.1。

以各種公開情報以及主要對象企業所做的調查為評估基礎。（根據IPSOS公司於2017年8月所作的調查）