



新科CFC世界大使達成者 楊敬豪、林珊合伉儷 成功秘訣大公開

養成CFC世界大使習慣
專注目標，全命以赴！

邀約是成功的開始
翻轉人生的種子！

啟幕新數位
智領新未來



環貫綠佳利領航者

來自井山總經理的期許

董事兼總經理

井山 智幸

數位轉型是企業永續發展的重要關鍵

數位化是現今時代的趨勢，對企業帶來深遠影響，包括：提升營運效率、優化作業流程、創造新商業模式等，促使企業更具市場競爭力。正因此有人說，「掌握數位趨勢，就是掌握現今和未來的市場。」因而數位轉型也成為企業永續發展的重要關鍵。

擁抱數位化，讓商機無遠弗屆。環貫綠佳利自在台成立時就開始提供數位化經營服務，同時也把建構數位化平台列為重要策略要務之一，經此創新產業的商業模式協助伙伴進行事業升級！自2018年起，數位進化推出環貫綠佳利Naturally Plus全新智能APP，自主創業家們在推廣環貫綠佳利的產品和事業，已無需侷限於傳統櫃檯的服務模式，不必受到時間、地點、人流等限制，被迫在固定的時間與地點進行，可以更便利、更即時、更迅速運作，藉此事業利器開創自己和伙伴想要的成功。同時也協助眾人搶占先機，掌握市場和趨勢！

掌握數位新趨勢，從容迎向時代新浪潮

AI教父、輝達創辦人黃仁勳曾提出「雙隊伍理論」，主張未來的企業將由AI團隊、人類團隊兩支團隊所組成，從中點出數位化的未來趨勢。然而在快

速變化的時代，數位浪潮已不再是趨勢，而是必要的進化，環貫綠佳利也藉由數位化轉型發展，協助所有的自主創業家提升營運效率、優化組織管理、增加滿意忠誠、拓展全球市場，促使企業持續成長、邁向未來。

現今環貫綠佳利最重要的營運主軸就是直銷數位化的推廣，聚力於3大核心服務，包括：數位櫃檯、數位秘書、數位服務中心。近期隨著「數位服務中心」最重要的一項服務「數位展示牆」的啟動，也讓直銷數位化的服務更加完整。

啟幕新數位，智領新未來。相信透過直銷數位化的創新商業模式，每位伙伴都能從容站上數位時代新浪潮，只要善用直銷數位化的各項服務，不斷地放大行動量，不僅能精準成交，還能達到組織無限量、獎金無限量的狀態，進而創造屬於自己和伙伴想要的輝煌與榮耀，突破更高的成就，同時也能把環貫綠佳利打造為世界第一的驕傲組織，成為永續經營的百年企業，讓世代代的人都能開創無限新未來，擁抱健康、財富和幸福的人生。

最新焦點



03 啟幕新數位 智領新未來

05 2026年聚力成功關鍵系列報導8 邀約是成功的開始 翻轉人生的種子！

09 迎讚超高齡社會系列報導4 體內暢通有活力 健康人生更美麗

特別企劃



11 新科CFC世界大使達成者 楊敬豪、林珊合伉儷成功秘訣大公開 養成CFC世界大使習慣 專注目標，全命以赴！

成就非凡



15 物業管理財務主秘顏怡涵 打造完美第二錢包 經由環貫綠佳利 提升生命價值和生活品質

16 自主創業家吳美珠 享受自在從容的人生 經由環貫綠佳利 創造美好老後的幸福力



17 僑教老師蘇金國 把握機緣重拾全家健康 由環貫綠佳利 迎向人生100年時代

18 自主創業家楊心亞 在蛻變中綻放 經由環貫綠佳利 開啟人生新篇章

健康補給站



19 2050年全球失智人口高達1億5,200萬人 掌握關鍵營養力記得過往和現在的一切

21 極端高溫提早報到！ 全球氣候進入警戒期

23 2040年全球肝癌死亡病例數增55% 掌握護肝4大關鍵讀人生變彩色！

心靈激勵



25 小綠專欄： 把錢變大，把人生放大

26 莉莉專欄： 生活是為了更好的活著

環貫綠佳利快訊

27 「自主創業家集合」 3天2夜國內研修活動榮耀達成

發行地址/環貫綠佳利股份有限公司

403台中市西區英才路530號21樓 (國泰金融大樓)

服務電話：0809-061-000

編輯群/環貫綠佳利股份有限公司企劃課

http://www.naturally-plus.com

中華民國97年9月創刊 版權所有·翻印必究

分享環貫綠佳利事業及產品時，請遵守法規，保障自身權益。



課程表

「在數位化浪潮下，數位轉型已成為企業發展的重要課題，並逐漸成為提升營運效率、創新服務模式及強化市場競爭力的關鍵！」環貫綠佳利自在台成立時就開始提供數位化經營服務，同時也把建構數位化平台列為重要策略要務之一，經此創新產業的商業模式協助伙伴進行事業升級！在DASH 2026聚力線上戰略發布會，董事兼總經理井山智幸也指出，今年公司最重要的營運主軸就是直銷數位化的推廣，將聚力於3大核心服務，包括：數位櫃檯、數位秘書、數位服務中心。透過這全新的數位服務模式協助組織運作更有效率，讓每位伙伴都能從容迎向更智慧、更靈活的事業新篇章。

啟幕新數位 智領新未來

6月6日，董事兼總經理井山智幸和CFC世界大使們在台北公司一起進行數位展示牆揭幕儀式，見證及迎接數位時代來臨，同時藉此啟幕新數位、智領新未來，從而點亮數位之光，讓大家都因為善用這項事業利器精準成交！

互動式情境體驗，提升數位新價值

井山智幸指出，「數位展示牆」屬於環貫綠佳利推動直銷數位化中「數位服務中心」的一項重要服務，藉此互動式情境體驗提供眾人沉浸式學習與參與機會，從中能更深入理解商品內容、優勢、效能。

他進一步表示，環貫綠佳利一直以來不斷地進化，從而給予大家更好的體驗和體感，相信藉由「數位展示牆」全新服務的推出，必能促使眾人的組織和財富再次成長及提升，進而帶動公司整體的業績成長。此外，也藉由全面直銷數位化的推廣，讓台北公司成為24小時不斷電的沙龍，給予所有自主創業家全天候的陪伴與成長動能，以及最即時的新數位時代交流與學習體驗。



透過直銷數位化服務打造超強核心競爭力

目前環貫綠佳利在推廣直銷數位化的3大核心服務，如下：



數位櫃檯

伙伴不需要排隊、不需要等待、不受時間地點限制。在數位櫃檯就能完成下列大部分以往需要臨櫃才能辦的事情，讓伙伴可以「隨時隨地Do It Yourself」，也讓前線人員「隨時隨地能服務」。

- 會員登錄
- 組織情報
- 資料變更
- 即時客服
- 線上購物
- 鐵粉頻道

數位秘書

統一管理與處理所有線上資料、數據分析與精準回饋。只要每天落實完整的5大任務，就有機會可以成為2千萬美金達成者；每天好好運用IBO組織經營診斷功能，以及善用組織分析功能就可以成為下一個新科CFC世界大使。其中在IBO部分，可從NDS系統點選IBO檢視自我組織的五角數值(新入會率、回購率、客單價、有效會員、直推的直推率)情形，做到分析、預測和達成目標。只需經由現行的活動就能強化五角數值的數據，讓伙伴及時掌握現階段衝刺還差幾個獨立循環，或是差多少點數，促使目標達成。



數位服務中心

全面升級6家公司的數位服務，進而提升數位化體驗，養成數位化習慣，讓事業經營無邊界。具體作法如右：



1 商品數位展示區

播放產品的宣傳影片，加強對產品的形象概念。

2 數位展示牆

用商品觸控的方式，挑選想看的商品原料，點選查看詳細資訊，讓新舊朋友更了解公司商品的相關資訊。

3 數位榮耀風雲榜

觸控式互動螢幕，自由選擇呈現榮耀達成領袖，藉此借力使力少費力進行締結，可成為大家重要的溝通本。

關於本次全新數位服務模式，可透下列QR CODE連結，掌握完整的運用方式。



邀約是成功的開始 翻轉人生的種子！



有人說，「邀約是成功的開始。」因為每一段關係的開始，往往源於一個邀請，而許多改變人生的契機，也都始於一次勇敢的邀約。正因此邀約不單單只是邀請別人參加一件事，更是在為彼此創造一個相遇、成長與改變的機會！



「邀約」是經營環貫綠佳利事業所有一切行動的開始。提起「邀約」，有的人內心十分恐懼，不知該如何開口，有的人則是十分興奮，急於和人分享，因為不邀約，機會就永遠不會發生，同時，每一次邀約都是在為未來播下一顆種子。其實「邀約」是件很簡單的事，就是「給對方來的理由、時間及地點。」

掌握7個正確的邀約心態，創造改變的機會

有人說，「先有願意邀約的心，才有成功邀約的人。」因為「邀約的心態」決定你能走多遠。一個健康的邀約心態，包括：




抱持平常心，愉快心情。


不是求人幫忙，而是給人了解機會的權利。


分享及傳遞對方一個機會的訊息。


把焦點放在真心為對方好及幫助別人，而不是擔心別人拒絕你。

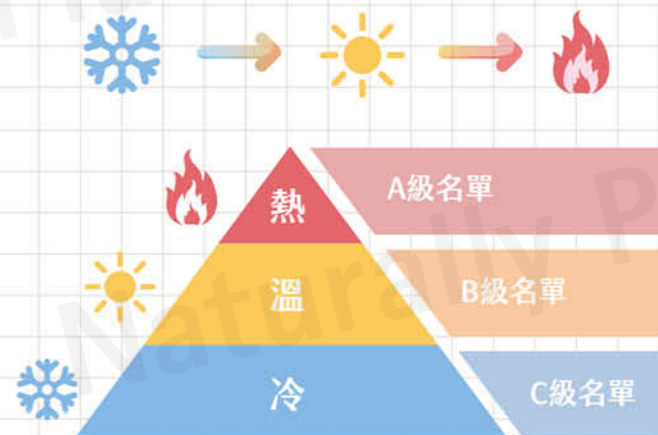

大量篩選找到要的，不要勉強不要的。


倘若朋友放鴿子，也要用關心的角度真誠相信對方的理由。


拒絕不是終點，而是通往下一次成功邀約的過程。

依熱、溫、冷交情 進行ABC級名單邀約

邀約是一門藝術，更是一項能力。好的邀約讓人願意了解；差的邀約則讓人直接拒絕。正因此學會好的邀約技巧就能打開無限可能！邀約技巧可依彼此的熱、溫、冷等交情，將人脈細分為A、B、C級名單，可依其下列各別要領進行各種機會製造，進而進擊不同人脈清單，順勢邀約對方，打開無限的可能。



從暖身就要給對方好感覺

邀約不一定要邀請很熟悉的朋友，也不一定要講公司產品制度，很多被邀約者都是基於對邀約者的喜愛而被簡單邀約到環貫綠佳利公司！通常邀約僅需花3-5分鐘，但從「寒暄暖身」開始就要給對方一個「好的感覺」，再從中了解對方有無健康及事業的需求，進而分別傳遞健康、事業資訊。

至於邀約的流程，簡單來說，如下：





一、熱HOT (A級名單)

機會製造

針對熱(H)類的朋友，平日可藉由LINE、FB通訊軟體分享生活中重要時刻的點點滴滴，讓朋友有機會跟你聊天，從而進行「寒暄暖身」。



邀約要領

- 1 關鍵是你的日常態度、對應，以及氣氛的營造。
- 2 一開始就表現出要分享的心情，不要扭捏不自然。
- 3 對身邊的人累積經驗後再傳遞也是不錯的方式。

如果讓對方產生興趣就可進行分享環貫綠佳利的資訊，再進行邀約。

邀約演練

- ：「喂~我是XXX，你在忙嗎？可以講話嗎？」
 ：「**可以啊！**」
 ：「我想問你，這個禮拜一晚上有空嗎？可以出來聊聊嗎？」
 ：「**是喔，有特別的事嗎？**」
 ：「是啊！最近我遇到一些不錯的機會想聽聽你的意見。」
 ：「**好！**」
 ：「我們禮拜一晚上6點在台北火車站的新光三越一樓門口見面。」
 ：「**好！**」

此類邀約的最大成功秘訣

比你的朋友「多一次堅持」，畢竟朋友還沒來過之前，他所說的任何理由都不要相信，只是因為他目前還不了解，所以沒興趣罷了！



**放大行動量，
組織和財富都能無限量**

邀約的過程中如果對方提出許多問題是自己無法解決，可誠實跟對方講自己也剛接觸並了解，再次邀約對方一起到公司深入了解，並提出如果之後有任何問題可一起討論，讓對方覺得你和他是同一陣線，而所有的疑問可藉由將人帶進公司時由專業講師或領袖說明。切記最後一定要和對方再次確認時間。

正所謂邀約的數量決定事業的容量，今天的邀約量，決定明天的成長量，正因此每天多一個邀約，未來就會多一份可能！相信所有自主創業家透過放大行動量，在環貫綠佳利都能創造組織和財富都能無限量。

**每天多一個邀約，
未來就會多一份可能！**



二、溫WARM (B級名單)

機會製造

先用電話關心對方近況，把過往的情誼找回來，以及挖掘需求，接著分享自己的故事，或是用自然的方式和朋友聊天做邀約，像是：有個不錯的訊息、機會，進而邀約對方來聽聽看即可。切記和此類朋友進行「寒暄暖身」的目的是為了拉近彼此距離及建立信任關係，過程需和顏悅色、觀察對方的優點，並且讚美而不奉承，或是善用問句讓對方講，並且用心傾聽不批評，從中了解對方的需求及重視的人、事、物，進而啟動邀約關鍵按鈕。

邀約要領

- 1 以與對方有共同的話題做邀約。
- 2 讓對方感受到你的變化，例如：活力、外貌、健康等。
- 3 展現與過往不同，讓對方感受到你變得不一樣，主動詢問近況。
- 4 如果讓對方產生興趣就可進行分享環貫綠佳利的資訊，再進行邀約，讓對方願意進公司透過2-3小時完整了解資訊。

邀約演練

- ：「喂~我是XXX，你在忙嗎？可以講話嗎？」
 ：「**可以啊！**」
 ：「我想問你這個禮拜X晚上有空嗎？可以出來聊聊嗎？」
 ：「**是喔，有特別的事嗎？**」
 ：「是啊！最近我在發展一個新事業，市場規模很大，想聽聽你的意見，但電話中無法說清楚，我們見面聊。」
 ：「**好！**」
 ：「我們禮拜X晚上X點在台北火車站的新光三越一樓門口見面。」
 ：「**好！**」

此類邀約的最大成功秘訣

聊天時只需關心對方，一直問讓對方講，如此即可，因為當對方話匣子一打開，不僅沒有防禦心，同時從中還能掌握到對方的最新資訊，藉此直接切入對方的需求，進而提高成交率，甚至絕對締結！



三、冷COLD (C級名單)

機會製造

利用LINE或臉書主動分享生活近況，或是思考能自然而然見面等機會。



邀約要領

- 1 不用心急，小心選擇自然的方法與時機。
- 2 在LINE或臉書寫下自己的變化。
- 3 慢慢邀約，盡量將關係變溫的狀態，讓彼此距離縮短。

邀約演練

- ：「喂~我是XXX，你最近還好嗎？」
 ：「**還好老樣子。**」
 ：「最近工作怎樣？有受到AI影響嗎？」
 ：「多少有受到影響。」
 ：「有想到要退休？」
 ：「**多少有想到。**」
 ：「你過往不是有個夢想要買大房子，退休之後把父母接到台北來住。」
 ：「**這是大家都希望的夢想，但現在還只是一個夢想。**」
 ：「好久不見，你平時還是假日有空可碰面吃飯？」
 ：「**假日。**」
 ：「我們下周日6點在台北火車站的新光三越一樓門口見面。」
 ：「**好，BYE~**」

此類邀約的最大成功秘訣

- 1 邀約時千萬不要欺騙
- 2 擁有強烈的熱情和信心



體內暢通有活力 健康人生更美麗

為了讓大家都能快樂迎接人生100年時代，《展翅》月刊持續透過迎讚超高齡社會系列報導，讓大家掌握環貫綠佳利的全方位商品如何帶領眾人迎讚超高齡社會所需的身心健康，以及如何活用「小健康、大財富」布局攻略，搶攻超高齡社會所帶來龐大的銀髮商機！讓自己都能有尊嚴過著手心向下的生活。

根據世界衛生組織（WHO）的資料指出，全球每年約有1,980萬人死於循環系統問題，約占全球死亡人數的32%，換句話說，每3個死亡者中就有1人、每1.6秒就有1人因循環系統問題失去生命。

全球每年約有
1,980萬人
死於循環系統問題

占全球死亡人數
32%

每**3**個死亡者中就有**1**人
每**1.6**秒就有**1**人
因循環系統問題失去生命

循環系統問題影響全身，是全球第二大死因

循環系統問題影響範圍遍及全身，是全球第二大死因。雖然循環系統的問題大多在中年後才顯現，但實際上，從兒童期開始，就會累積各種危險因子。而不同年齡層存在不同的風險程度，如下表所示：

「體內通，百病鬆」改善健康和延長壽命

雖然循環系統問題的發病高峰多在65歲以上，但預防工作應從年輕與中年階段就開始進行，才能改善健康和延長壽命。

據世界衛生組織指出，大多數循環系統問題可透過控制危險因子來預防，包括：

年齡層	風險程度	對健康的影響
40歲以後	明顯增加	1. 男性通常比女性提早出現循環系統問題。 2. 循環系統逐漸老化。 3. 相關循環系統等危險因子開始累積。
55歲以後	高風險期	男性約45歲後風險快速上升。
65歲以上	發病高峰族群	相關循環系統等問題顯著增加。
75歲以上	最高風險族群	循環系統惡化程度加劇。



中醫有句老話：「血行則百病去，血瘀則百病生。」專家建議，可以聰明選擇健康輔助食品，讓今天的身體多一分預防，未來少十分風險，為循環系統打造更好的活力、暢通環境，促使人生常青。

循環系統好朋友有助維持及保護體內暢通健康



環貫綠佳利推出循環系統好朋友妍漾飲（AND）、喚活、普力活BB和FIRE系列商品，維持及保護體內暢通。

妍漾飲

內含：維生素B1、B2、B3、B5、B6、B7、B9、B12，以及嚴選北歐的「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」等5種莓果萃取成分，讓體內暢通無阻，健康自然有路！



此外，還輔以菸鹼酸、大豆胜肽、AC-11等3大劃時代成分，以及台灣限定元素：薑辣素、薑烯酚等，助人厚實健康存摺、湧出活力。

喚活 SUPER REVIVE



內含：HIF1STEM®、人蔘皂苷、白葡萄籽萃取物（Enovita®）、紅酒萃取物，為身體機能帶來革命性的向上能量，進而打造青春體質，促使從健康的本質和源頭都能獲得最佳活化力及保養力，從而具有健康、活力的資本。

正因為照顧好本質和源頭，才能讓健康自然長流不息、重返生命全盛期，並且維持在最佳的狀態。



普力活BB和FIRE系列產品

台灣獨家專利S-FIBER複合膳食纖維，包括：玉米來源可溶性纖維（松谷纖維）、（洋）車前子殼粉、菊糖、燕麥纖維、阿拉伯膠，可促進腸道蠕動，增加飽足感。此外，還有A菌（嗜乳酸桿菌）、B菌（比菲德氏菌）、C菌（乾酪乳桿菌）、雷特氏B菌、雷特氏乳球菌、植物乳桿菌、鼠李糖桿菌等複方益生菌，可調整身體好環境，強化內在循環，促使全身更順暢，進而守護循環系統的每一天！



PURIFICA
FIRE



值得一提，普力活FIRE(蘋果及原味口味)、普力活BB商品連續8年分別獲得Monde Selection特級金獎、金獎的肯定，已被視為能提升消費者生活的高品質商品。



新科CFC世界大使達成者
楊敬豪、林珊合伉儷

成功秘訣大公開

養成CFC世界大使習慣
專注目標，全命以赴！



台北總公司的學習、運作氛圍有助達成目標

後續，楊敬豪和林珊合透過公司舉辦的奔馳系列課程、事業研習營，讓自己能發揮更大的影響力，以及不斷燃燒前進的動能，還有帶著伙伴一起學習和成長。過程中他也會親作表率公開宣示挑戰CFC世界大使的目標，但始終沒有達成。兩千萬美金暨CFC世界大使張朕卿提醒他，如果真的要達成目標就必須到台北運作，借力台北總公司的會場火爐效益，更專注投入及聚焦能量，經此學習、運作氛圍才能有效幫助他成功達陣。

不留後路，抱著破釜沉舟的決心一定要達成

在2025年10月舉辦的事業研習營，林珊合看到老公再次公開宣示目標、並且看到敬豪團隊的伙伴們露出渴望一起成功的眼神，同時想到兩千萬美金領袖的話，促使她做出要離開高雄搬到台北住1個月，全命以赴把老公拱上CFC世界大使的使命。為此，楊敬豪把本來已定的所有行程都重新調整，專注衝刺。同時跟長輩及孩子們溝通，當對孩子們開口說出：「爸爸、媽媽要離開你們1個月」，孩子們的情緒反應令他們非常不捨，但也努力溝通讓孩子們了解這是全家一起努力的目標。也因為對孩子們的承諾，讓他們夫妻倆更加堅定面對2025年11月CFC世界大使的目標，抱著破釜沉舟的決心，勢必要達成。

站在對方的需求，勇於分享倍增健康和財富的資訊

楊敬豪透露，「這次勢必達成目標的動力來源，不僅要讓更多人看到環貫綠佳利的美好，同時也要讓長期信任我們的伙伴更有信心，突破現在的瓶頸，一起實現夢想。此外，也是對家人的承諾。」因而把所有時間都優先投入在能幫助達成CFC世界大使的事情上。另外，他們夫妻倆也做了5大突破及改變。

首先，更勇敢積極開口和人分享倍增健康與財富的資訊。他發現身邊許多家人朋友都有不同的健康需求，無論是日常保養、改善亞健康狀態，或面對重大健康挑戰，面對不同的狀況，他總是先傾聽與了解，量身訂做提供最有效、最優惠的商品使用與訂閱方案建議，再讓朋友依照個人需求做出選擇與決定。在事業方面，他也是透過溝通與引導，協助朋友釐清需求與未來方向，進而規劃最適合自己的健康、事業與財富布局。他相信，許多人都在等待環貫綠佳利的資訊，只要勇敢開口，有需要的人自然會接受，因此持續以「小健康、大財富」的理念幫助更多人實現理想人生。



2022年11月楊敬豪因達成「自主創業家集合！GO！GO！TAIWAN」獎勵旅遊活動，接受公司招待前往桃園大溪笠復威斯汀度假酒店進行3天2夜的精緻旅遊，期間，他和公司高層主管，以及時任環貫健康有限公司董事長兼綠加利集團總裁名越隆昭一起打高爾夫球。早年名越隆昭總裁曾任環貫綠佳利的總經理，當日看到他時，主動詢問：「你是不是因為參加公司於2012年在日月行館舉辦的活動，進而在2014年達成星鑽的那位擁有台大學歷的領袖？」他回：「對，沒錯。」對方又問：「你現在在環貫綠佳利過得好嗎？幸福嗎？」他回：「很好，環貫綠佳利給我很多，我很幸福。」接著對方又問：「那你為何不達成CFC世界大使？」希望他可以達成CFC世界大使，藉由他的成功幫環貫綠佳利更卓越。因為這句話激勵到他，加上名越隆昭總裁的關注，讓他從那刻起有了明確的目標，立下要在2023年底達成CFC世界大使的目標，不負長官的期許。

楊敬豪坦言，明知專注目標是成功達陣的關鍵之一，但團隊有許多事情需要他，像是：主持、講課、訓練團隊等，加上時間安排沒有做出妥善配置，以致於他一直沒有專注在目標上衝刺。

效法大馬領袖專注及全命以赴的精神

直到2023年10月，在日本FESTA年會，大家看到馬來西亞的A TEAM團隊在一年誕生6位CFC世界大使，這情形史無前例，令大家非常好奇，便透過旁線好友凌翊迅聯繫該團隊領袖Andrew，隔月，一群台灣高峰領袖便組團前往馬來西亞請益如何創造大成功的法則。

楊敬豪也同行前往，從中發現到大馬人為了參加一場說明會，可以花費來回16小時的車程到場學習。當地人十分珍惜這得來不易的成功資訊，非常拚命地運作這事業，要藉此改變命運。此舉令大家非常震撼！相形之下，台灣真得很幸福，公司給予所有人這麼多的資源，但多數人卻習以為常，以致於很容易讓自己處於安逸的狀態。回台之後，他們不僅更加珍惜，也要效法大馬領袖專注及全命以赴的精神，力拚2023年11-12月CFC世界大使的目標。

達成5星鑽，拉近與CFC世界大使的距離

當時還只是一星鑽領袖的楊敬豪，在2023年12月21日經資深經理蔡碧蓮的大力協助下，召集團隊中所有經營者進行作戰會議，透過讓伙伴們勇敢設下自己的目標，以及互助完成自己與彼此的成就，共創敬豪團隊首位CFC世界大使的榮耀。最終楊敬豪雖只有達成5星鑽的榮耀，但僅僅10天的時間就有如此成績，大大振奮全團隊的士氣，眾人更加確信透過團隊共創的力量，再大的目標都可以實現。此戰雖敗猶榮，藉此也拉近他們與伙伴們的默契，以及CFC世界大使目標的距離。



積極拓展社交圈，讓更多人知道環貫綠佳利的資訊

林珊合指出，其次就是勇於開發，積極拓展社交圈。她透露，過往自己未曾陌開，現在在美食街吃飯時，她會主動開口和坐在對面的人聊天，曾因此成功邀約及締結2件1年方案。從中她明白分享給誰？熟不熟？並不是重點，重要的是你有沒有勇於開口、持續分享，讓更多人知道環貫綠佳利的資訊。



全命以赴，單月挑戰左右各1,500萬點

再則，專注在達成單月左右各1,500萬點的目標。楊敬豪透露，那時候他們夫妻和所有北部經營者每天早上出門進公司，一直到晚上結束，都在和新朋友、愛用者和經營伙伴們溝通，當大家看到他們的全力以赴，也都想要一起參與共榮的氛圍，全國各地的伙伴們因此動起來，除了幫自己重新量身定做需要的商品之外，也更加積極地一起將環貫綠佳利的資訊分享出去！



每天規律地從事與環貫綠佳利有關的事情

第四，衝刺目標更要規律生活，養成CFC世界大使的好習慣。楊敬豪指出，環貫綠佳利是一份傳遞健康的事業，因此在衝刺CFC世界大使的過程中，他們夫妻倆反而比過去更重視規律作息與健康管理，養成早睡早起的習慣，讓自己維持良好的身心靈狀態。身心越健康，展現出的自信與影響力也越強，更是穩定且長久經營事業的重要基礎。

他認為，當別人看見我們活出健康、快樂、有活力的生活，自然更能感受到商品與事業所帶來的價值。因此，他們不僅固定時間運作環貫綠佳利事業，也透過養成規律作息的習慣，期許自己成為身邊人健康與活力的榜樣。

不是努力就好，而是一定要做出結果！

第五，凡事要做到有結果為止。楊敬豪指出，過往他們夫妻倆很努力、很認真地運作事業，以及為團隊付出，但沒有達成目標時，總會心存再努力就好！但兩千萬美金領袖張朕卿曾說，「不是努力就好，而是一定要有結果。如果沒有結果，意謂過程中還有需要修正的部分，所以一定要不斷調整，直到達成目標為止。」正因此他們夫妻倆勢必要達成2025年11月CFC世界大使的目標。



2026年底團隊誕生2位CFC世界大使、10位高峰

透過上述5大突破及改變，促使楊敬豪、林珊合達成2025年11月CFC世界大使，以及創下單月237萬元的最高收入紀錄。接續在今年年底以前，他們夫妻倆不僅要各自達成1個CFC世界大使的目標，也要帶著10位伴一起達成高峰，經由一起努力，走得更遠，同時創造更大的成功。至於中長程的目標，他們夫妻倆的規劃是建立一個能夠持續產生CFC世界大使的環境與系統，讓伙伴都能加速達成CFC世界大使的目標，掌握人生主導權，同時更有能力協助更多人擁有健康、財富、幸福。

榮耀史



鼓勵想達成CFC者的話
專注投入，相信自己做得到。

座右銘
有用有用，沒用沒用。

感謝環貫綠佳利，讓我們擁有健康、財富、幸福與美滿的家庭，也因公司安排前往新加坡講課，讓我認識另一半珊合，擁有三個可愛的孩子。

感謝公司舉辦事業研習營，以及兩千萬美金暨CFC世界大使張朕卿、王若蕙賢伉儷，千萬美金暨CFC世界大使顏耘臻、王子昂賢伉儷的指導與鼓勵，讓我們擁有明確目標及前進的勇氣。

特別感謝敬豪團隊的所有伙伴一起一步一腳才有今天，還有旁線領袖及公司長官一路支持，讓我們成功達成CFC世界大使。未來也將持續帶領更多伙伴成長，共同為環貫綠佳利與世界和平貢獻力量。



物業管理財務主秘賴怡涵 打造完美第二錢包

經由環貫綠佳利提升生命價值和生活品質

2011年阿媽的健康出問題，賴怡涵的表姑和她的父母分享環貫綠佳利的產品資訊，因為簡單相信，當下母親採取兩項商品的方案加入。因為父母忙於早餐店的生意，請她去環貫綠佳利聽說明會了解產品對阿媽的助益。那時她還在五專就讀，課程需要做企業訪談報告，她以環貫綠佳利作為研究對象，採訪領袖蘇妙如。對方跟她分享人生的道理，讓她受益頗多。除了肯定商品，她也認同公司的理念：「世界和平」，此外，還感受到公司整體氛圍所散發的正能量。她也把對商品、公司、團隊的確信和家人分享，同時，她也開始進公司、團隊學習，不久，也在父母的早餐店舉辦HOME PARTY，並且擔任主持人。



66

五專畢業之後，她步入婚姻，現為物業管理財務主任秘書。直到2025年看母親達成終身成就，讓她產生信心，覺得自己也有機會做到！她意識到環貫綠佳利是一份家族事業，不能只有一個家人成功，她應該成為母親打拚這事業最堅強的後盾及戰友。正因為這份覺醒，讓她在淡出10多年之後，決定從愛用者變經營者，重新進公司及團隊學習和運作，要藉由這事業，擁有更好的收入，進而提升生活品質。

99

擁有能力捐贈救護車，為社會做出貢獻

在達成成就之後讓她更有信心勇敢築夢。她開始思考中年之後的人生規劃，期盼透過這份事業讓她在50歲時擁有穩定的被動收入，進而實現退休、帶著家人環遊世界的夢想，同時讓自己擁有足夠的能力讓父母和公婆都能幸福優雅的老後。為此，她計劃啟動公公、婆婆、老公，藉由家族力為組織奠定良好基礎，並持續以穩健的步伐朝著進階及終身成就、星鑽、高峰、CFC世界大使之路邁進，不僅幫助到更多人擁有健康、財富、幸福，同時也讓她擁有能力捐贈救護車，為社會做出貢獻。

成功心法

- ✓ 每周2到3次進公司及團隊學習，積極補強產品與事業知識，持續提升自己的專業能力。
- ✓ 藉由家族力、組織力，以共創的方式，達到事半功倍的成功效果。

母女合作，分別達成成就、一星鑽的目標

上線蔡東曉、蘇妙如夫婦要挑戰2025年12月CFC世界大使的目標，也燃燒母親想要更上一層樓挑戰2025年11-12月一星鑽的企圖心，而這也是她成為母親最堅強的後盾及戰友的機會。她和公公、婆婆分享多項商品，在他們的力挺加入下，她的一邊組織成形，另一邊則經由母親的積極布局，經由她們母女攜手合作下，最終分別達成2025年11-12月成就、一星鑽的目標。



目標

- 50歲退休。
- 捐贈救護車。

座右銘

人生失敗不可恥，越挫越勇才是王道。當成功來臨，勿忘存感恩的心、回饋社會才是成功的句點。

鼓勵 伙伴的話

學習持有空杯的心態，邁向成功之路別忘了秉持著莫忘初衷的信念。

自主創業家吳美珠 享受自在從容的人生

經由環貫綠佳利創造美好老後的幸福力

早年和先生白手起家，曾擔任美髮產品公司區域總監的吳美珠，忙於在各沙龍通路推廣業務的同時，還要照顧罹患肝硬化的婆婆，家庭和工作兩頭燒，壓力本就非常大，後來又被倒帳500萬元，壓力爆棚！促使她的健康處於隱性惡化。拚命賺錢，也善於理財規劃的她，投資住宅不動產，靠著29間套房出租的被動收入提早退休。正當要享受人生時，她卻罹患甲狀腺癌，在8年前開刀及化療。當她在社區散步時，鄰居看到她氣色非常差，關心詢問她的狀況，因而跟她分享活美水素水的資訊。在得知這含氫水商品是日本製，基於日本商品的嚴謹製程，她就姑且試試，當下喝完一包之後，她覺得整個人突然輕鬆很多，也變得比較有精神。



66

她馬上主動跟鄰居說：「你幫我買。」對方回：「這商品不是隨便都能買到，家中現貨只剩一箱，是太太要喝的。」因為當下她真的舒服很多，強烈希望對方能分一些給她，最終分到一半。隔天她再請對方幫忙購買，對方希望她兒子代替她到環貫綠佳利了解自己到底在吃什麼？於是她請兒子前往。

99

以團購的概念協助伙伴以優惠價愛用

兒子聽完說明會覺得商品和事業都很好，就幫她和自己入會。她經由公司的商品保養健康，一段時間後，朋友覺得她的氣色變好、更年輕，主動詢問她吃了什麼？基於呷好道相報的心態，她開始和朋友分享環貫綠佳利的商品，至今愛用和分享商品8年，期間，公司推出活動時，她就採團購的概念，積極協助大家以優惠的價格愛用商品，也促使組織穩定發展。



目標

- 2025年12月達成進階成就。
- 2026年12月達成終身成就。
- 捐贈救護車。

座右銘

花開蝶自來。

鼓勵 伙伴的話

勇於分享，讓自己和周遭人更健康。

投入公益，為社會做出更大贡献

看到兒子經由環貫綠佳利的學習不斷地成長，加上去年9月全身健康檢查，以及今年4月回診，醫生都告訴她，現今指數正常，還幫她減藥。從去年開始她常常進公司學習及了解，得知領袖蔡東曉、蘇妙如夫婦要挑戰2025年12月CFC世界大使的目標，感恩他們長期對兒子的照顧，她也透過提前規劃未來的商品需求量，回報上線及協助下線。藉此她很自然地達成2025年11-12月成就，以及「2025 Growing Together 北海道」研修獎勵，同時也成功回報領袖。接續她也要朝著進階及終身成就之路邁進，此外，她也計劃把在環貫綠佳利的所得投入公益，希望未來可以捐贈救護車，為社會做出更大贡献。

成功心法

- ✓ 參與兒子每2個月在領袖張惠伶的夢想之家所舉辦的HOME PARTY，以及團隊或公司所舉辦的大型講座、RALLY等活動，強化自己的專業知識，同時，她也和伙伴分享，增加彼此共同的話題，以及提升伙伴的專業。
- ✓ 和兒子一起運作事業，透過家族力，精準締結、用心服務，創造事半功倍的价值。

僑教老師蘇金國

把握機緣重拾全家健康

經由環貫綠佳利迎向人生100年時代

現年82歲的緬甸華僑蘇金國長期擔任僑教老師，推廣中文教育和佛法，以及投入公益。2008年慈濟到緬甸救災，他自告奮勇擔任翻譯，跟慈濟結緣，也在慈濟大學擔任客座講師。由於老婆回台定居，加上他跟著慈濟做公益，常常往返台緬，教導緬甸華僑中文，還協助翻譯移民、居留等文件，以及送審等工作。8年前，他長時間在台灣陪老婆，也趁機取得博士文憑。交友廣闊的他，經朋友張家睿的分享而前往環貫綠佳利聽說明會，因捧場而購買商品。本身沒有慢性病的他，看到房東經常身體不舒服，他好心把商品給對方食用，心想如果有效，他可以長期分享助人，不料房東沒有好好食用，因而沒有後續。



66

由於年歲漸長，老婆長期飽受諸多小毛病的困擾，看遍中醫、西醫卻都無法根治，當他正為老婆的健康煩惱時，去年4月中旬，久未聯絡的朋友張家睿打電話給他，提及她妹妹伍張甯、妹婿歐欽雄想拜訪他。對方到訪時分享環貫綠佳利的商品，剛好有益他老婆的健康，他當下以2項商品一年方案入會。

採用「小健康、大財富」方案布局健康和財富

他們夫妻食用商品不到一個月，各自改善許多小問題，因而對商品產生確信。在8個月內透過領袖的分享，以及課程學習，他陸續追加8個商品，透過全方位商品守護自己和老婆健康。這等同採用1個「小健康、大財富」方案布局健康和財富，加上這期間，他也購買商品給學生、朋友食用，促使他達成2025年11-12月成就，以及「2025 Growing Together 北海道」研修獎勵。



讓愛放大幫助更多人翻轉人生

他坦言，之前分享的對象多為緬甸華僑，但受限對方的經濟能力，他絕大多數都是送商品跟對方結緣，做善事幫助對方找回健康。但也有1位學生原本在緬甸當醫生，因故到台灣工作，本身具有營養學的概念，在了解公司商品的複方成分對健康的助益，也和女友加入愛用，促使他達成「自主創業家集合」研修活動。接續，他計劃和博士班的同學及校友和慈濟朋友，以及在新竹工作的以前學生分享，希望從中找到經營者讓組織持續茁壯發展，進而讓愛放大幫助更多人翻轉人生。

成功心法

- 參與公司和團隊的活動，像是：說明會、衝DAY、一代二特攻隊、引爆課程等，從中對商品和事業做深入及全面了解，因而產生更大的確信，分享加道會更強。
- 全方位商品的愛用，讓自己有更多的體感，見證分享更全面。

目標

- 協助2位伙伴達成成就。
- 達成月入30萬元。

座右銘

改變，從學習開始，進而突破自我限制。

鼓勵 伙伴的話

一起成長及創造更好的未來，擁有健康、財富、心靈的豐盛。

自主創業家楊心亞

在蛻變中綻放

經由環貫綠佳利開啓人生新篇章

從事電話行銷20多年的楊心亞，在8年前經女兒之告知好友璋奇找她合作經營環貫綠佳利，並提及該公司的商品採複方成分，一瓶可補給全身所需的營養素。因為對商品感興趣，加上力挺女兒創業，她當下捧場加入。女兒任職工程師多年，原本個性害羞、話不多，居然開口向周遭朋友邀約，且持續近3個月天天到公司學習，她深受感動，相信女兒是認真的。她到公司聽場完整的說明會，了解這是一份互助、共好的事業，因而產生確信，也開始跟周遭朋友分享。



66

本身無慢性病，但從業務工作長期壓力大影響睡眠品質，加上抵抗力差常有感冒等現代文明病，因而吃了半年商品，無明顯體感。直到人資主管提及她最近都沒請假，她才驚覺很久沒有重感冒，並回想最近有何不同？原來透過公司的商品讓她提升健康力，因對商品的確信，她有機會就和人分享。

FESTA年會激發勇於挑戰目標的企圖心

女兒在加入第3年，靠著環貫綠佳利給的獎金買下人生首間房。3年前她的母親去世，女兒提及想奉養她，她因而選擇提早退休。2024年她參加FESTA年會，聽到日本領袖分享在50多歲時加入，現在已達成百萬美金的財富，還實現許多夢想。有些分享以前聽過，但當下感觸卻很深，她心想如果自己能做出成績，不僅能自我成長，還能減輕女兒的經濟重擔。她罕見在團隊餐會首次主動說：「我要挑戰2025年7-8月成就！」



成為女兒強而有力的後盾，達成高峰

最終雖沒能達成，但卻拉近與目標的距離。她開始變得更積極，幾乎所有活動都沒有缺席，還會主動詢問及研究別人的成功方法，以及認真記下及思考每位講師所講的內容。不斷調整及改善運作方式，加上持續邀約和分享，在2025年的10月，女兒看了組織圖發現她只差幾件一年方案就能達成成就，她開始勇敢開口，成功締結兩位社區鄰居，加上找了幾位老朋友一起合作，讓她達成2026年1-2月成就的榮耀。接續她要朝著進階及終身成就邁進，成為女兒強而有力的後盾，進而協助女兒在2030年達成高峰的目標。

成功心法

- 不斷充電及學習，並且認真記下來及思考自己還可以如何調整或改善、運用。尤其當自己真的想要達成目標的時候，同樣一場課程，聽到的內容也會有完全不一樣的重點。此外，請教已做出成績的人。
- 讓伙伴及朋友明白這是一份共創雙贏的事業，幫助別人的同時，也能成就自己，攜手合作打造美好的現在和未來。

目標

- 達成公司所舉辦的各項獎勵旅遊。
- 達成進階和終身成就。

座右銘

相信就會看見，堅持就會實現。

鼓勵 伙伴的話

跟著公司和團隊的步伐同步前進，就能創造屬於自己和伙伴的成功，進而實現夢想。

在嘉義執業32年的知名神經內科醫師，曾在臉書發表一篇《假如有一天我得了失智症》，文章中列出22條內容給家人，包括：「如果我活在另一個時間軸裏，請不要急著把我拉回來，請陪我待在那裏，也許那裏我比較快樂。」他希望屆時自己還能看懂的時候，看見這些內容會感到安心，倘若自己看不懂，它就成為家人們愛自己的方式」。該篇文章在網路造成轟動，感動超過20萬人，不少名人轉發。



失智症確診後 存活率為3至5年

人體老化會伴隨大量自由基的生成，若無法及時清除就容易形成氧化壓力，而當體內有過多活性氧物質時，就容易罹患阿茲海默症、關節炎，進而導致動脈粥狀硬化、癌症等疾病產生。

隨著超高齡社會來臨，加上近年來國內外研究證實空污會增加失智症風險，加速認知功能衰退，因而失智人口不僅逐年增加，且有年輕化的趨勢。過去失智症確診後存活率為3至5年，現在病識感提升與早期治療，平均延長至7至8年，加上6成以上患者合併行為症狀，例如：幻覺、日夜顛倒、情緒混亂，對照顧者和整體醫療體系構成龐大壓力。

全球失智人口

高達

2050年

1億5,200萬人



掌握關鍵營養力

記得過往和現在的一切



隨著全球高齡化加劇，失智症已成為重要公共衛生議題。根據衛福部、國家衛生研究院與台灣失智症協會的統計顯示指出，目前台灣失智人口約達35萬人，其中，65歲以上長者平均每13人即有1人罹病，且每天平均新增約48名患者，換算下來每30分鐘就多出1位失智者。預估到2050年，台灣失智人數將攀升到86萬人，而全球將高達1億5,200萬人左右。

5大食物+營養素=預防認知功能衰退

媒體報導指出，可透過下列5大食物及營養素預防認知功能衰退：

1 全穀雜糧類



每天2至3.5碗。可補充到豐富維生素B群、維生素E、礦物質及膳食纖維等多種營養成分，進而提升認知能力、減少自由基的生成、維持腸道健康等。

2 深綠色蔬菜



每天攝取3至5份。其含有較多維生素A、維生素B2、維生素C、β-胡蘿蔔素等營養成分，可優化抗氧化作用，有效延緩認知能力走下坡。

3 水果



每天食用2至3份，可多選擇莓果類。其含多種維生素、花青素、礦物質與膳食纖維等營養成分，可增進認知功能的表現。

4 堅果類



每天食用1湯匙。其富含維生素E、維生素B12、多酚類、亞麻油酸、次亞麻油酸等營養素，可預防認知能力下滑。

5 魚類

每週至少食用1次。其含有豐富的Omega-3脂肪酸，可提升認知功能。



專家則建議，可透過攝取含有維生素C、B1、B2、B3、B5、B6、B7、B9、B12，以及AC-11、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」等營養素的保健輔助品，讓人快速且精準補充健康所需營養素，有效提升認知能力、減少自由基的生成，進而記得過往和現在的一切！



越橘
Lingonberry



覆盆子
Raspberry



沙棘
Sea-berry



黑醋栗
Black Currant



智利酒果
Maqui Berry

極端高溫

提早報到！

全球氣候

進入警戒期！

今年全球的極端高溫提早報到！歐洲受到強大的「熱穹頂」高壓現象影響，多個國家都在5月創下歷史新高溫。印度的北方邦還出現45°C高溫，「宰牲節」的牲口也受不了酷暑，出現中暑症狀，迫使主人趕緊將虛弱的動物送到獸醫院打點滴。而台灣也從5月下旬開啟「烤箱模式」，各地天氣高溫炎熱！根據氣象署紀錄顯示，台南玉井已驚現39.7°C的極端紀錄，連臺北市中正區也測到38.3°C的高溫，創下臺北百年來，五月最高溫紀錄！氣候專家警告，極端高溫將成常態化，未來的熱浪會更加頻繁和強烈，人們需要採取有效的防護措施，才能避免極端高溫對健康的傷害。

極端高溫吹起全球健康危機的警鐘！專家指出，該現象主要體現在熱痙攣、熱衰竭、中暑、神智混亂、慢性病風險增加，以及造成頭髮更乾、斑點浮出、肌膚老化、睡眠障礙等方面。

掌握4個面向 迎戰極端高溫

面對極端高溫來襲，專家建議，可以從下列4個面向做好預防：

1 避免長時間曝曬

- 1 上午10點至下午4點盡量減少戶外活動。
- 2 必須外出時，選擇陰涼處行走並適時休息。
- 3 穿著淺色、寬鬆、透氣的衣物。
- 4 配戴帽子、陽傘及太陽眼鏡，做好防曬措施。

3 保持室內涼爽

- 1 使用冷氣、電風扇或通風設備降溫。
- 2 白天拉上窗簾或遮陽設備，減少熱能進入室內。
- 3 利用清晨或夜晚較涼爽時開窗通風。
- 4 避免在室內使用產生大量熱能的設備。

2 適時補充水分

- 1 不要等到口渴才喝水，少量多次補充水分，維持身體水分平衡。
- 2 選擇優質好水，近年來，含氫水被視為活力、美容、養生聖品，運動員補充含氫水來增加活力，而愛美人士靠著含氫水來打造水嫩肌，至於企業老闆則藉由含氫水來養生，經由呵護體內的運作來保養健康，也成為「補」充水分最佳選擇！
- 3 大量流汗後可適量補充含電解質飲品。
- 4 避免過量飲用酒精、含糖飲料及高咖啡因飲品。



4 注意高風險族群

- 1 嬰幼兒。
- 2 老年人。
- 3 孕婦。
- 4 慢性病患者。
- 5 戶外工作者及運動者。

以上族群較容易發生熱傷害，應主動關心其身體狀況，協助補充水分及降溫。

讓肌膚在惡劣環境下

依然保持健康穩定

極端天氣不只是高溫而已，往往還伴隨強紫外線與乾燥空氣，三重夾擊下，容易對皮膚造成下列傷害，不容小覷！

- 1 水油失衡。
- 2 屏障受損。
- 3 敏感泛紅。
- 4 痘痘與粉刺增加。



- 1 溫和清潔，避免破壞天然保護層。
- 2 加強保濕，維持皮膚適當含水量。
- 3 做好防曬，減少紫外線傷害。
- 4 修護皮膚屏障，幫助維持穩定的微生態環境。
- 5 減少過度去角質與刺激性保養，避免菌相失衡。

專家指出，在極端天氣條件下，皮膚微生態的平衡對於維持皮膚健康至關重要，可藉由下列微生態養膚的5大功效，讓肌膚在惡劣環境下依然保持健康穩定。

專家進一步也指出，可選擇「德國專利微生態配方」的肌膚保養品，幫助肌膚恢復微生態平衡，由內而外賦活肌膚，抵抗各種傷害，提升肌能，重現健康青春光采。此外，含有下列2種成分的肌膚保養品，也為肌膚的健康加分。

1 · 德國超廣譜 防曬成分Tinosorb M

相較傳統防曬成分，擁有更廣域的UVA+UVB紫外線防護。

質地清柔、水感、透氣。

「三重防曬機制」

- 同時兼具化學與物理的優異防曬特質成分（吸收、分散、反射）。
- 化學性防曬機制：高效廣域的吸收紫外線輻射，使其轉化為無害的能量形式。
- 物理性防曬機制：擁有粒徑小於200nm微細有機顆粒技術，能雙重分散及反射紫外光。

2 · 雙重煥白成分 MELAVOID™

提升膚色煥白，均勻膚色。

減少各類色素過度沉澱所造成的斑點。



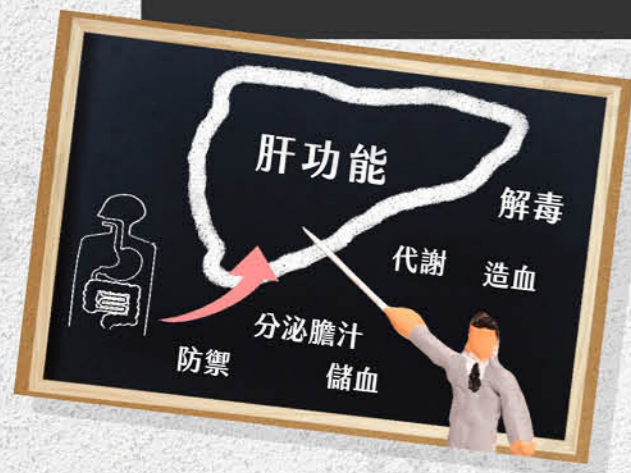
2040年

全球肝癌死亡病例數增55% 掌握護肝4大關鍵讓人生變彩色！

「肝癌」，有沉默殺手之稱，是全球第六大常見癌症，與肝炎病毒、酗酒、肥胖等因素密切相關，據國家衛生局研究院指出，全世界每年約新增100萬肝癌病例，同時有50至100萬人因肝癌而死亡，以發生地區而言，肝癌較好發於開發中國家，主要集中在東亞和非洲，男女比例約為4：1。相關報導指出，隨著生活型態西化、人口老化、平均壽命增加，肝癌發病和死亡的病例數絕對值也將持續上升，預計到2040年全球肝癌的發病、死亡病例數均增加55%以上。正因此，肝癌在未來仍是全球重點關注的公共衛生問題之一！



世界衛生組織（WHO）倡議，每年7月28日是「世界肝炎日」，旨在提高全球對肝癌的認知，強調預防、早篩和治療的重要性。藉此也呼籲公眾關注肝臟健康，採取健康生活方式，接種疫苗，進行定期篩檢等措施。



肝若不好，人生是黑白的！

有句廣告詞說，「肝若不好，人生是黑白的。」肝臟是人體內臟中最大、最重要的器官，以及化學工廠，扮演新陳代謝的重要角色，每天會進行9千個以上的生理機能，具有解毒、代謝、分泌膽汁、免疫防禦，以及造血、儲血和調節循環血量的功能。一旦肝臟的功能衰竭，身體的機能就會受到嚴重影響！

補充營養與減輕肝負擔 達到護肝效果

「肝病」也是台灣人的「國病」之一，與飲食和生活習慣、喝酒文化、工作壓力等有關，但只要補充足夠的營養與減輕肝臟負擔，就能讓肝臟有機會自我修復，達到「護肝」的效果！



然而人們平日應該如何做，才能達到「護肝」的效果？媒體報導指出，可透過下列營養素的補充，進而避免肝臟損傷：



其在人體內具有促進新陳代謝、排泄廢物等生理功能，有助於讓毒素透過尿液、汗水等方式離開身體，因而多喝水可減輕身體負擔，有益肝臟的健康。喝水是件重要的事，因此，水的品質不可輕忽，一定要慎選才能讓健康發揮最大益處。含氫水是一種把氫氣以高濃度溶存於水中而製成的水，具有從治療到預防的應用潛力！國際氫水研究權威太田成男博士曾表示，氫分子以水為載體進入體內，會在眾多活性氧中，選擇性地清除那些被認為細胞傷害性最強的「羥基自由基（•OH）」及「過氧亞硝酸鹽（ONOO⁻）」這兩種「惡性活性氧」，將其轉化為無害的水排出體外，對於體內負責傳遞訊息等重要功能的過氧化氫（H₂O₂）等「善性活性氧」，幾乎不會造成影響，藉此解決活性氧對現代人的健康傷害。



發芽的種籽
堅果、豆類
與穀物



發芽中的蛋白質和酶，可增強肝臟對抗毒素的防禦能力。

富含硫
的食物

肝臟需要硫，才能去除汞和某些食品添加物，以進行解毒。



蔬菜和
水果

含有各種不同的植化素，具有抗氧化等作用，幫助肝臟清除第一階段解毒產生的自由基，從肝臟的源頭保護健康，此外，還含有豐富的膳食纖維，有助減少油脂和膽固醇的吸收，進而降低脂肪百分比，促使肝臟脂肪減少。然而現代人生活壓力大、步調快速，飲食型態也隨之改變，無論是外食族或上班族，忙碌的現代人多數會出現營養攝取的不足現象，特別是大量的植化素是存在於蔬果植物的果皮及種子裏的槲皮素，是日常飲食中較不容易足量攝取到的營養。因此，除每日均衡攝取多樣化不同蔬果及不同顏色蔬果外，營養師建議，可透過內含α-胡蘿蔔素、β-胡蘿蔔素、葉黃素、玉米黃素、茄紅素、β-隱黃素等複方類胡蘿蔔素成分，快速及精準補足全方位的天然植物營養素，及時守護身體的健康及活力！



然而根據人力銀行所做的「上班族投資理財現況調查」指出，有21.9%的受訪者每月勉強收支打平，因而「沒有餘裕可以儲蓄」。另外，有近2成的上班族每月需還貸款，處於負債中。至於每月有餘裕可存錢者，每月平均可存下9,809元，有10.6%會選擇把錢全部都拿去投資，有16.3%的人每月僅能投入3,000元以下進行投資，顯示在高物價時代下，多數上班族可運用資金相當有限。

小綠 (Green)

現職：擁有月入30萬元的直銷界星鑽領袖
座右銘：深信只要努力就會成功



財富自由及提升生活品質

致於受訪者想進行理財的目的，排名第一的是「財富自由」(占40.4%)，其次，包括：「提升生活品質」(占31.4%)、「提早或準備退休」(占29.7%)，以及「資產增值」(占26.2%)。此外，該調查也指出，上班族最擔心的投資風險，包括：「遭遇詐騙」(占44.6%)、「失業導致收入中斷」(占41.8%)，以及「經濟衰退」(占31.2%)。

如同人類文明的發展，古代人每天思考的是：「今天有沒有食物？」「能不能活過冬天？」「能不能躲過疾病與戰亂？」而現代人思考的是：「如何活得更健康？」「如何讓人生更有價值？」「如何實現夢想與自我成長？」



莉莉 (LILY)

現職：直銷界女王
座右銘：創造迎向成功之路



活得精彩才是選擇

所以有人說：「生存，是生命的起點；成長，才是生命的目的。」當一個人不再只是為了活下去而努力，而是為了活得更好而奮鬥，他的人生就從「生存」升級到了「使命」。正因此人生真正的進步，不是從貧窮走向富有，而是從生存走向品質，從而活著走向精彩。活得精彩、活出生命的價值已成為現代許多人活著的選擇，更是生命追求的層次！

把錢變大 把人生放大

5月繳完綜合所得稅、房屋稅，緊接著6月1日夏季電費調漲，以及台鐵票價與行李運費全面調整，接續7月還要徵收自用車和機車的燃料稅，民眾有感荷包大失血，大感吃不消！而台股今年漲勢凌厲，不少人開始想辦法把錢變大，因此「理財」與「資產配置」也成為民眾現今最關注的課題。

生活是為了 更好地活著

莉莉最近聽到「兩個石匠的故事」，內容是：有一位旅人經過工地，看見兩位石匠正在辛苦地敲打石頭。旅人問第一位石匠：「你在做什麼？」石匠擦了擦汗說：「我在敲石頭，賺錢養家，不然一家人就沒飯吃了。」旅人接著問第二位石匠：「你在做什麼？」石匠抬起頭，眼裡充滿光彩：「我正在建造一座大教堂，未來許多人會在這裡祈禱、尋找希望與力量。」做著同樣的事，但兩人的生命層次卻截然不同，第一位石匠是為了生存而工作；第二位石匠則是在創造價值與意義。



小綠想起前陣子認識一位20多歲的伙伴，雖然在銀行擔任理專，卻是一位月光族，因為學姊的分享而認識環貫綠佳利，她藉由小額投資的方式，經由挑戰成就的過程成功逆襲月光族的命運，藉此也和母親共創家族事業，並且計劃透過協助30位伙伴可以吃便宜、吃免費產品，甚至賺到錢，進而讓自己擁有能力實現買房、買車，以及創造自己想要的財富的夢想。相信透過環貫綠佳利，你可以採零風險的方式把錢變大，同時還能把人生放大，讓自己和伙伴更有能力勇於做夢和圓夢。



莉莉想起大領袖，在加入環貫綠佳利之前，曾在7年內經營5家傳直銷公司，卻因公司經營不善而倒閉，因而生活窮困潦倒。遇見環貫綠佳利讓他們夫妻倆成功翻轉人生，不僅從生存走向品質，從而活著走向精彩，創造6億多的財富，同時也協助無數人改變命運。但他們沒有停下腳步，仍不斷地提升生命的層次，把自己活成一道光，要帶領伙伴再創下一個輝煌20年，寫下更多的奇蹟故事。人生只有一次，相信透過環貫綠佳利，你我不僅都可以過著高品質的生活，還能活得精彩！

自主創業家集合!

三天兩夜
國內研修
預計2026年
11月成行

環貫綠佳利 × THE WESTIN

2026年4月15日~6月29日



環貫綠佳利推出「自主創業家集合」3天2夜國內研修活動，讓大家都與成功對頻，進而擁有駕馭夢想的能力，勇於逐夢、圓夢。重要的是，還能助人擁有身心、經濟健康，增添自我的生命意義及價值！

同時藉此還能引爆組織成長、聚力彼此的心，攜手合作開啟無限可能的未來！促使環貫綠佳利在今年上半年締造好成績，並將這股前進的動能持續燃燒，進而產生更多領袖跟著公司一起共創30億元營業額的目標，把環貫綠佳利打造為世界第一的驕傲組織！

《展翅》月刊特藉此報導，讓所有人明白環貫綠佳利所推出的任何研修獎勵活動並不難，不僅可以達成，還能快速達成，因為達成的條件都是經營這份事業該做的事，倘若人人能早早達成，還可協助其它伙伴順利達成，進而順勢帶領組織朝著下一個目標邁進，猛進財富自由的人生！

牽手回歸



限時優惠!

12+2預購方案!

12+2再+1

2026年 07月01日 ~ 07月31日

只要「您」(任一分店)與您的「直接介紹(001)」

一同辦理12+2預購方案，

雙雙享有再加碼送1的終極回饋!



您
(任一分店)

+



直接介紹

→



雙雙共享優惠

注意事項:

1. 介紹人與直接介紹需同時辦理，即可享有12+2再+1優惠。
2. 參與本活動辦理預購方案時，介紹人可依需求自由選擇預購分店。
3. 限全台各服務中心櫃檯辦理，+1贈品限現場領取，恕不提供配送服務。
4. 1.5萬點以上商品可配合5家銀行(第一、玉山、富邦、台新、星展)分12期0利率優惠。
5. 若因解約、退貨、方案變更等任何原因未符合活動標準者，環貫綠佳利公司有權追回已發送之點數、有效期間及所有相關獎金。
6. 環貫綠佳利公司保有修改、取消、解釋活動之權利，若有未盡事宜將另行公佈。
7. 分享環貫綠佳利事業及商品時，請遵守法規，保障自身權益。

創業自由選

活動期間

7/01 ~ 7/31

1+11 1+11B 方案(含BC)入會，

可享贈品「單一品項」

自由選

同點數

限 全台服務中心 櫃檯受理



好禮自由選

ex:買明力多1+11方案，贈品可選擇3包喚活。

注意事項

1. 限全台服務中心受理，贈品單一品項選定後，恕無法變更其他贈品。
2. 創業包所附贈之商品，其單價不得高於創業包商品之單價。
3. 若因解約、退貨、方案變更等任何原因未符合活動標準者，環貫綠佳利公司有權追回已發送之點數、有效期間及所有相關獎金。
4. 環貫綠佳利公司保有修改、取消、解釋活動之權利，若有未盡事宜將另行公佈。
5. 分享環貫綠佳利事業及商品時，請遵守法規，保障自身權益。

2026 APP佳利幣活動

活動期間內，完成指定任務，即可獲得佳利幣。

7.1-9.30



01 興奮夢想板

達成方式
填入8個令人興奮的夢想元素

獲得佳利幣
500元



02 夢想板簽到

達成方式
每日簽到
2元/1天，連續10天+10元

最多可獲得佳利幣
30元




03 設定目標

達成方式
填入您在環貫綠佳利想達成階段性目標的時間點

獲得佳利幣
200元



06 邀約課程

達成方式
邀請朋友參加公司課程
循環：50元 > 50元 > 50元 > 50元 > 100元
課程同時段不能重複

一個循環可獲得佳利幣
300元




04 列名單

達成方式
填入至少20位想邀請的家人朋友名單
20人+20元/40人+40元
60人+60元/80人+80元
100人+100元

最多可獲得佳利幣
300元



05 參與活動

達成方式
自己參加公司課程
循環：30元 > 30元 > 30元 > 30元 > 30元 > 50元
課程同時段不能重複

一個循環可獲得佳利幣
200元



下載環貫綠佳利APP




APP_iOS版 APP_Android版

- 注意事項：**
1. 每1點佳利幣，可在環貫綠佳利APP消費時，折抵新台幣1元；折抵上限為單一訂單購買總額的10%，並以訂單內最高單價之商品折抵。
 2. 佳利幣使用於加總1.5萬點以上商品之單一訂單。
 3. 佳利幣可使用於追加BC位置、循環商品、追加商品等。
 4. 簽到任務以10天累計計算後，再匯入佳利幣帳戶。
 5. 折抵時將從即將到期之佳利幣開始折抵，不再另開發票。
 6. 佳利幣自產生日起算三個月為使用期限，使用效期屆滿，尚未使用的佳利幣將於到期日23:59:59自動失效，不另行通知。
 7. 佳利幣為一次性使用，若遇訂單取消或是退貨/退款程序完成後，該筆訂單折抵的佳利幣將會失效。
 8. 佳利幣不得與其他優惠並行，例如折價券、購物金及促銷活動的品項。
 9. 佳利幣不可兌換成現金、轉換成購物金及無法轉移給他人使用。
 10. 環貫綠佳利公司保有取消、修改、解釋活動內容之權利，若有未盡事宜公司將另行公布。