Responsibility · Intelligence · Confidence · Health 64

RICH達人 雜誌

www.richgogo.com

小彬彬父子情
幸福進行曲

永不放棄特輯－堅持力

頂尖高手
羅大海　歸零出發 高AQ逆轉勝

給媽媽一份經濟的保障
及早規劃 快樂退休不用愁

Happy Mother's Day　甜心物語

友你真好　相揪來牽成！

ISSN 1997-2326
2012 5月號　定價60元

因為有你、友你真好
旅遊、汽車送給你！

從101年1月1日起至101年12月31日止，只要推介好友給為你服務的永達業務人員，你就有機會抽中TOYOTA CAMRY 2.0、YARIS1.5汽車、國外旅遊等大獎。

摸彩辦法如下：

1、推介有禮：推介好友給你的保單服務人員且填寫友你真好問卷調查表，每推介達 3 人即送當月份摸彩券一張，推介 6 人二張，以此類推，公司每二個月抽獎一次。中獎名單於單數月15日公佈於公司網站。

獎　項	名 額
國外旅遊券(3萬元)	50名
泰迪熊（Hermann）	100名
沖茶器	200名

備註： 1、不得重覆推介(即您所推介的朋友不可重覆)。
2、推介之名單須經被推介人書面同意，且經本公司確認後，始計入有效累計人數，經確認為有效之名單累計3位，可得摸彩券一張。
3、未中獎之摸彩券，不得重覆摸彩。

2、感謝有禮：推介好友完成10年期(含)以上年繳保費累計達20萬(含)以上(6年期保單保費換算20%，躉繳不計入)，即有年度獎摸彩券一張，累計達40萬(含)以上二張，以此類推，公司於102年業務大會晚宴上抽獎。

獎　項	名 額
汽車(TOYOTA CAMRY2.0)(約78萬元)	1名
汽車(TOYOTA YARIS1.5)(約50萬元)	1名
機車(約5萬元)	10名
iPad2 32G(WiFi+3G版)(約2.25萬元)	15名
腳踏車(約1萬元)	20名

※獎品如因停產等特殊原因，本公司保有更換等值獎品權利。

3、董事長榮譽宴：獎勵活動推介保費FYP(依保費計算)最高前20名的保戶及其推介的業務人員。

4、摸彩獎品金額超過20,000元以上須繳付10%機會中獎稅金。

永達保險經紀人股份有限公司
EVERPRO INSURANCE BROKERS CO., LTD.

鬥陣來牽成！

樣張

友你真好

人生有夢 築夢踏實

首先感謝您選擇永達來為您規劃退休計劃~
永達10年致力推廣退休規劃的理念，

恭禧您擁有完善的『退休人生保險規劃』
在您無慮於未來生活時，
您的親朋好友是否一樣的幸運，能提早規劃退休生涯呢？
想和他們在退休後，一同環遊世界，含飴弄孫嗎？
也讓您的好友都和您一樣，享有富足退休的未來！

好友推薦名單　好友推介者：　親簽　保單號碼：

姓名：	職業： 年齡：	連絡： 電話
姓名：	職業： 年齡：	連絡： 電話
姓名：	職業： 年齡：	連絡： 電話

以上朋友皆為本人所推介，並經本人與當事人連絡後取得同意。

處主管：　業務人員：

日期：　年　月　日

永達保險經紀人股份有限公司
EVERRICH INSURANCE BROKERS CO.,LTD

請與您的服務人員連絡或洽　客服專線：0800-518088

RICH 達人雜誌
Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

CONTENTS

21 紀寶如 愛的力量 扭轉乾坤
22 宋木海 貫徹對的目標 走對的路
23 歷練豐富的人生路 詹啟賢
24 郭明忠 創意＋執行力 與「食」俱進
25 陳月碧 生產線複製系統＋時間管理 計劃性落實
26 蔡存義 筆記人生 步步為營
27 林秀俐 真誠踏實 夢想正在起飛
28 社會能力＋街頭智慧 職涯成功

財 富管理學苑

頭家開講

04 強化服務 保單校正 保障更完整

頂尖高手

06 羅大海 歸零出發 高 AQ 逆轉勝

致富指南

08 不動產實價登錄即實價課稅（上）

10 給媽媽一份經濟的保障
及早規劃 快樂退休不用愁

12 財經補給站

人 生管理學苑

封面人物

14 小彬彬父子情 幸福進行曲

經營管理

30 高駿殿 一切從小細節做起

32 鄭豐順 誠懇實在 要做就要做到最好

34 黃筠蓁 挑戰極限 創造自我價值

健 康管理學苑

休閒生活

36 王府大飯店 專業服務 輕旅遊最佳休憩站

38 台灣麻糬主題館 黃志明的甜點世界

美食部落

40 Happy Mother's Day 甜心物語

身 心管理學苑

人生哲學

29 小故事大啟示 團隊與創新

公益看板

01 友你真好活動

09 4 月 6 日新莊棒球場 永達主題日

13 國際輪網公開賽 台灣選手勇奪 4 金 1 銀 2 銅佳績

18 永達 VIP 保戶 相約賞畫 第二屆台北新藝術博覽會

44 臺中市舉辦捐贈車輛善心人士聯合感恩茶會
永達保經獲頒感謝卡

藝文看板

46 展演

48 書訊

Editor's Note 編輯手記

安步當車　未雨綢繆

台電公司將於 5 月 15 日調漲電價，民生物價也跟著蠢蠢欲動。每月只有 120 度，到底要怎麼用呢？根據台電提報給經濟部的資料，首先，當然是不能開冷氣，每天只能開 2 台電扇，每台各開 2 個小時，電視機只能看 3 小時，6 盞日光燈、每盞 3 小時，電鍋更只能用半小時！面對油電雙漲時代來臨，你準備好了嗎？

迎接溫馨五月的到來，我們採訪永達保經協理韓孫珍華，她建議媽媽在琳瑯滿目的保險商品中，應以「安全」、「確定」、「保本」、「抗通膨」、「零風險」以及「長期鎖定利率」為考量，把錢放在「對的地方」，透過時間來產生效力。同時規劃母親節蛋糕主題報導，讓您與媽媽度過甜蜜午後時光。在這一期的特輯企劃中，訪問了藝人紀寶如、國光生技董事長詹啟賢、新加坡大食代主席郭明忠以及永達保經宋木海協理、陳月碧協理、蔡存義處經理及林秀俐區經理，發掘他們的堅持因子。位於南投的台灣麻糬主題館，有著各式的創意麻糬產品，值得參觀品嚐。

永達保經為感謝所有保戶一路上的支持，不惜鉅資舉辦「友你真好、推介有禮」活動，獎項包括 TOYOTA CAMRY 汽車、YARIS 汽車及國外旅遊券等，只要您推介好友給您服務的永達業務人員，就有機會抽中上述大獎。期盼您熱誠的推介，RICH 達人雜誌希望讀者的退休生活中，「老身（健康）、老本（財富）、老友（朋友）」缺一不可，尤其對於退休規劃更應重視。

RICH 達人雜誌
Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

2012年5月號 第64期

發 行 人：吳文永
社　　長：黃福來
協　　理：謝梅君
編輯顧問：黃素英／林明堂／葉明達
李麗英／羅大海／洪秀珍

公關部
公關經理：賴依萱

編輯部
總 編 輯：羅怡如
執行編輯：莊惠旭
設計經理：楊樹山
美術設計：余秀萍

總務部
總務會計：黃雅琪
發 行 所：非凡事業有限公司
地　　址：台北市中山區中山北路二段７９號５樓
電　　話：02-2521-6277、0800-556680
傳　　真：02-2521-0355
媒體合作：聯合書報攤、鉅亨網、保險博聞網、Mag V 線上雜誌、多讀網、NOW NEWS雜誌櫃
帳　　號：彰化銀行總部分行 51850100781300
戶　　名：非凡事業有限公司
印　　刷：沈氏藝術印刷(股)有限公司

中華郵政台北雜字第1185號執照
登記為雜誌交寄

PRINTED WITH SOY INK 本雜誌採用大豆油墨印刷

讀者互動區

親愛的讀者，對於我們的內容及活動，如有任何的建議，歡迎用下列方式讓我們知道。

- 電 話：0800556680
- 傳 真：02-2521-0355
- 信 箱：service@richgogo.com

版權所有：本刊圖文未經本社同意不得轉載

強化服務 保單校正

保障更完整

保險業是服務業，永達將這樣的理念落實在內勤人員的服務態度，讓全永達人來服務社會大眾，共同打造一個「愛」的企業。

文／羅怡如　攝影／楊樹山

永達保經十一年了！經過這些年的努力，永達成為保險從業人員最嚮往的企業，更是受到客戶最信任與依賴的公司！然而在這輝煌的成績背後，是每一位業務同仁的努力及客戶們的熱情相挺。

事業版圖擴張

儘管台灣事業穩定經營，但對於事業版圖的經營上，永達已進入一個新的里程碑，立足台灣之際，也將儲備未來大陸的管理部隊，凝聚共同想法，另一方面也積極尋找理想的合作夥伴，有計劃地逐步實現「大陸夢」。

永達保經董事長吳文永表示，雖然已有不少保險經紀人公司早登陸搶商機，但發展情況並不理想，我們有很好的機會及資源，台灣 2300 萬人口，保險滲透度（保險收入對 GDP 的比率）達 17.3%，而大陸市場目前 13 億人口，保險滲透度才 2.9%；台灣投保率（有效契約件數對人口數之比率）超過 200%，而大陸投保率卻是個位數。計劃利用 2 ～ 3 年培訓高階精英主管及建立完整的教育訓練養成體系。

獎勵同仁強化服務

業務員是每家公司最寶貴的資產，吳文永強調，保險公司

應善待在第一線的業務人員，因此永達在每一年的競賽獎勵包括各種獎金、國外旅遊、鑽石、汽車、股票…等。透過複製成功，為業務員打造一個優質的創業平台。利用工作日誌及客戶管理系統，建立業務活動量和即時資訊，協助業務同仁養成良好的業務活動習慣及確立主管輔導的方向。而今年 7 月，永達的業務報表透過 e 化系統將全面上線，業務同仁成功的軌跡都將被一一紀錄，服務客戶也將零時差。

永達今年投入鉅資舉辦友你真好活動，期望業務同仁能夠做好客戶服務形成口碑，讓客戶願意和他的親朋好友分享這樣優質的服務。當然，業務同仁也應有領導組織的能力，透過服務網絡的建立，提供客戶更全面性的服務及諮詢。

他並鼓勵每一位業務同仁以達成 MDRT 當成每年的目標。他表示，以 MDRT 為例，達成的同仁不只可以獲得出國獎勵，還能參加每年兩次國外高手交流會、美國 MDRT 的會員大會等，透過出國旅遊可增廣見聞，參加高手交流會還可吸收其他人的經驗，讓自己更上層樓。更重要的是，對自己就是一種鼓舞，是一種正向的能量，能讓個人更有使命感，也顯示未來將以更高的標準，提供客戶更好的服務。

給媽媽一份保障

溫馨五月來臨，除了對勞苦功高的母親致上最大的敬意，吳文永表示，現代社會多為雙薪家庭，要加強保障家庭經濟主要來源的安全，可選擇有保障功能的保險，若收入許可，也該及早做退休保險的規劃。

他進一步指出，國人的保險投保率已經高達 200%，但很多母親只知道花了多少錢，買了多少保險，但卻不清楚保險的內容，可以擁有哪些保障，「買保費太高又用不到的保險，或買了很多份類似的保單，都是浪費。」吳文永說，許多大型的保險業，都有保單校正系統，媽媽們可以透過校正系統檢視自己的保單是否適當，若有不足最好趕快依照現狀補足。

而永達保經建置的保單校正系統，可以為媽媽們整合各家保險公司產品的異同，讓媽媽在有限的保險知識下，一次看清楚自己購買的保單內容、保障項目、金額，避免買了重複的保險，花了冤枉錢，或是買了不適宜的保險，不能獲得最周全的保障。

歸零出發 高AQ逆轉勝

羅大海

因家故他負債累累，在一無所有的困境下縱身投入保險事業，如今躍身為身價上億的業務主管，成功地呼應他的信念：「天底下沒有能不能，而是你要不要！」

文／莊惠旭　攝影／楊樹山

根據專家保羅・史托茲博士的研究，當一個人的 AQ（逆境商數 Adversity Quotient）越高，代表越能以積極樂觀、正向、富有彈性的心境面對困難，並找出解決方案，最終達成卓越；反之，AQ 越低者，面對困難、沮喪，通常只會處處抱怨，逃避挑戰，往往會出現半途而廢、自暴自棄行為，導致一事無成。永達保經業務副總羅大海正是憑藉著高 AQ，整合成從逆境站起的能量，演出精彩人生的最佳實例。

危機就是轉機

當人生正值 27 歲大好時光，羅大海卻因故揹債跑路，一家 8 口的生活重擔全落在他的身上，為了償還每個月高額的債務，他選擇從事業務員的工作，每天咬緊牙關苦撐，全省跑業務，一天睡不到 5 個小時，在「不得不」的條件下，支持他持續下去的動力，他告訴自己：「只有全力以赴去成功，才能讓家人抬得起頭。」因負債導致人脈盡失的情況下，他走上街頭 DS 行銷，陌 Call 增員，時常面對無情的拒絕，他開玩笑說：「當時每天都要吃很多『麵』，因為人家都會跟你說：『ㄇㄧㄢˋˋㄇㄧㄢˋˋㄇㄧㄢˋ！』！」直到與現任永達保經董事長吳文永一同籌組永達，一個人在 3 個月內增員 60 人，順利晉升業務協理，第 3 年起年收入便超過 500 萬，情況才慢慢的好轉。

然而，因為快速成長，磨合度不夠，組織裡驟減到只剩 4 人。不服輸的羅大海，不顧外界的惡意中傷，親自帶領同仁提升專業技術，複製成功的銷售技巧，在一年之內增員 80 人，其中還有 40 人完成 MDRT 的殊榮，在當年度的業務大會中獲頒 78 個獎項，於 94 年 1 月正式晉升業務副

羅大海

現　　任：永達保險經紀人業務副總
保 險 經 歷：12 年
成功座右銘：雜草掩不住太陽的光芒，困難抵不過勇者的腳步

總。現在的羅大海不僅每年是 MDRT 的會員，2012 年更榮獲國際龍獎主管組白金獎、組織發展成就獎第二名等獎項，團隊繼續率高達 98.65%，轄下已經培育超過 450 人！

英雄淡出 團隊勝出

帶領組織，要永續發展，創造百年基業，必須打穩地基。目前羅大海團隊有 120 人，平均每 3 人有 1 人是 MDRT，是全省保險業務員密度最高的。許多人好奇，羅大海究竟用什麼樣的訓練方式，把單位產能提高？事業要成功，講求的是「人才」及「策略」。羅大海表示，因為過去的失敗經驗，現在他對組織要求嚴謹，以「志同道合、積極、渴望成功」的條件徵才，再搭配好的策略與訓練。

「成功吸引成功」，即使至今身為副總，羅大海仍不忘下市場行銷，了解市場並建立團隊「做業務自己就是老闆」的觀念，勉勵部屬努力扮演好自己的角色，每個人都要對團隊有所貢獻，因此在大海團隊內，所有業務員擁有高自律性，從不需緊盯業績，營造出成功的氛圍，不斷匯聚菁英，且彼此間的感情彷似家人般融洽。

「有本事不怕沒人跟，要不然騙來的也會跑掉！」羅大海笑著說。

提攜後進 共創成功

身為業務高手，羅大海以自身的成功經驗勉勵時下想加入保險業的菁英，要成功一定要選對環境，因為「努力 + 能力，不如環境 + 機會」，選擇保險公司時一定要掌握三大要領：

1. 評估公司的業務量來自通路還是本部體隊，慎選公司與產品。
2. 看公司高手是不斷湧入或是離開，有高手匯集處才能得到正面能量。
3. 看公司的平均產能與收入。

同時，他也鼓勵新進的業務員莫忘進保險業的初衷，保險業瞬息萬變，差之毫釐，失之千里，身為業務員必須具備洞察未來環境改變的先機，不能總是以舊觀念及思維來面對萬變的環境，把握當下掌握趨勢才是最大贏家。

■ 學 歷
淡江大學保險系畢業
■ 現 任
誠邦企管顧問公司
副總經理

不動產實價登錄即實價課稅（上）

文／李傑克

民國 100 年 12 月 13 日通過地政三法後，即正式宣告進入實價登錄時代（今年七月上路）。

不動產交易價格為課稅依據

依地政士法第 26-1 條：「地政士應於買賣受託案件辦竣所有權移轉登記三十日內，向主管機關申報登錄土地及建物成交案件實際資訊。前項申報受理登錄成交案件實際資訊，主管機關得委任所屬機關辦理。

前二項登錄之資訊，除涉及個人資料外，得供政府機關利用並以區段化、去識別化方式提供查詢。已登錄之不動產交易價格資訊，在相關配套措施完全建立並完成立法後，始得為課稅依據。

第一項登錄資訊類別、內容與第三項提供之內容、方式、收費費額及其他應遵行事項之辦法，由中央主管機關定之。」

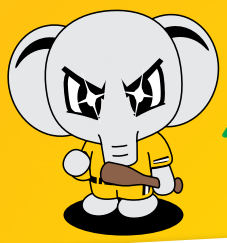
並於同法第 51-1 條罰則訂定：「地政士違反第二十六條之一第一項規定者，處新臺幣三萬元以上十五萬元 以下罰鍰，並限期改正；屆期未改正者，應按次處罰。」另下述二法也有相同罰則，以宣示落實決心。

同時增訂不動產經紀業管理條例第 24-1 條：「經營仲介業務者，對於買賣或租賃委託案件，應於簽訂買賣契約書並辦竣所有權移轉登記或簽訂租賃契約書後三十日內，向主管機關申報登錄成交案件實際資訊。

權利人單獨申報移轉現值

經營代銷業務者，對於起造人或建築業委託代銷之案件，應於委託代銷契約屆滿或終止三十日內，向主管機關申報登錄成交案件實際資訊。」；及於平均地權條例第 47 條亦見：「土地所有權移轉或設定典權時，權利人及義務人應於訂定契約之日起三十日內，檢同契約及有關文件，共同申請土地所有權移轉或設定典權登記，並共同申報其土地移轉現值。

但依規定得由權利人單獨申請登記者，權利人得單獨申報其移轉現值。」（未完待續）



4 月 6 日新莊棒球場 永達主題日

開球嘉賓永達保經李秋蓮協理以及李忠約協理踏上球場不僅心情活躍起來，人也跟著年輕不少。

101 年度兄弟象賽事首場永達主題日於 4/6(五) 在台北新莊棒球場舉行，活動當天邀請到永達保經李秋蓮協理以及李忠約協理共同擔任當天的開球嘉賓，為永達主題日揭開序幕。

活動當天永達特別準備了 30 顆兄弟象球星簽名球，有恰恰 - 彭政閔、周董 - 周思齊以及游擊手王勝偉，提供永達精心設計的『文字接龍，填填樂』遊戲摸彩獎品，民眾只要將遊戲卡上的填字遊戲全部完成，就可以到永達服務台進行摸彩，許多民眾為了抽到簽名球絞盡了腦汁，有人拿手機上網查、也有民眾充分發揮團隊精神，組成智囊團，合力將遊戲卡完成，甚至有民眾跑到永達服務台直接詢問，為的就是希望能夠抽到兄弟象球星的簽名球！

單場 MVP 由外籍投手岡薩雷茲獲得，由永達保經李忠約協理代表頒贈。

中場休息時間的大型趣味拼圖競賽遊戲，現場的小球迷參加分組競賽，體驗在棒球場上互相較勁的氛圍，獲勝隊伍由兄弟象球員頒發獎品，失敗的隊伍當然也沒有空手而回，永達準備貼心的小禮物送給參與活動的小朋友們，所有參與的大小球迷與兄弟球員來個大合照，讓球迷們留下難忘的回憶。

賽事進入尾聲，兄弟象不負球迷們的期待，獲得本次主題日的勝場，單場 MVP 則由外籍投手岡薩雷茲獲得，由永達保經李忠約協理代表頒贈，為本次主題日劃下完美的句點。

永達準備了兄弟象球星簽名球，贈送給球迷們。

球迷們大排長龍索取填字卡，參加摸彩活動。

小球迷與家長們在中場活動合力完成拼圖遊戲，個個露出開心滿足的笑容。

給媽媽一份經濟的保障

及早規劃 快樂退休不用愁

又到了一年一度的光輝母親節，母親是家庭重要的核心人物，扮演著舉足輕重的角色，聆聽歌頌母親偉大的樂曲中，更應積極思考如何讓全天下母親們無後顧之憂。 文／莊惠旭　攝影／楊樹山

以同樣是母親的角色為出發點，永達保經協理韓孫珍華表示，因為環境趨勢變遷之故，現代人面臨壽命長、少子化、利率偏低、投資有風險、社會福利不足及醫療自付額的提高並置身通貨膨脹的環境之下，不能再以舊有的「定存」理財觀，來守護自己的人生。

因為在高齡化的世代下，活多久不是問題，錢夠不夠用到可以退休才是大問題，尤其身為女人，更應體悟「經濟獨立」的重要性，因為「錢」是汗水的報償、智慧的結晶、能力的肯定，更是一份尊嚴。媽媽們該如何為自己規劃退休理財及財務自主？韓孫珍華將媽媽的角色分為兩大族群，提出建議：

上班族媽媽

在職場上努力工作，分擔家庭的支出費用，為家庭、為子女打拼也要懂得珍惜自己，並為自己存下老本，讓自己擁有經濟的獨立及自主權，奠立未老綢繆，享有尊榮退休。

全職媽媽

全職媽媽大部分時間奉獻家庭相夫教子，任勞任怨，一切均以家庭為重心。同樣地，未來也會面臨年老退休問題，為了不要讓自己成為孩子及家庭的負擔，理財退休規劃是老年生活資產的最佳後盾。

如何在琳瑯滿目的保險商品中做選擇？韓孫珍華建議，應以「安全」、「確定」、「保本」、「抗通膨」、「零風險」以及「長期鎖定利率」為考量，把錢放在「對的地方」，透過時間來產生效力，滿期之後，有一筆豐富的保單現金價值，會以複利效果持續的增值至 110 歲，讓複利一輩子不離不棄的萌芽，才能將辛苦賺來的錢透過機制透過時間由小變大。

以「增額終身壽險」保單來說，其所提供的保障金額包含保障工作收入、退休生活費及稅務規劃，保單所提供的現金價值，可使財務做到「應急資金、退休規劃、生涯規劃與置產規劃」。其中可以附約的方式投保豁免，為自己的保單再買個保險，保費相當便宜，即是防火牆的建立，豁免保險費功能的發揮是不幸意外或疾病所導致的 2 ～ 6 級殘，無力繼續繳交保險費時，依舊可以享有原保單的保障與權益，同時不需要再繳交保險費，重要的目的是移轉無法持續繳納的風險，也就是減少保障中斷的風險。

每個媽媽們辛苦工作一輩子，如果能透過完整的理財規劃，可讓自己擁有「六富人生」：創造財富、保全財富、享用財富、珍藏財富、掌控財富以及傳承財富。現在就開始改變消費習慣，養成「先儲蓄再花錢」及定期定額儲蓄的半強迫方式，進行理財規劃，培養「先付錢給自己」的好習慣，佈局未來的終生，使收入持續增加，相信一定可以讓每一位勞苦功高的母親，快快樂樂、安安穩穩地過一生！

專家 Profile

韓孫珍華　（MDRT 終身會員）

現任：永達保經 業務協理

經歷：護理人員、美商大都會人壽分處經理

專長：退休理財規劃

財經補給站

熱門發燒財經生活相關訊息，都將在財經新聞一一呈現。 整理／編輯部

金管會重申銀行業電話行銷金融商品應避免不當銷售

電話行銷是銀行商品或服務訊息傳遞與招攬的方法之一，金管會表示，銀行透過電話從事推廣商品或服務爭取交易機會時，自應遵循相關規範，民眾於表明不願接受電話行銷時，應即停止該業務招攬或促銷。

消費者購買保險時應據實告知

金管會提醒消費者於購買保險時，要保人於要保書之詢問事項應據實填寫，如僅對保險業務員口頭陳述而業務員並未在要保書上填寫，或陳述的內容與業務員記載的內容有差異或不一致時，均無法讓保險人充分評估承保風險，收取對價費率，未來可能衍生爭議，因此，建議保戶投保時對於要保書之詢問事項，務必確認每一詢問事項內容後親自據實回答，並再簽名確認。

100 年度綜合所得稅稅額試算服務

財政部國稅局表示，為提供更便捷的納稅服務，各地區國稅局今（101）年將繼續提供綜所稅稅額試算服務，也就是針對 99 年度綜合所得稅結算申報內容單純案件，會主動協助納稅義務人計算 100 年度綜合所得稅額。納稅義務人於收到稅額試算通知書後，如核對內容無誤，並同意作為 100 年度綜合所得稅申報資料，請自 101 年 5 月 1 日~31 日止，至財政部電子申報繳稅服務網站點選「稅額試算服務 / 電子申報 / 稅額試算服務線上登錄回覆」辦理回覆確認，或以下列方式辦理，即完成 100 年度綜合所得稅結算申報。

電價合理化方案自 101 年 5 月 15 日起實施

經濟部表示，為反映合理電價，推動節能減碳及照顧民生，本次電價合理化反映調整幅度以工業最高，商業次之，住宅最低。其中住宅用電的第 1 級距，由 110 度提高到 120 度，且該級距電價未調整。另第 2 級距（121 度 ~330 度）用電減輕調整。

因此全國有超過一半家庭用戶，電費增幅低於 8%。經濟部指出，依據國際能源總署 (IEA)2011 年統計資料，本次電價合理化後住宅用電及工業用電均仍較香港、新加坡、日本及菲律賓低，工業用電亦較大陸上海及深圳等地區為低。

斯里蘭卡 ITF3 級 & SSC 國際輪椅網球公開賽
台灣選手勇奪 4 金 1 銀 2 銅佳績

呂嘉儀（前排左一）、吳宜珊（前排中）、黃楚茵（前排右）第二站 SSC 公開賽聯手奪下兩金一銅。

我國輪網好手出征斯里蘭卡，永達保經全額贊助，力挺輪網不遺餘力。

由永達保經贊助的台灣輪椅網球代表隊於三月底前往斯里蘭卡，參加 ITF3 級國際輪網賽與 SSC 公開賽，選手們靠著意志力與驚人毅力克服各種不利因素，兩站賽事共搶下四金一銀兩銅佳績，其中我國輪網一姐呂嘉儀就包辦四金，連兩週都稱霸女子組單、雙打賽事。

我國輪網好手「黃金女雙」呂嘉儀、吳宜珊率領黃楚茵、蘇慧玲、余淑琴、黃光昇、鄭邦彥共七位選手出征斯里蘭卡，一連參加斯里蘭卡兩站賽事，此次遠征經費由永達保險經紀人含報名費、機票、食宿等全額贊助，力挺輪網好手在國際獲佳績。

今年是選手們首度參加斯里蘭卡公開賽，除了要適應氣候外，頭號敵人不是各國好手，而是隱形殺手「衛生」問題。但選手們不負眾望在首站 ITF3 級國際輪網賽即傳回好消息，我國黃金女雙呂嘉儀／吳宜珊不只在雙打順利稱后，更在單打包辦冠亞軍，加上余淑琴／黃楚茵女雙也拿下季軍，以兩金一銀一銅的佳績揚威斯里蘭卡。

第二站 SSC 公開賽為 ITF 未來賽等級，等級雖不比首站，現場依舊吸引相當多的選手參與，我國代表隊仍繳出優異成績單，女單決賽呂嘉儀力克馬來西亞選手封后，黃金女雙呂嘉儀、吳宜珊以 6:2、6:0 輕取南非組合再次奪冠，另一選手黃楚茵則搭檔斯里蘭卡選手獲得雙打第三名。

依規定，世界排名 28 以內即取得帕運參賽資格，經此一役呂嘉儀排名推進至 30 名，距倫敦帕運僅差兩名距離，吳宜珊也將由 43 名推進至 37 名左右，將具備爭取外卡的優勢。

◎ ITF3 級賽事與未來級賽事主要差別：

賽事名稱	總獎金	資格	主賽事人數	賽事天數	積分
ITF3 級	1 萬美金以上	不設限	上限 16 人	4 天	高
ITF 未來級	2 千美金以上	世界排名 20 內不得參加（鼓勵新人參賽）	上限 8 人	3 天	低

小彬彬父子情 幸福進行曲

曾經有一次，節目主持人問小小彬有沒有什麼話對爸爸說，小小彬害羞的說：「謝謝爸爸好愛我！」這孩子的話讓現場人都感動，由此可知小彬彬父子間的感情極親密。 文／羅怡如 攝影／余秀萍

溫兆宇（小彬彬）曾是台灣電視最佳童星金鐘獎得獎人，成為該獎有史以來最年輕得主。如今，有子傳衣缽，不論是小小彬、迷你彬在戲劇上的優異表現，皆贏得無數的讚賞。然而，螢光幕後的小彬彬父子，其實與一般家庭無異，全家人一起玩遊戲、出遊，就是最快樂的時光。

身為藝人，很容易被大眾所檢視。有些人認為，讓小孩處於五光十色的演藝環境，會不會讓他們變得過早接觸成人世界？關於此點，小彬彬認為，相較於從前，現代的小朋友接觸任何資訊的機會也比以往多了許多，耳濡目染之下，其實也會出現小大人的現象。如果發現孩子出現不恰當的表現時，家長可以和小孩多溝通、解釋，同時讓他們瞭解應該對自己的行為負責。

說理的溝通方式

小彬彬屬於講理型的爸爸，偶爾小小彬鬧情緒時，他會將孩子帶到一邊，等到他的情緒較平穩時，再與他溝通，先聽聽孩子對於剛才表現的想

法，之後再跟他說，他的表現其實對其他人也造成影響。溝通的同時，也教導孩子情緒管理。

在孩子的世界裏，他們對於經營人際關係，有自己的方法。像小小彬、迷你彬只要沒事，就很喜歡待在家裏的客廳玩，不論是打電動、玩戰鬥陀螺以及寫功課，都在客廳完成。小小彬上小學後，也會邀請同學到家裏玩，聯繫彼此的同窗情誼。不過，小彬彬對於兒子的遊戲時間也是嚴加管控，規定小孩每天最多只能打電動 90 分鐘。

經營童裝事業

除了帶小孩，小彬彬也經營童裝事業。小彬彬表示，童裝事業是與他的高中好友（米香爸）組成的工作團隊，網羅了國內優秀的品牌設計師，並使用國際認證的有機棉（有機棉生長的棉花田一定要 3 年以上不施化學肥料跟農藥），製作無燙印的創意手工繡製童裝，每一件穿起來都相當舒適且吸汗透氣。

他進一步表示，經營有機棉童裝其實也是因為小小彬患有異位性皮膚炎，每回病發時總會將手臂抓傷甚至破皮，期間也曾嘗試數十種沐浴乳及藥品，狀況還不見改善，因此當初做童裝事業時就決定只使用有機棉。當然，從另一個角度來看，挑選有機棉童裝也能讓小朋友從小學習愛惜地球資源，為環保盡一份力。

果然童裝的設計極有特色，水果系列皆以本土水果為主題，透過創意將水果立體圖案及英文字母結合，別具巧思。除此之外，為了讓服裝多一些變化，也會推出一些配件。其中有一款可直接夾在衣袖上的手錶，傳達的就是真手錶假錶帶的概念，讓手錶也變成裝飾的一部份。

未來在行銷方面也將結合公益，小彬彬指出，「果然」是 MIT 的品牌，也希望能夠回饋地方，童裝推廣計劃結合水果產地的農會，也許是買水果送童裝，透過異業結盟，建立品牌形象及知名度。另外，也希望能夠送愛到孤兒院，將童裝送給小朋友穿，讓他們感受社會的溫暖。

家是最溫馨的窩

今年的母親節對小小彬及迷你彬倆兄弟來說，最大的意義就是有了小君新媽媽。對於 2 個兒子黏新媽媽，有事都會先跟小君分享，小彬彬不但不吃醋，更樂得輕鬆，他表示，1 個男人帶 2 個兒子真的很累，有人能夠分擔，開心都來不及了！小君媽媽對兩兄弟來說就像天使，接送小孩上下課，為他們準備點心。在家裡，小小彬、迷你彬同住 1 房，因為擔心他們跌倒摔傷，床架不高，兄弟倆最愛在房裡打枕頭仗，偶爾也會到爸媽房裡撒嬌玩耍。

談起理財，小彬彬會將小小彬和迷你彬拍戲賺來的錢扣除一些開支，每個月幫 2 個兒子在郵局各存 12000 元，未來也規劃再買房子，盡可能為兒子各留一棟。

小彬彬與孩子的感情相當好，他將所有時間都留給孩子。不上課、沒通告的時間，在河堤公園能見到他們父子騎腳踏車的身影。當然，這也是他們最快樂的親子時光！

Profile 溫兆宇（小彬彬）

- 生日：1979／11／28
- 學歷：華岡藝校
- 背景：以電視劇《星星知我心》成名，拍過《天生一對》、《兩隻老虎》等電影，曾得過金鐘獎最佳童星，也曾入圍金馬獎最佳童星。
- 現況：育有 2 子溫玄燁（小小彬）、溫玄煜（迷你彬）

關於果然 Sure Kids

品牌的基本概念為舒適品質、設計簡潔、高識別性以及強調創意。果然童裝的英文商標為「sure kids」，隱含著「當然！」、「必須！」要給孩子最舒適品質的意義。商標也以「果」字的四色水果為發想，紅色為對生命的熱情、黃色是向陽的光明、綠色是皆然的生機、紫色是獨有的尊貴。

果然童裝

- 台北市大安區仁愛路四段 48 巷 21 號　● TEL：02-27067306
- 台北市中山區明水路 539 號　● TEL：02-25326733

高雄商務會議中心
Kaohsiung Business Convention Center

掌舵人俱樂部會員招募中

超越五星級的服務品質與學習空間
讓不同的學習方式達到 最佳成果！
讓各類的知識交流達到 最高境界！

我們並可提供各式不同的上課與社交環境
並歡迎各級教育機構、公司行號來電洽詢

高雄商務會議中心 www.kbcc.com.tw 電話：(07)3340131 傳真：(07)3340077 高雄市前鎮區中山二路5號

Ggogo 吉帝旅遊 www.ggogo.com 就是要寵壞您～這顆挑剔的心！ TEL:02-77431919

永達 VIP 保戶 相約賞畫

第二屆台北新藝術博覽會

以創新概念為出發點

『以創新概念為出發點』的第二屆台北新藝術博覽會，於 3 月 21 日 ~3 月 25 日在台北世貿二館展開為期五天的藝術盛會，由台灣國際當代藝術家協會主辦，永達保險經紀人公司榮幸受邀為本次活動之贊助單位，場內共聚集了 37 個國家 227 位頂尖藝術家、1500 多件藝術創作，吸引了許多政商名人前往參與，為活動增添不少色彩。

導覽人員為藝術品做專業且詳細的解說。

精心策劃十大展區

全場依不同主題與特色，精心規劃出十大展區，其中包括有最難得的『大會策展區』，由藝術總監李善單特邀法國 Philippe Pasqua、比利時 Christiane Vleugels、西班牙 Gabriel Picart、義大利 Pellanda Luigi、荷蘭 Janhendrik Dolsma 等當今國際大師級作品參展以及堪稱全場價值最高的『大師經典區』，展出佳士得、蘇富比拍賣的華人藝術家最高拍賣價四大天王，包括吳冠中、常玉、趙無極及朱德群等，總價值超過 5 億以上，吸引許多政商名流前往參加，盛況更勝第一屆，創下 28,587 總參觀人次以及 91.18% 超高成交率。

從會場的佈置與展區的規劃，看的出主辦單位的用心。

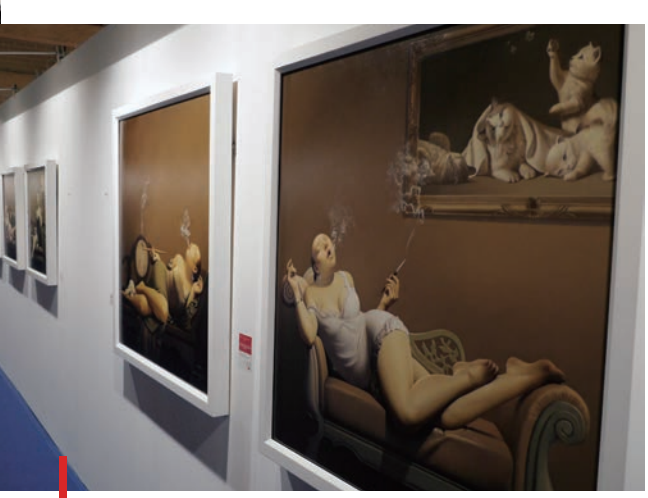
提供永達貴賓專人導覽服務

知名主播沈春華出席新藝術博覽會活動現場。

主辦單位特別安排 VIP 休息區提供貴賓使用，讓貴賓們備受尊寵。

為回饋喜愛藝術的永達客戶，永達保經也參與了這次的藝術博覽會活動，並且特別規劃專人 VIP 導覽服務，讓受邀的客戶及貴賓一同參與這場藝術饗宴，導覽當天在會場入口處即有專人服務窗口來接待永達貴賓，順暢的動線規劃，讓貴賓們以輕鬆悠閒的心情來欣賞畫作，專業導覽人員從藝術家作畫風格到畫作內暗藏意境的詳盡解說，讓貴賓們對於藝術家及畫作有了更進一步的了解，導覽結束後更體貼的安排 VIP 休息區，讓貴賓們一邊喝咖啡，一邊欣賞畫作，完成高品質的藝術之旅。

藝術與公益的結合，『藝出慈悲・百大名人』



來自世界各國，多達 1500 多件頂尖藝術品，讓前來參觀的民眾感到值回票價。

在藝術交流之餘，主辦單位也不忘公益回饋，規劃『藝出慈悲・百大名人』專區，邀請總統馬英九、前總統李登輝、美國在台協會處長司徒文、國際環保音樂大師馬修・連恩、演藝人員林志玲、羅志祥、蕭敬騰等百位知名人士親自創作在 17.5 × 14 cm 大小的畫布上，每件作品義賣價新台幣壹仟元，而藝術品皆以匿名方式展出，待收藏家在購買之後，才能得知該畫作之創作者，許多民眾早在活動開賣前，就在會場外排隊，600 多件畫作，在短短一個半小時內，就全數認購完畢。此活動義賣所得約台幣 75 萬元善款，全數捐贈給在花蓮十餘年的「門諾基金會」，為門諾基金會在照顧年長者與身障者的工作上增添了重大的力量。

堅持力

永不放棄特輯

統籌／羅怡如　策劃執行／莊惠旭、張鎡鈺　版面構成／余秀萍
攝影／余秀萍、何佳華

「成功」並不容易，然而，能夠持續成功，除了讓人讚嘆，更驚訝他們的「堅持力」。有一群人，他們以成功挑戰成功，不斷地跨越自己，在他們身上，我們見識強而有力的堅持。即使面對挫折也沒有沮喪的理由，因為他們始終堅持「只要是對的事，就全力以赴。」

紀寶如

愛的力量 扭轉乾坤

過去曾帶給觀眾戲劇演出歡樂的紀寶如，走過人生的悲劇之後，她以「愛」逆轉人生，以歡喜的心境，用愛迎接未來。

人家說「戲如人生」，紀寶如卻是「人生如戲」。命運坎坷的她，從小就沒得過雙親的疼愛，五歲時阿嬤發現她的演戲天份，踏入演藝圈後，她很快成為家喻戶曉的天才小童星，然而她也因此失去了求學的機會，以及一般小孩能擁有的快樂童年。

以愛迎接她新生

十八歲時，她與余龍相識相愛，並為愛情退出演藝圈，嫁入余家。本以為從此就能獲得幸福，沒想到殘酷的打擊卻接連不斷：最愛的爺爺離世；辛苦產下的大兒子罹患罕見的「先天性腹裂症」；當家裡面臨經濟危機時，深愛的丈夫外遇；離婚三個月後余龍卻不幸葬身神話 KTV 大火，她再也等不到與丈夫和好的機會！遭逢多次挫折的煎熬、獨自撫養三個孩子的無助與壓力、公婆的不諒解以及對於丈夫之死的罪惡感，紀寶如開始陷入人生最黑暗的十二年。她痛恨自己與命運，終日酗酒、數次試圖自殺，加上大兒子躁鬱症發作，讓她對人生充滿絕望與茫然。然而在一次與友人黃馬琍會面的機緣中，她遇見了改變一生的貴人—上帝。

見證生命的價值

她在祝福的禱告中，奇妙地經歷了天父「愛的擁抱」，撫慰了她從小缺乏父愛的缺憾。紀寶如找到信仰，並在信仰中漸漸改變。從渴望愛到有能力愛別人，終於發現自己心中的恨已經被滿滿的愛取代。

至此，她肩上的重擔終於卸了下來，她的生命以另一種全新的面貌開始。「紀寶如為什麼願意分享自己的痛苦和不堪？」因為她希望藉由自己的生命經歷與領悟，可以激勵到那些與她同樣遭逢各種人生逆境的人。她的生命轉變證明「無論再怎麼不堪的人生，只要有一顆願意的心，一定有機會邁向重生，活出人生真正的使命和價值。」

紀寶如現為「台灣優質生命協會」秘書長，秉持「讓愛發光，讓生命亮起來」信念，與協會的志工們一同關懷照顧貧病老人、身心障礙兒童、受刑人等社會弱勢族群。她也希望藉此拋磚引玉，提供人們關懷行善的管道，讓更多人願意伸出雙手，將人類與生俱來的愛，傳遞到社會一每個角落。

宋木海

貫徹對的目標 走對的路

以「保險企業家」自許的宋木海，將帶領單位分為四個階段，「以身作則」、「集思廣益」、「充分授權」、「分工合作」。他說：「獲得繼續率第一名，並不是我們的目標，而是我們朝著明確的方向，走在正確的道路上，自然而然會發生的結果。」

「一個說話溫文儒雅的人，絕對不是企業家！你去觀察張忠謀、郭台銘或是賈伯斯，每個人外表看起來都很強勢、說起話還都有一股霸氣！」也許是天生個性使然，也或許是因為永達保險經紀人協理宋木海比別人更清楚他要的是什麼。

訂定策略 貫徹始終

過去曾因為創業失敗而負債千萬，甚至想過結束生命的宋木海，後來靠著保險快速翻身，他很早就悟出「要快速賺錢，就要賺有錢人的錢」的道理。所以，宋木海早在 20 年前就專攻高額保單，更從 2011 年開始，限定所轄單位完全只經營高額保單。

「當然，這條路上人煙稀少，你會走得很辛苦。」宋木海坦承，「但是，這條路會為你的人生開創出更瑰麗的未來！」宋木海用「輕薄短小」形容自己的單位，但是卻為永達創造出最高的產值，也是永達所有營業處中，達到 MDRT 最多人數的單位，印證宋木海逆勢操作、不人云亦云的堅持，是引領成功大道的基石。

經驗分享 成就他人

喜歡閱讀的宋木海，除了書架上塞得滿滿的，隨時隨地身邊都擺著一疊書，自從開始接觸心靈書籍後，有人說他變得比較「慈眉善目」了，他笑著說：「書本集結了前人走過的路，豐富了我們的知識，你便會從心開始改變。」除了愛看書，宋木海也寫書，目前已有兩本著作的他，正在計劃第三本書的出版。一本幾百頁的書籍問他要寫多久，他打開桌上的小盒子，裡面整齊擺放著一張張的筆記紙，他的口袋裡永遠隨身放著筆記本，突然的靈光一閃，便立刻記錄下來，要寫書的時候，拿出這些筆記重新整理，很快就可以完成一本著作。

常常受邀演講的他，也常常利用自己的著作與人結緣，就是因為如此不吝分享的態度，讓大家總是以「宋老師」尊稱他，雖然他並不因此自滿，但是他也不因此滿足，因為他認為，一個人的成功並不算真正的成功，唯有「培養更多成功的人，才是真正的成功」！

歷練豐富的人生路

詹啟賢

出身醫界世家的他，從醫界跨足政治，又從政治回歸醫界再跨足生技，在人生各個階段一次次化解危機，靠的是對於企業經營與效率管控的能力！「人生的意義不在於你曾經做了什麼，而是你改變了什麼，成就了什麼！」詹啟賢說。

「見微以知萌，見端以知末」—在經營管理上，國光生技董事長詹啟賢擅於從細小處推知未來的發展；由事件的開端預測事件的結果；這種宏觀和遠見是奇美醫院能從逢甲醫院時期虧損九億的慘淡經營中逐步成長的關鍵；同時也是接手國光生技後解決增資困難，即將順利上市的原因。詹啟賢從不走捷徑，一切從頭紮根，雖然過程之艱辛不足為外人道，但他說：「只有走自己的路才是最穩固的選擇！」

幸福快樂是方向

出身於彰化員林的醫生世家的詹啟賢，曾任奇美醫院前身的逢甲醫院院長。

1997 年接任衛生署署長，任內推動多項法案，包括有效控制 SARS、腸病毒、H1N1 等傳染疫情等。因為政黨輪替的關係，全民健保修正案及財團法人醫院立法案，始終無法在其署長任期中完成。而近期通過的健保修正案也是緣自十年前他在擔任署長任內所起草的方案，由此可知，他所具備的先知與遠見！

詹啟賢表示，因為當醫生，比別人早了解死亡，也及早思考人生的意義和價值觀。曾有朋友對他說，「幸福和快樂不是一個地方，而是一個方向」，一直以來他都覺得自己很幸運，一直在朝快樂和幸福的方向邁進。

堅持的力量來自人生意義

在他的「能革者」這本書中，他在序中寫道：「支持我繼續堅持下去的信念是，『人生的意義不在於你曾經做了什麼，而是你改變了什麼，成就了什麼』，在我人生的前半局，不論是接掌奇美、入閣擔任衛生署長、接手國光生技，甚至是參與政治，我只是做我該做的，我一直以這樣的態度面對問題。」

他認為，人生必須有一股傻勁，才能成就大事。他歷經過無數的判斷與抉擇，但都無懼、無愧、也無悔。至少代表他這個年代對社會價值的看法和取向，希望可以給現代年輕人一個參考。

創意＋執行力 與「食」俱進

郭明忠

如果說創意是大食代主席郭明忠的利器，那麼執行力絕對是讓他成功的推手。堅持將藝術時尚融入全新「食」尚觀點的經營方式內，郭明忠以他所擁有的多元文化背景及專業美學訓練的優勢，打造出差異化競爭。

走入板橋大遠百(Mega City)和台中大遠百(Top City)的大食代美食廣場，宛如置身五十年代的時空，帶領消費者進入時光隧道，重返古早味台灣。精心裝潢打造50年代台灣老街復古風情、集結國際經典美食及台灣在地小吃，提供消費者視覺、觸覺、聽覺、味覺、感覺五感兼備的用餐體驗，這些皆出自於新加坡上市集團Bread Talk麵包物語主席郭明忠的理念。

美學是事業的基礎

郭明忠早期在台灣以拉龍鬚糖的攤位，於中興百貨白手起家。原本學藝術的郭明忠，以自身獨到的美學品味和商業頭腦，打造有別於一般傳統花車的攤位，更以現場拉龍鬚糖來攫取消費者目光，成功刺激銷售並建立知名度。

回想這段歷程，他表示，23歲自南洋美專畢業滿懷理想，在1981年帶著2千元新幣來到台灣。報考台北國立藝專失利後，經由朋友介紹，開始在百貨公司擺起「龍鬚糖」的攤子，這是他在新加坡學過的傳統中國小點。郭明忠創業賣糖的花車彩繪，全由他一手打造，他認為，「陳列、包裝，任何東西都要有美感，而美學給他很大幫助。」

求新求變求財（才）

從龍鬚糖到南洋美食，郭明忠與妻子李麗玲胼手胝足在台灣10年，仍抵不過思鄉情以及年邁的父母親需要人照顧，毅然決定離開台灣回到新加坡創業，同樣依靠著自身對美學的獨到見解與對市場的分析，2000年決定投身烘焙業，短短三年便上市上櫃，成為全球第一個麵包業連鎖上市的公司。郭明忠認為，不斷「求新求變求財（才）」就是成功關鍵。

郭明忠先生表示，目前大食代集團在全世界有38個聚點，規劃預計在2015年的時候拓展到100個據點，要將世界性的美食散播地球村，將消費者帶入小時候那種單純的「吃的幸福」。

生產線複製系統＋時間管理 計劃性落實

陳月碧

陳月碧將製造業的「生產線」管理落實在增員、訓練、行銷與管理方面，成功地在有限的時間內創造出高額產值，並期待可以讓同仁在這平台找到舞台發光發亮。

擁有 20 年金融保險經驗，永達保險經紀人協理陳月碧除了擁有保險業最高榮譽 MDRT 的終身會員資格，旗下來自不同行業的人才，包含證券、銀行、投信、會計師、電子、旅遊業等等，都因受到月碧體系的成功模式感召而加入永達保經。

重視紀律 複製時間

如何在有限的時間內開發新客戶也照顧老客戶？陳月碧表示：「業務的時間管理必須有計劃地去落實，許多看似繁複的要求與訓練，如何讓同仁養成習慣進入工作的循環。很多人以為業務員只要出一張嘴，其實我們行政作業系統化將成為輔導系統，讓發展組織更順利。」她轉身拿出厚厚一疊業務員所寫的工作日誌及周活動計畫表，攤開在桌上，每一張紙、每一個表格上整整齊齊的字跡，都是在鋪陳成功的基石。

僕人式領導 創造共好氛圍

雖然陳月碧對工作、對團隊的要求非常嚴謹，但她表示，「嚴謹」並不等於「嚴肅」，相較於軍隊式的嚴格磨鍊，總是面帶微笑的陳月碧奉持「僕人式」的領導理念。遇到困難，陳月碧會捲起袖子、同甘共苦。她幫業務人員將路上的石頭拿開，幫他們一起解決困難；定期為團隊舉辦活動或是出遊，大家聚在一起，談談彼此的夢想及願景，培養革命情感。

雖說「師父領進門，修行在個人」，但選對師父可減少摸索時間，畢竟成功最快的方法，就是複製成功者的模式。她認為：「帶領業務單位，要讓業務人員覺得你是真材實料，否則只是叫他不怕困難，他會覺得你是喊口號。」而她從基層做起，以身作則、言出必行的典範，讓團隊心服口服。

在永達保經，陳月碧圓滿了自我，而她回饋公司最好的方式，除了讓自己創造更大產值，並以晉升副總為目標，她也要讓自己的光環加值在團隊身上，創造「共好」與「雙贏」的目標！

筆記人生 步步為營

蔡存義

從踏入保險業那一刻起，蔡存義不斷激勵自己，要求自己不停地往高處攀升，並帶領團隊一步步跟隨著成功的腳步。

「從事保險與做生意的方式、經營目標相同，但是思考邏輯卻迥然！」永達保經處經理蔡存義推了推眼鏡，破題分享自己的觀點。或許曾為大老闆之故，蔡存義看事情、經營事業的眼光獨到、見解精闢，他以「經營生意」的方式從事保險事業，也清楚地看見其中的差異性，告訴自己：「沒那麼簡單，好還要更好！」

隨時記 精進茁壯

「熟識蔡存義的人，對其既定印象就是「一本筆記本」隨身，人到哪，筆記本就到哪，並大量閱讀，隨時坐在椅子上獨立思考，突破自我格局。蔡存義微笑回應：「保險，對人生的意義有別於其他事業，需要想得更遠，且更有挑戰性，從事保險業會讓人思維更加緊密！」

失敗 自動歸零

高情緒EQ也是蔡存義成功的關鍵，他以手指比喻失敗的經驗：「每個人五指都不一樣長，你無法要求對方把五指拉到一樣長，經營保險事業亦然，不可能事事都會成功！」問及遭逢逆境的自我調適，蔡存義說：「我總是將每天當做失敗的經驗，結束後自動歸零，重新再來，自然沒有什麼挫折感！」他將保險與人性相結合，以7字經營其中的過程：「欣賞、影響、做決定」，用心付出，平常心看待的他，遇挫時處之泰然。

理性的蔡存義，不管做什麼事，總會等計劃完善、自信充足時才出擊，有目標便會想盡辦法達成。他搭配公司的競賽活動，將每個自我設定的方式做為一個組裝產品，領導團隊設計成套裝流程，並教導組員如何讓自己的產值發揮極大值。同時在存義處設立獎項，藉由彼此間的交叉激勵，以及鼓勵組員出國參與高手交流會議，學習如何讓自己精進，突破自我。

步步耕耘 登上高峰

對存義處而言，成功需要禁得起時間的考驗，唯有不斷向上學習，激勵自己永不放棄的人，才有奪下高峰上勝戰旗幟的機會，未來，他們已做好準備，蓄勢待發，邁向成功的巔峰！

林秀俐

真誠踏實 夢想正在起飛

林秀俐很清楚的知道，她只有一個敵人就是「自己」。做業務沒有永遠的第一，對林秀俐來說，名次不是最重要的，重要的是怎麼超越過去的自己、強化自我的不足及學習成功的方法。

不斷地挑戰自我的紀錄，但永達保經區經理林秀俐從來不會為了下個月沒有業績而壓件，每個月她都會重新尋找新的客戶。面對壓力她也會擔心，而她選擇用「行動」化解擔心！

超越自己

剛進入永達保經的時候，林秀俐並不知道永達 EVERPRO 榮譽會員的制度，當別人告訴她達到資格，她認為那只是把分內的事做好的結果，但當她達成第 48 個月的時候，她的壓力開始出現：「我有必要為了這個頭銜把自己搞得這麼累嗎？」

陷入低潮的她，有一天走在街上，看到一個老人家在大馬路的轉角擺攤賣玩具，都應該是享福的年紀了，卻為了生存，必須在路邊吸著汽車排出的廢氣，她突然感受到自己的幸運，也因為這位老先生，讓她想起了當初進永達的初衷—「讓老有所依」。她回歸保險代表責任與承諾的精神，將壓力轉化為使命，把所有的人都當成自己的親人來疼愛珍惜。

服務精髓：魔鬼就在細節裡

每天晚上睡前，林秀俐固定留給自己 20 分鐘的時間，拿出工作日誌，確認明天的行程，並寫下今天在工作上的檢討與反省，「我會將今天與客戶的會面記錄下來，今天如果沒有成交，是不是因為我在某個細節上解釋的不夠詳盡？如果今天客戶的反應很好，是因為我說了哪些話可以繼續沿用，唯有不斷精益求精，才能勝出，重點貴在真心！」

堅持所選

林秀俐當年選擇放棄企業負責人身分轉戰保險界，她從一張完全沒有保險經驗的白紙開始累積，現在的她像是一本身經百戰、戰績輝煌的百科全書。她在關鍵時刻做了正確的選擇，在保險業跌跌撞撞的過程中，她也領悟到，光是做了正確的選擇還不夠，還要有「堅持所選」的決心，才能把路走完、才能看見終點的美好！

永不放棄特輯

社會能力＋街頭智慧　職涯成功

除了專業技能與理性思考，我們能溝通、識人、同情體諒、表達情感、建立文明，這些社會能力，才是通往幸福的鎖鑰。本書帶你認識心智運作及社會互動如何形塑人格與影響生活。掌握這些情感與社交的力量，愛情、 生活、工作更滿意！

整理／編輯部　摘錄自／商周出版《社會性動物》

「社會性動物」一書會是你讀過最快樂的故事，內容是關於兩個人過著精采充實的人生。他們擁有令人稱羨的職業生涯，贏得朋友的敬重，對於鄰里、國家和世界做出重要貢獻。

非認知技能

奇怪的是，這兩個人都不是什麼天才。他們在學術性向測驗、智商測驗及其他同類型的測驗中，表現還算不錯，可是他們並沒有特殊的體能或智能天分。他們長得順眼，但稱不上出色。他們打網球，也喜歡健行，不過即便在高中時代，也不是什麼明星運動員，而且在那個青澀的年紀，沒人覺得他們有任何出眾之處，或者預言他們注定要大放異采。然而，他們今日成就不凡，任誰都能感受得到他們過得幸福又美滿。

他們是怎麼做到的？他們擁有經濟學家所謂的「非認知技能」（noncognitive skills），這是指那些無法輕易計算或測量的隱藏特質，在真實人生中，這些特質能帶來快樂與滿足。首先，他們具有良好的性格。他們活躍、誠實、可以信賴。遭遇挫折時，他們愈挫愈勇、再接再厲，且勇於承認錯誤。他們有足夠的信心敢於冒險，也有足夠的誠信願意兌現承諾。他們設法了解自己的弱點，彌補所犯的過錯，控制最壞的衝動。同樣重要的是，他們擁有街頭智慧。他們知道如何識人、如何判斷情勢、如何讀出別人的想法。無論處於人群間，或是埋首於一堆報告，他們都能夠對眼前景物產生一種直覺——哪些可以互相搭配、哪些永遠不對盤，什麼方式最有成效、什麼方式行不通。他們像厲害的水手一樣，能在茫茫世界中領航前進。

RICH 達人雜誌為回饋讀者長期支持，特別準備 2 本「瘦身 X 抗老　活化細胞的神奇茶飲」及 1 本「社會性動物」要送給您！填妥下列資料，在 5 月 31 日前傳真至 (02)2521-0355，就有機會獲得。

洽詢電話：02-2521-6277#304（請務必確實填寫下列資料，以便利抽獎作業）

■ 姓名：_____　■ 生日：_____ 年 _____ 月 _____ 日

■ 郵政地址：□□□ _____

■ 聯絡電話：_____　■ E-mail：_____

□我同意 RICH 達人雜誌得為贈書抽獎，使用上列資料，同意人 _____

團隊與創新

創新不一定非得是全新的創意，而是懂得方法，發揮最大效益。面對問題時，不應只是單向思考，多動腦找到方法，問題更能迎刃而解。

整理／編輯部

如果你只能伸直手臂吃飯，那麼你如何吃到眼前的佳餚？

有一個人，作了一個夢，夢中的他來到一間二層樓的屋子。當他走進房子時，發現一張長長的大桌子，桌子的兩旁都坐著人，而桌上也擺滿了豐盛的佳餚，卻沒有一個人能吃得到。因為住在這間房屋的人受到魔法師詛咒，他們的手臂全都變成直的，每個人的手肘都不能彎曲，面對桌上滿滿的美食，卻無法夾入口中，所以各個愁容滿面、飢餓萬分。

在這當下，他卻發現樓上傳出歡愉的笑聲，他非常好奇地往樓上走，當他走上二樓時一看，同樣也有一群人坐在長長的大桌前，手肘也是不能彎曲，但是大家卻吃得興高采烈。原來，雖然他們每個人的手臂都不能伸直，但是因為能與坐在對面的人彼此協助，互相幫助對方夾菜餵食，大家依然能夠吃得盡興、飽餐一頓。

找到方法

問題來臨時，你如何思考？大部份的人都先以自身為考量，「怎麼辦？我的手不能彎曲，根本無法將菜夾入口中？」然而，如果你能以利他的角度思考，「我的手只能伸到對方的位置，我將菜夾起來餵入對方口中，而對方也將菜夾起來餵我吃。」這就是互惠共好。

身處於一個需要互相扶持的社會，沒有一個人可以不依靠別人而獨立生活。不論是家庭、辦公室或是社團，透過達成團隊的共識來合作，一定能交出漂亮的成績單。主動伸出友誼的手，你會發現原來四周有這麼多的朋友。在生命的道路上互相扶持，一起共同成長。

三菱電梯總經理 高駿殿
一切從小細節做起

從回台灣第一份工作投入三菱電梯公司至今近三十年，高駿殿由基層做起，累積經驗。晉升公司高層後，除了傾聽基層聲音，要求所有細節，視「服務至上」為最高原則是他領導三菱為業界龍頭的成功原因。 文／莊惠旭 攝影／楊樹山

成功的行銷手法是將品牌深值於消費者心中，成為消費者在選購時的首選，然而，品牌的價值非一日可成，因為品牌會滲透人心，唯有提供高品質產品、高效能服務，創造商品的附加價值，才能走入消費者心中。三菱電梯公司就是憑藉著三大經營理念「遵法、安全、品質」創造消費者對產品之忠實度。

堅持高品質 提供高優質

三菱電梯公司成立 43 年以來，能永續經營的首要關鍵，在於要求所有員工在法律範疇下從事合法的作業下，提供安全、高品質的安全部品。總經理高駿殿表示，從設計、製造、安裝到保養，三菱電梯嚴格要求所有流程與細節，堅持在自家工廠製造，確認品質合格始出貨。除了確認電梯能產生功能才出貨外，為了讓品質延續優質製造過程，總公司設有 24 小時保養中心，反應全台電梯狀況，一旦出現異常立即出動維修人員處理，保障客戶安全。

除了秉持「顧客第一、品質至上、技術領先」的精神，三菱電梯亦隨時因應時代所需創新產品。為響應政府推動環保綠能產業政策，日前台灣三菱電梯公司與日本三菱電機同步推出新世代節能無齒輪電梯 NEXIEZ 系列，將原來適用於高速機種的 PM 捲揚機應用在一般中低速領域，雖然成本顯著增加，但其節能省電效益較國內業界採用之蝸桿蝸輪齒輪主機高達 40%以上，同時有助改善電梯運轉的震動噪音，為客戶帶來長期的經濟利益，深獲大眾好評。

信守對客戶的承諾

品牌的建立不易，但維護更加困難。三菱電梯多年來維持技術領先地位，優勢在於持續與日本母公司保持同步，不定時引進最新技術、創新研發，才能走在前端。每逢有新產品上市，便廣獲眾多知名建設公司、建築師、營造廠商等客戶認同與採用，高駿殿在感謝消費大眾分享之餘，許多民眾讚賞三菱電梯優質化、人性化與便利化，能使

生活融入科技與實用，關鍵在於電梯的「設計流程」。所有設計師們需與建築師密切溝通，繪製設計穩合大樓形象與便民的構造圖，方能滿足客戶全方位的需求。以「個人住宅電梯」來說，三菱電梯公司本著「關懷社會、服務人群」的企業理念，將小型家用電梯展現出完美卓越的設計風格，創造舒適便利的完美生活空間，體貼家中的高齡長輩及小孩，如此精緻貼心的產品，引領業界創造了高級住宅的時尚風潮，並已獲得眾多高級住宅別墅的肯定與採用。

好的行銷策略需要客戶肯定產品，目前三菱電梯固定的客戶群是建築師，而非使用者，為讓客戶實際了解運作過程，三菱電梯開放客戶參觀工廠，並請專人詳細說明，深深可見其對客戶的重視！

人性管理 成就團隊

外表給人感覺嚴肅拘謹的高駿殿，在員工口中卻是位「好相處、懂得體恤部屬」的總經理，他將台灣畢生的工作經驗均貢獻給三菱，可說是公司重要的領導菁英，對此，他僅謙稱：「沒有英雄的個人，只有榮耀的團隊。」

由於從基層做起，高駿殿十分了解基層需求對公司的重要性，他以「目標管理」領導員工，每年設定目標帶領團隊往前衝，同時，他從小細節著眼，適時傾聽基層的聲音，重視人才的培育及教育訓練，強化員工們的基本功，也因此與員工們建立起良好的革命情誼。當面對雜音時，高駿殿以身作則，用事實證明負面的聲音是謬誤的，謠言自然不攻自破。

因應時勢創新經營

2008 年，三菱電梯銷售量突破 50,000 台；今年領先同業推出環保節能新機種電梯，營收達 46.9 億，客戶好評不斷，目前海外輸出工作一年將近 4 億元，未來，高駿殿希望三菱電梯能持續堅持提供安全、安心又便利的電梯產品與優質服務，坐穩業界第一把交椅，發揮實力，爭取海外產品輸出外，更要永續發展，做好環境保護把關，創造產品價值，引領市場潮流！

祥億汽車貨運公司總經理 鄭豐順

誠懇實在 要做就要做到最好

由一台小貨車運輸貨物開始，不知不覺累積成許多大貨車共同運輸，而今祥億汽車貨運公司已是國內汽車貨運的龍頭。一路走來經歷許多變故，然而，始終如一的是「專業化的服務精神、現代化的運輸設備及親切、專業、滿意之服務」！

文／莊惠旭　攝影／楊樹山

每天下午 4 點至隔天早上 8 點是祥億汽車貨運公司出貨的時間，這一天已早上 10 點，祥億汽車貨運的司機們卻還忙得焦頭爛額地點貨、將貨搬上車，由於前一天機器出現問題，延宕了作業流程，使得今日無法一早將貨物運出，責任心十足的司機們心裡緊張著：「該如何對客戶交代？如果延誤客戶行程該怎麼辦？」

草根初創 誠懇經營

祥億汽車貨運公司總經理鄭豐順談起公司的設立，他表示，創立於民國 69 年的「祥億興業公司」是「祥億汽車貨運公司」的前身，由董事長鄭豐年所創，原本僅靠著賣鈕扣與拉鍊維生，憑藉著按部就班、做事實在、積極與如期交貨的好口碑，在客戶心中留下好印象。當時貨運界絕大部分是仰賴鐵路運輸或郵局配送，不但寄貨時間需受限於上下班時間，領貨也為地區所侷限，因此有些成衣廠的客戶會委託鄭豐年代為送貨，幾次下來，有人戲謔說：「你乾脆自己開貨運公司好了！」興起了鄭豐年的服務熱忱，於是他買了一台小貨車，僱用司機到指定地點收、送貨，希望能為客戶提供爭取時效的收、送貨運輸服務，就這樣，祥億汽車貨運公司開始了靠努力與時間賽跑的貨運生涯。

兄弟齊心 力挽危機

看著大哥用心投入汽車貨運的工作，重情義的 5 個鄭家兄弟紛紛前來支援幫忙，原是車手的祥億汽車貨運公司總經理鄭豐順，當時北上唸書，後來甚至半工半讀投入大哥的事業，慢慢地，祥億汽車貨運公司開始成立中南部分公司、營業站所，規模越做越大，逐漸創造出好口碑，直到鄭豐年投資三萬坪的物流中心時，突然中風，出現公司前所未有的危機。想著公司 600 多名員工，加上一家人一起打拼才建立起的事業，鄭豐順無法結束經營，他咬緊牙關苦撐，不但對員工們信心喊話，勉勵大家一起並肩作戰，展現高度的危機處理智慧，尋求合作的同行做物流，自己從事專精

的配送工作，每天工作時間長達十幾個小時，卻從未有心生放棄的念頭，總算皇天不負苦心人，在鄭豐順與眾兄弟齊心努力下，化危機為轉機。

高品質服務 人性化管理

目前，祥億汽車貨運公司全省一共擁有 20 多個營業站所，首創「ASP 自動分類搬送系統」，不斷加強資訊、物件分類自動化作業生產線等能力。為了維護車輛的高安全性，公司不惜斥資成立甲級保養廠，要求每位員工對自己的貨車維護做到最佳狀態，絕不使用翻修胎以確保行駛安全。為了提供客戶高品質的服務，鄭豐順更想出將貨運直接配送至百貨專櫃，讓專櫃小姐不必親自樓上樓下搬貨的貼心服務，大量開拓客戶群。除了要求員工服務達到「專業、親切、滿意」，鄭豐順更給予員工高品質的配備，不計成本建立自我車隊，目前大小車種多達 400 多輛，且讓每位配送員皆使用 PDA 手機，以自行研發的條碼系統，建立於客戶端，利用 RFID（無線射頻辨識系統）增進貨物收、送率。老實、重感情的鄭豐順，在員工心中還是一位不可多得的好老闆。看著正在搬貨，忙得不可開支的貨運司機們，鄭豐順除了感謝他們的貢獻，更鼓勵大家排假充電，不要所有心力全放在工作上，期望員工都能過均衡的人生。

迎接挑戰 強化服務

如今，祥億汽車貨運公司已邁入 20 周年，經營項目包括汽車貨運、汽車路線貨運以及汽車貨櫃貨運，主要以汽車路線貨運業務為主，70 ～ 80% 的運輸配送行業為服飾及鞋子，雖然業績持續上升，仍舊不斷提升專業服務能力，以「行銷導向」的觀念，提供「對人的服務」，鄭豐順並要求如何以「人」的需求，來改善「作業流程」。目前，祥億汽車貨運公司市內配送車每天配送量平均超過 3 萬件，每輛車要負責 80 件以上，鄭豐順表示，秉持著鄭豐年的經營理念「誠懇做服務，凡事盡完美」，未來，祥億汽車貨運公司除了穩定既有的汽車貨運業務之成長外，將因應趨勢所需，更積極的加強專業物流領域的拓展，並在資訊系統整合下，跨業結盟其他企業合作，期望為社會大眾提供更迅速、便利的服務，並增進國內市場發展！

武術高手 黃筠蓁
挑戰極限 創造自我價值

一位學芭蕾舞長達 10 年，改練武術僅 3 年的高中生，卻在國際比賽勇奪 3 項冠軍。擁有正面能量，不斷挑戰自我，追求完美的堅持態度，使黃筠蓁比同輩多了成功的先機！文／莊惠旭　攝影／余秀萍

被譽為「武術界奧運」的武德盃國際武術比賽，今年3月中旬在香港舉行，有來自台灣、大陸、南非等 20 多個國家的選手參賽。由中華少林禪武協會教練肖進才率領的 7 名選手，參加槍術、傳統南拳等項目，拿下 12 金的好成績，其中，就讀高雄中正高中的黃筠蓁 1 人就勇奪劍術、拳術和槍術等 4 個項目 3 面金牌、1 面銅牌！

芭蕾為底 剛柔並濟

無論是抬頭、出拳還是側翻，黃筠蓁招招到位，且劍術了得，駕馭長劍相當熟練，每一招出手力道恰到好處；出拳時，步伐輕盈，手腿並用，力求平衡，令人難以置信她習武才短短 3 年的時間。黃筠蓁表示，她從幼稚園時期開始學芭蕾，一跳就是 10 年，從沒想過會放棄跳舞，國一時開始練田徑，因為覺得曬出黑線條與芭蕾舞優雅的形象不符，因而專攻田徑。直到有一天，因為看到武術教練「凌空踢腿」的影片，深深為其動作所著迷，毅然決定投入舞刀弄劍的武術世界。

一剛一柔的武術與芭蕾，看似對立不協調，然而對黃筠蓁而言，反而能相輔相成。因為有芭蕾舞的底子，使她能做出許多複雜的武術動作。練武好處多，黃筠蓁說，學了武術之後，使她增強身體抵抗力，不容易感冒生病。此外，因為習武需熟記許多動作，她的記憶力變好，讀書時更加得心應手。

遇挫不喪志 堅持到底

個性好強，不服輸的黃筠蓁，對於自我要求嚴格，不斷追求突破，她循序漸進地練習每個動作，每當完成一個動作，便挑戰高難度的進階版。然而，為了鍛鍊，手腳經常受傷。日前參加比賽後，在一次練習時，因為大意未戴護膝，在騰空飛腳，一個旋風腿加劈叉的動作著地後，不小心受傷，導致膝蓋積水及前十字韌帶、半月板受傷，如今每次練習完還要冰敷，只能做簡單的動作，需視復原情況才能練更進階的動作，此次經驗也讓她徹底記取教訓，不能忽略基本功的重要性！

人生最重要的是，不論在什麼時候開始，開始之後就不要停止。堅毅的黃筠蓁不因受傷而放棄自己的理想，每天仍花7～8個小時練武，不停地充實自己，小小年紀展現超齡的正面態度說：「放棄只要一句話，成功要一輩子的努力！」她堅信，秉持堅持到最後的決心，成功將屬於自己！

正面獨立 來自家庭教育

當初決定練武時，黃筠蓁家裡還引發一場小小的革命。黃母徐秀玲指出，女兒從小到大都是學芭蕾，當初突然決定改練武術時，很擔心她武刀弄槍，會撞得鼻青臉腫，因為心疼而持反對態度。然而，最終她尊重女兒的選擇，並告訴女兒：「人生要活得精采、過得快樂，凡事盡力而為，不要讓自己有遺憾就好！」因為母親正面樂觀的教育觀，無形中，也培養黃筠蓁「努力堅持、凡事盡力而為」的負責態度，且每當有空檔之時，她會跟著母親參與公益活動，回饋社會！

每次參賽時，為了不讓自己分心，期望做到完美的動作，黃筠蓁總會要求家人不要到場加油，起初徐秀玲還常跑去偷看，後來看到女兒練武時自然流露的笑容，也拿到好成績，慢慢地就放心了！徐秀玲甚至笑著說：「我女兒現在是怪咖變成A咖了！」聽到此，黃筠蓁謙虛地說，自己還有很多進步空間，只是「B咖」而已，母女濃厚的感情溢於言表。

隨時 Stand by 蓄勢待發

黃筠蓁的教練肖進才十分看好她，認為她有舞蹈及田徑底子，對習武來說可以大大加分，因為許多武術動作都須有極佳的協調性、柔軟度、爆發力及彈跳力才能完成，黃筠蓁天賦佳，又肯努力，是絕佳的練武人才，只要她繼續努力，未來還會有更好的成績。

黃筠蓁表示，不可能成功的事她不會去做，一次把目標放太遠不會成功，需要循序漸進，目前在這項比賽獲得好成績只是一個開始，未來她會繼續充實自己，希望以後能有機會代表台灣進軍亞運，繼續為國爭光！

王府大飯店
專業服務 輕旅遊最佳休憩站

適逢白雪漫飛的客家桐花季，想要參與台灣最浪漫的花之慶典嗎？背上背包，坐上火車，放慢您的腳步來到純樸的客家莊「苗栗」，當地知名的王府大飯店，將讓您親身體驗貴族般禮遇，並引領您尋訪當地不為人知的秘境！ 文／莊惠旭　攝影／楊樹山

王府大飯店座落於苗栗火車站旁，是台鐵、新竹客運等交通樞紐中心，鄰近中山高速公路，地處苗栗地區之交通輻輳，是不少旅客到此落腳的最佳選擇，創立至今 16 年，每個月訂房率時常高達 9 成，甚至額滿，先進的硬體設備，加上親切貼心的服務，在當地享有盛譽。

轉型再出發 背包客最佳選擇

原本在力霸飯店擔任廚房學徒的王府大飯店董事長余文忠，對於服務業具有高度的熱忱，10 年前接手飯店後，用心經營，秉持「要做就要做到最好」的決心，他時常思索如何提供顧客最好的住宿品質。當時，由於周遭有很多工廠，飯店以出差洽公的商務客居多，尤其是日本人，在高鐵興建期間，曾帶動工商業興盛一時，然而，隨著高鐵開通後逐漸回緩，飯店商務旅客越來越少，出現斷層的窘境，掙扎著是否要結束營業時，看到客人的滿足感與收到他們的感謝，讓余文忠決心拼下去，堅持要提供旅客一個賓至如歸的休憩處。

於是，當務之急就是要轉型，考量到飯店的走向，余文忠與主管們商討要使飯店重回昔日光景，必須朝觀光產業結合，位處交通樞紐是飯店的一大優勢，卻亦是與觀光地區相距甚遠的一大劣勢，須突破才能展現契機。有鑑於政府提倡「節能環保」之政策，王府大飯店鼓勵客人搭乘大眾運輸工具，不僅能節約能源，旅客們只要背起背包，坐上火車，「旅行隨時都能出發」，又免去自行開車舟車勞頓之苦，到了當地，飯店會配合為其安排當地人才知道的旅遊秘境行程，讓客人們快樂出遊！就這樣，飯店成功扭轉劣勢，旅客們也獲得最佳旅遊品質，共創雙贏！

高級設備 細心服務

在硬體設備上，隨著現代人越來越重視休閒旅遊活動，生活品質不斷提高，王府大飯店採用高雅的空間規劃，讓賓客親身體驗貴族般禮遇，因應科

技潮流，以及配合旅客出遊住宿、出差洽商等商務需求，飯店架設高科技軟硬體設備，讓旅客們即使住在飯店，也能一手掌握全世界資訊。

以住客安全、衛生為第一考量前提下，王府大飯店客房的床單、衛浴用品皆為全新精選的素材，另外備有高科技反偵測儀器，讓旅客充份保有隱私權。飯店內免費提供日本協和負離子養生溫泉，讓旅客忙碌一天後，可以舒緩情緒和壓力。目前，飯店擁有 58 間精緻典雅的套房及總統套房，提供旅客觀光旅遊、洽公、會商、處理資訊，值得一提的是，飯店另有蜜月套房，提供新人迎娶、度過甜蜜的新婚之夜。菜色上，提供道地客家菜色、港式料理及中菜西吃的特殊料理，早餐甚至多達 20 多道，均由專業主廚親自設定菜單，色香味一應俱全。

秉持熱忱 永續經營

在飯店以客為尊的專業訓練下，不管是過去的日本客或是現在常來台灣觀光的大陸客，每次入住王府大飯店後，總是讚不絕口，甚至留下感言及贈送小禮物給服務人員，縱使飯店業是工時最長，卻與報酬不成正比的行業，然而，只要看到客人一個親切的笑容，收到他們由衷地感激與讚賞，就是服務人員持續努力工作的最大動力！

現在，王府大飯店所提供的設施和親切的服務態度，已經獲得大眾的肯定和支持，建立起良好的口碑，將朝向永續經營的目標邁進，相信在所有服務人員親切、細心的服務下，可以讓旅客享受無微不至的貴賓式禮遇，讓飯店成為大眾旅遊、商務的另一個家！

入住須知

Check-in：中午 12:00 後；最晚保留時間：21:00
Check-out：中午 12:00 前
（平日：週日～週四；假日：週五～週六及連續假日）
住房附贈自助式中西式早餐服務；有抽煙及禁煙樓區分。

備　　註：

1. 飯店設有禁菸房。加人費用：每人 NT$350 元，小孩 11 歲以上須另付加人費用。
2. 現場提供刷卡服務，卡別：VISA、Master。
3. 住房不可攜帶寵物進房。

剪下截角可享優惠

王府大飯店
好康大放送

憑券入住王府大飯店，可享平日 6 折，
假日 7 折之優惠，即日起至 2012 年 5 月 31 日止。
此優惠不得合併其他優惠活動。
電話：（037）273-055
地址：苗栗市為公路三東巷 3 號（苗栗火車站旁）

台灣麻糬主題館 黃志明的甜點世界

走訪南投又多了一個新據點！台灣麻糬主題館不只見證不同族群的麻糬文化，也可透過製成解說、DIY 麻糬體驗以及麻糬甜品的購買，進而體會那股甜蜜幸福感。 文／羅怡如 攝影／余秀萍

對於麻糬，你的印象是什麼？ QQ 黏黏、裹著花生粉、包著內餡，放入口中愈嚼愈香。台灣麻糬主題館的麻糬製品種類創新，將各種不同的食材元素，與麻糬結合，製作讓人驚豔的美味甜品。

文化傳遞的休閒場所

位於南投的台灣麻糬主題館，以「健康休閒、知識教育、文化傳承」為宗旨，從踏入二樓的主題館後，參觀者立即進入「麻糬」情境，透過文化迴廊可瞭解原住民、閩南人及客家人的麻糬文化，在食品文化區可以明白產製過程中嚴選食材以及各種不同食材的原貌。館內更推出 DIY 體驗教室，讓參觀者可

Editor's Choice

台灣優荳

最 Hito 的人氣商品，不同質感的內餡組合，一次嚐到不同風味。跳脫以往傳統「麻糬」的形象，將東方的麻糬與西方的巧克力結合，果然讓人驚豔。

土鳳梨酥

採用當地土鳳梨，現採現熬煮，搭配法國天然發酵奶油，香味天然，添加了日本海藻糖，可保持濕潤的鳳梨纖維，吃起來更滑順，香氣四溢。

手工麻糬

選用國產圓糯米，新鮮現做成軟Q不黏牙的麻糬，原料包括紅豆、花生、芝麻、綠豆，皆以產地直送，由品質優良的農產品製成。

以透過實際參與達到寓教娛樂的效果。配合母親節，更推出「蛋糕」DIY 課程，讓大眾親手製作蛋糕感謝媽媽。

主題館的購物專區分為西式甜點及手工麻糬區，手工麻糬區以五 0 年代風格呈現，有彈珠檯、抽籤小點玩具及大同寶寶等，懷舊風相當濃厚。小攤上販售的是手工麻糬，有紫米紅豆、黑糖涼粉及鹹麻糬等，餡料都是自製，不只新鮮且吃得安心。

麻糬文化行銷世界

台灣麻糬主題館是個充滿人文特色與創新的觀光工廠，由家會香食品所經營，董事長黃志明則是重要的幕後推手。

原本黃志明從事肉品製造業，經營 5 年後，面臨市場上百家爭鳴，眼看突破現況頗有難度，開始思考新的出路。有一次，一位日本朋友送了一盒麻糬禮盒，黃志明品嚐之下大為驚豔，看似平凡的麻糬竟可以做得如此精緻，隔天他立即前往日本了解當地的麻糬市場，回國後開始產業轉型，立志要將台灣的麻糬文化行銷世界，發揚光大。

由於對麻糬的喜愛，黃志明於 1985 年創立家會香食品，並於 1992 年引進第一台日式麻糬專製機器。為了將麻糬行銷到外國，黃志明隻身赴海外參展，第一回在展場上擺滿了各式各樣的麻糬，任憑他說破嘴卻乏人問津，外國人對於不熟悉的食品根本不敢嘗試。不過挫敗並不讓他心灰意冷，在展場上他見到遊客吃的雪糕冰淇淋，一時靈光乍現，如果巧克力可以覆蓋冰淇淋，為什麼麻糬不行呢？回國之後，他開始研發新品，先將麻糬體積縮小，在既有的麻糬、果醬、棉花糖上，再裹上一層巧克力，取名為「台灣優荳」，這項創新贏得外國人的青睞，成功開啟外銷的大門。「創新」也成為家會香的特色，如今幾乎每星期都有新產品推出，每一種商品也都贏得顧客的嘖嘖聲。

對地方的回饋

家會香食品配合台灣麻糬主題館也設計 6 款公仔，包括 Q 妞、Q 寶等，極受喜愛，目前亦有周邊商品推出。

台灣麻糬主題館對於參訪的民眾、團體皆採取預約制。黃志明表示，預約制是為了提供良好的導覽品質及舒適的參觀環境，消費大眾亦可採取線上預約，預約完成 24 小時內會有專人聯繫確認行程時間。

草莓鬆派

將大湖草莓與巧克力鬆派巧妙地結合，酸與甜的絕妙搭配，口感綿密，老少咸宜，是茶飲點心的不二選擇。

特濃鮮奶牛軋糖

將香濃的鮮奶與花生結合，入口之後濃醇的香氣漫佈口中，微軟的口感卻依然香脆有嚼勁兒，稱得上是零嘴中的極品。

台灣麻糬主題館

- ADD：南投市自強三路 3 號
- TEL：049-2261123
- www.taiwanmochi.com.tw

▶台灣麻糬主題館董事長黃志明

台北喜來登大飯店

甜心物語 Happy Mother's Day

感恩五月天，和媽媽共享溫馨的午後時光，一份綿密鬆軟的蛋糕，配上一壺好茶，讓她擁有滿滿的幸福感。

文／羅怡如　圖片提供／寒舍艾美酒店、L'IDIOT 驢子餐廳、華泰王子大飯店、台北喜來登大飯店、香格里拉台南遠東國際大飯店、華漾大飯店

典雅包款玩創意

媽媽的包包總是少一個嗎？台北喜來登大飯店點心房主廚李振銘選用女性喜愛的提包造型為發想，設計出兩款典雅別緻的「包藏馨意」母親節蛋糕，珍珠白「檸檬覆盆子」口味，表層綴以迷你珍珠低調閃耀動人光澤，內餡以新鮮覆盆子為主角，搭配微酸檸檬果泥，交織出迷人果香口感。「榛果巧克力」口味以沉穩的咖啡色壓紋提包為造型，選用巧克力濃度 64% 的 Valrhona 為內餡主調，咬得到榛果香氣，夾雜香草布丁口感，展現巧克力醇厚風味。兩款「包藏馨意」蛋糕，每款 NT$980。

寵愛媽咪

溫馨佳節時分，為媽咪獻上最細緻的美味感動。台北寒舍艾美酒店「巧克光廊」限量推出母親節蛋糕「寵愛」，每模 NT1,200(六吋)。品嚐以頂級孟加里 64% 巧克力、義大利乳酪 Marscarpone、以及將台灣代表性食材「地瓜」，融入經典法式甜點 Cream Burlee 中所製成的地瓜布蕾，層層鋪疊交織出甜蜜層次。此外主廚亦運用巧克力的工藝獨特手法，將時尚菱格紋元素呈現於蛋糕造型上，並綴飾以 53% 法芙娜巧克力所製成的紅絲絨枕頭及數顆銀色珍珠糖球，展現宛如珠寶盒般的精品質感，以象徵母親的高貴聖潔及對子女的細緻呵護，在品嚐

寒舍艾美酒店

華漾大飯店

華泰王子大飯店

美味的同時，也能同步向媽咪獻上滿懷的感謝。

「好馨情」甜滋味

華漾大飯店推出預訂母親節桌菜立即加贈「好馨情」手工巧克力蛋糕的優惠，由華泰大飯店集團西點行政主廚甜蜜發想，嚴選比利時品牌的 64%馬達加斯加莊園巧克力，混合 72%苦甜巧克力，巧克力的濃郁香氣，口味及層次都相當豐富，讓您用頂級法式甜點輕鬆寵愛媽媽的味蕾。

馬卡龍甜馨

L'IDIOT 驢子餐廳溫馨推出「馬卡龍甜馨」巧克力手工蛋糕外賣（6 吋 /NT$680），不但有由主廚精選頂級馬達加斯加巧克力作外層，蛋糕上還有特製綺麗繽紛的馬卡龍與新鮮草莓，讓媽咪眼睛一亮！蛋糕上層除了新鮮草莓與馬卡龍外，還有一朵主廚以白巧克力純手工製成的甜蜜康乃馨，

L'IDIOT 驢子餐廳

花朵邊緣鑲上柔美的粉紅金粉，象徵母親優雅高貴的氣質。蛋糕外層另以來自瑞士單一產區的頂級巧克力「馬達加斯加」完美包覆，使「馬卡龍甜馨」猶如燦爛綻放的繽紛花束，又如花團錦簇的春日花園。

吃的名牌包

今年為了能讓更多人感受到造型蛋糕所帶來的驚喜與創意，華泰王子大飯店也特別將此概念移植到母親節蛋糕上，針對想送媽媽不一樣蛋糕的消費者，可考慮選擇此款客製化名牌包蛋糕，這也將是飯店推出最貴的母親節蛋糕。在食材上，

師傅推出巧愛慈母「手工莊園巧克力蛋糕」。運用嚴選比利時品牌的64%馬達加斯加莊園巧克力，混合 72%苦甜巧克力，以無粉蛋糕體搭配高純度黑巧克力甘納許，在黑巧克力特有的濃郁中，散發著熱帶水果、蜂蜜及麵包的氣息，而天然微酸的口感中更帶有柑橘類特有酸味，由師傅手工烘焙出質感香醇，風味濃郁，具有絲緞般巧克力口感的頂級法式甜點，6 吋建議售價為 NT$520。

水果的誘惑

香格里拉台南遠東國際大飯店點心主廚特別推出「大黃根芒果古典巧克力蛋糕」，以法國的頂級法芙娜巧克力做成巧克力海綿蛋糕，佐以大黃根與芒果泥混合的內餡，微酸甜的大黃根芒果餡搭配微甜的巧克力的口味，再搭上特製巧克力花朵，送給媽媽！另一款「栗香水果蛋糕」，加入栗子泥做成海綿蛋糕，中間夾上栗子凍，濃郁香氣，口感清爽，再點綴當季水果，是媽媽們最愛的口味，6 吋每個 NT$700，8 吋每個 NT$850。

華泰王子大飯店

香格里拉台南遠東國際大飯店

香格里拉台南遠東國際大飯店

寵愛媽咪

Happy Mother's Day

母親節專案・6800

活動日期：101.4.1～101.5.31

一般檢查	甲狀腺功能檢查(T4)	(男)前列腺癌(PSA)
尿液常規全套檢查	胃幽門螺旋桿菌(HP)	(男)睪丸癌(β-HCG)
血液常規全套檢查	雌激素E2(女)	(女)卵巢癌(CA125)
肝功能全套檢查	睪丸酯醇免疫分析(男)	(女)乳癌(CA153)
膽功能全套檢查	高敏感C反應蛋白(hs-CRP)	胸部X光攝影
腎功能2項檢查	脂蛋白(a)	腰椎X光攝影
痛風(尿酸-UA)檢查	肝癌(AFP)	腹部超音波(肝、膽、腎、胰、脾)
飯前血糖(AC)	腸癌(CEA)	(女)婦科超音波、乳房超音波
總膽固醇檢查(T-CHO)	胃癌(CA72-4)	(男)攝護腺超音波、頸動脈超音波
三酸甘油脂(TG)	小細胞肺癌(NSE)	靜止心電圖檢查(EKG)
高 / 低密度脂蛋白膽固醇	非小細胞肺癌(Cyfra21-1)	骨質密度檢查(腰椎)
B型肝炎表面抗原、抗體	胰臟癌(CA199)	內科醫師問診

三本診所 TRIPLE TRUST CLINIC

台北市信義區松隆路327號5樓・(02)2767-5675分機625.626.627諮詢・預約

健診 洗腎 醫美 台鐵松山站南出口・備有地下停車場・www.3tnet.com.tw

臺中市舉辦捐贈車輛善心人士聯合感恩茶會
永達保經獲頒感謝卡

臺中市政府為感謝捐贈公務車輛予臺中市政府的愛心人士及單位團體，特別於4/11舉辦「臺中市捐贈車輛善心人士聯合感恩茶會」，永達保險經紀人由余松坤協理代表出席與會，並接受臺中市胡志強市長頒贈感謝卡。

本次聯合感恩茶會對於多年來捐贈公務車輛給臺中市政府的九十一個愛心人士及單位團體表達謝意，捐贈車輛包含提供身心障礙朋友溫馨接送的復康巴士、救災裝備運送及宣傳的消防警備用車、緊急救援的救護車、維護治安打擊犯罪的偵防車及巡邏車。活動當天並由臺中市市長胡志強親自致贈由惠明盲校學童自製的感恩明信片小冊卡，給接受表揚的善心人士及團體。

永達余松坤協理（左）接受臺中市胡志強市長胡自強市長頒贈（右）頒贈感謝卡

胡市長提到，因為這個社會有善心，好事不斷發生。尤其臺中市復康巴士數量在一年之內，從四十幾部增加到兩百零四部，比臺北市還多，連總統馬英九來訪都感到驚訝。胡市長更驕傲的表示：「因為有你們，讓我在總統面前很有面子。」

胡市長舉例指出，最近新聞報導南投背巾阿嬤抱著孫子，到臺中啟明學校上課，每天搭乘火車及公車，來回車程一百四十公里，他知道消息後馬上請市府社會局主動聯繫南投縣政府，表達願意每天以復康巴士協助阿嬤接送孫子上下學，最後南投縣政府決定每天派專車協助阿嬤，讓阿嬤的辛苦得到回報。他表示，這就是復康巴士的重要，也因此特別謝謝各方愛心捐贈，嘉惠身障民眾和弱勢家庭。

永達保經成立邁入第十二年，長期對身心障礙人士提供具體的幫助，於96年成立永達社會福利基金會，永達保經員工自願性捐出個人每月所得1%幫助弱勢團體，啟動多項專案計畫為身障朋友提供長期的關懷。其中復康巴士十年捐助計畫自97年開始執行，截至100年總共捐助45輛復康巴士給全臺各縣市，緩解身心障礙朋友搭不到復康巴士的窘境，也提高了身心障礙者的乘車比例。

春夏新品・New Arrival

台北總公司	台北市信義區松隆路327號六樓	(02) 6636-9369
大直大都會館	台北市中山區敬業三路123號十樓A3-06	(02) 8502-1601
日月光家飾二館	汐止市康寧街751巷13號二樓 E2021	(02) 2691-6327
日月光家飾一館	汐止市康寧街751巷13號二樓 B2010	(02) 2691-5886
士林大都會館	台北市中正路392號二樓 F2-22	(02) 2834-6085
台中大都會館	台中市環中路一段688-1號A1-26-1	(04) 2422-6969
高雄旗艦館	高雄市大順一路435號(博愛路口)	(07) 556-8338

【展演】

整理／莊惠旭　圖片提供／北美館、國立故宮博物院、台北愛樂

台灣當代．玩古喻今

◆ 時間：即日起～ 6 月 10 日　◆ 地點：北美館

展覽呈現 150 件含書畫、油彩、版畫、動畫、數位輸出與複合媒材等作品，其中當代書法家董陽孜的創作計畫「無聲的樂章」，在展期間依序由三位不同領域的創作者接力展出，分別為董陽孜、歌手陳綺貞與建築師姚仁祿。他們從董陽孜的 100 件點墨系列，依其各自的音樂性感受選出其中 24 件以內的作品重新組合，譜出一段獨具個人特色的「無聲的樂章」。

尤利安．羅斯費爾德　製造－世界

◆ 時間：即日起～ 6 月 3 日　◆ 地點：北美館地下樓 DEF 區

德國新媒體藝術家尤利安．羅斯費爾德，主要創作為具原創性的敘事型錄像裝置作品，作品曾多次獲邀於國際性展覽及美術機構展出。此次展覽經台北哥德學院協助引薦、北美館籌畫主辦，展出其 2001 ～ 2011 年間著名的收容所群像、美國夜譚、驚愕之人：失敗三部曲第二部等 6 件影像裝置作品，為充實整體展覽概念，同時展出 19 件攝影作品，內容為影片的定格影像以及幕後的拍攝現場等。

臺南、故宮古畫動漫數位互動藝術展

◆ 時間：即日起～ 9 月 9 日　◆ 地點：臺南市佳里蕭 文化園區

由國立故宮博物院與臺南市政府文化局首次合作舉辦，展覽內容規劃為四大單元，分別為：「數位互動作品」、「複製畫展示」、「動畫放映室」以及「親子學習區」。數位互動藝術展以數位趣味手法重新詮釋故宮珍藏的華夏文物，讓南部民眾不僅可以零距離欣賞故宮名畫之美，更可以親身體驗數位互動作品。

愛樂劇工廠 2012 中文魔幻音樂劇－沃夫岡．阿瑪迪斯．莫札特《魔笛狂想》

◆ 時間：5 月 12 日～ 5 月 13 日　◆ 地點：國父紀念館

《魔笛狂想》中文魔幻音樂劇跳躍現代與古典，以全新創意手法突破原著的框架，並加以顛覆想像的多樣音樂，如流行、搖滾、Rap 等元素，原著角色彷若重生，展開一場奇幻的冒險之旅，愛樂劇工廠帶給你感受不一樣的莫札特！

北地初春
帝俄風華魅力之旅

★五星酒店-帝俄皇家生活體驗

【 Pushkarskaya Sloboda Hotel 】

位於俄羅斯金環七鎮中最具鄉村氣息的蘇茲達爾，以19世紀傳統俄羅斯木造小屋形象，加上歐式風格設計的石造渡假小屋，以暖色系的裝潢為基底，搭配潤澤光滑的木造家具，精緻唯美的暖黃柔光，完整而細膩的營造出精緻閒適的靜謐環境，貴賓可在此盡情享受恬靜宜人的度假時光！

【 Renaissance Moscow Monarch Centre Hotel 】

隸屬全球知名的萬豪酒店集團旗下，五星級的豪華酒店，展現品牌獨特的優雅奢華，大廳純白樑柱及迴旋式階梯蜿蜒而上，彰顯非凡氣質。16樓的露天宴會區，不僅能眺望莫斯科市區景致、更是舉辦浪漫經典的婚禮最佳選擇。寬敞的客房以醇酒紅、典雅紫色系突顯貴氣風采，入住於此代表貴賓的非凡品味，與無法超越的豪華度假體驗！

【 Corinthia St. Petersburg 】

聖彼得堡科林西亞酒店隸屬以奢華霸氣聞名的國際品牌「科林西亞酒店集團」管理，酒店外觀宛如精緻的城殿，古典氣息令人屏息！以華貴成穩的紫金色、金銅藝術作品展現皇家大氣！在大落地窗前品嚐精緻佳餚，欣賞涅夫斯基大道美景，體驗早期沙皇貴族的華貴生活。尊爵客房更展現皇室風情，帶給貴賓獨一無二的感官享受！

★精選景點

【金環之旅】蘇茲達爾、札格爾斯克、佛拉基米爾

【莫斯科】紅場、聖巴索大教堂、卡洛緬斯可也莊園

【聖彼得堡】克里姆林宮、凱薩琳宮、彼得保羅要塞、冬宮博物館、彼得夏宮、滴血教堂

★俄式佳餚-宮廷晚宴・頂級美饌

本行程搭配絕佳的莫斯科宮廷風味美食，尼古拉宮廷晚宴頂級佳饌，佐以風情萬千的俄羅斯民俗舞蹈；佛拉基米爾宮的皇家饗宴，帶您感受白俄的輝煌歲月。屬於俄羅斯的繽紛華麗，於美酒佳餚中更是一覽無遺，令人回味無窮。

★全程含小費及稅金（無自費行程）！

Ggogo 吉帝旅遊 www.ggogo.com 就是要寵壞您～這顆挑剔的心！ TEL:02-77431919

【書訊】

整理／羅怡如
書籍資料提供／衛城出版、商周出版、馥林文化、春光出版、三采文化

關於稅，你知道多少？／馬克．勒瓦

本書架構出稅、國家與納稅人之間的關係，清楚解析稅的基本概念，納稅人的心態以及稅如何是國家運作的核心，且試圖從學術的角度提供政策論辯的基礎，希望有助於提出公平合理的財稅社會契約方案，使稅收制度不僅能保障公共服務和社會福利的經費來源，同時確保最富有的人和所有營利的產生皆能以適當程度貢獻回饋給社會。

巴黎戀愛配方：學作巴黎情人的升溫甜點／林漪

作者將自己法國生活１０年的經驗，告訴你這些甜點在法國人心中的地位，以及品嚐重點。更大方分享在廚藝學校 Ecole Gr　goire Ferrandi 學習的精華以及在米其林餐廳工作汲取的經驗、大師不輕易傳授的食譜，詳細的圖文步驟解說佐以巴黎的風景與青春的記憶……把握這些配方，你也能輕易調製法國情人的浪漫！

不給糖也會乖的最新教育法／馬文 ・ 馬歇爾

美國知名教育家馬文 ・ 馬歇爾教授建議不妨教導學生「負責任」的態度，因為過多的獎賞與懲罰，只會剝奪學生的自主權，讓他們使用負責任的態度建立自尊，透過這樣的自我滿足，孩子也會變得更有能力，而不是由教師訂下許多教條、獎勵來累死自己。使用馬文 ・ 馬歇爾的管教法，大人們將發現：孩子無須賄賂就能表現出責任心，管教也能輕鬆又溫柔！

不必忍耐也能存到錢／森安理惠

你是不是覺得存錢很難？ 記帳好麻煩？ 明明沒買什麼，錢卻不知花去哪裡了？ 或是，反正過幾天薪水就入帳了，先花沒關係？ 如果只要記錄，就可以存下收入的 40% ！不用每天記，不用每一筆都記，不用擔心沒記到的誤差，只要分做十類記錄就可以存到錢， 你想不想試試看？請學習專業會計師的「不虧待自己存錢術」，教你擺脫透支、借貸、月光焦慮和花錢罪惡感，這一次，你一定可以存到錢！

一小時讀懂杜拉克／森岡謙仁

「管理」不單只是商業用語，而是我們要打造全新社會時所不可缺少的概念。這本《1小時讀懂！圖解杜拉克入門》，便是斟酌這樣的背景，輔以插圖、表格、要點整理等，以簡單明瞭的方式為工作族進行解說。濃縮管理大師杜拉克約 40 本著作精華，用最簡短的篇幅，有系統地整理出工作族非知不可、且禁得起時間考驗的管理知識，讓你在最短的時間得到所有工作上煩惱的解答。

62 期贈書得獎名單 ■ 台北市／徐恆銘 ■ 新竹市／陳映珍

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
		01 四月十一 宜：祭祀、沐浴、解除、破屋、求醫	02 四月十二 中區 《問卷下午茶會》 曹驄宜、蔡名蔚14:00-15:40 南區 《如何掌握壽險業的六桶金》李世傑14:00-16:00 宜：沐浴、塞穴、畋獵、結網、掃舍	03 四月十三 宜：開市、交易、立券、祭祀、安葬	04 四月十四 安平追想曲(秀琴歌劇團) 宜：祭祀、修門、取漁、納財、納畜	05 四月十五 北區 《親子活動》10:00-11:50 《理財講座》黃素英10:00-12:00 《保險公司安全性講座-》洪秀珍10:00-12:00 《財經講座》王文進10:00-12:00 《理財講座》韓孫珍華10:00-12:00 《理財講座》李國豪10:00-12:00 《財經講座》宋木海10:10-12:00 《租稅講座》李傑克14:00-16:00 中區 《財經講座》劉志偉、劉玉娟10:00-11:45 《理財講座》葉惠生13:00 南區 《愛傳童心　溫暖人間》 九天民俗技藝團13:30-15:30 宜：嫁娶、納采、出行、移徙、入宅
06 四月十六 北區 《VIP醫生講座》 14:30-17:00 南區 《尊榮貴賓財稅講座》 陳嘉慶13:20-17:30 宜：嫁娶、祭祀、出行、移徙、安葬	07 四月十七 台灣百年一遇的鋼琴巨人-葉孟儒(高雄愛樂演奏家室內樂) 宜：嫁娶、祭祀、出行、移徙、安葬	08 四月十八 宜：塞穴、結網	09 四月十九 中區 《龍年理財新趨勢》 賴黛琪14:00-15:40 宜：嫁娶、訂盟、出行、祭祀、祈福	10 四月二十 [相聲瓦舍][宋百百的演藝人生](相聲瓦舍) 宜：訂盟、納采、會友、安床、作灶	11 四月廿一 比利時當代舞團《梔子花》 宜：沐浴、掃舍、啟鑽	12 四月廿二 北區 《理財講座》李湘菁10:00-12:00 《富過三代》余葡月10:00-12:00 《理財新趨勢資產配置講座》 黃文貴10:00-12:00 《稅務財經：101年稅務改革》 簡玉梅10:00-12:00 《財經講座》陳月碧10:00-12:00 《理財講座》白淑儀10:00-12:00 《財經講座》宋木海10:10-12:00 中區 《財經講座》吳如峯、胡順發10:00-11:45 南區 《愛傳承關懷演唱會》19:00-21:00 宜：祭祀、開市、交易、立券、安葬
13 四月廿三 宜：祭祀、開光、出行、破土、安葬	14 四月廿四 宜：祭祀、解除、破屋、壞垣	15 四月廿五 宜：嫁娶、祭祀、出行、動土、會友	16 四月廿六 迪士尼百老匯音樂劇-[阿依達](中國信託) 宜：開市、交易、立券、祭祀、祈福	17 四月廿七 中區 《高手交流會》 胡明徹13:30 宜：結網、解除	18 四月廿八 北區 《理財講座》 黃素英13:30-15:30 宜：嫁娶、祭祀、交易、立券、出行	19 四月廿九 北區 《理財講座》李麗英10:00-12:00 《財經講座》廖博仁10:00-11:50 《龍年理財新趨勢講座》劉湘淳10:00-12:00 《台協信託講座》李國豪10:00-12:00 《財經講座》王文進10:00-12:00 《理財講座》韓孫珍華10:00-12:00 《財經講座》宋木海10:10-12:00 《塔羅牌揭密班》13:30-17:30 中區 《財經講座》賴黛琪、林桂興10:00-11:45 《少年磐石計畫》 市立管弦樂團音樂會19:00-21:00 南區 《金融財經講座》丘力榮10:00-12:00 宜：嫁娶、祭祀、祈福、出行、移徙
20 四月三十 宜：解除、掃舍	21 閏四月初一 宜：開市、交易、立券、出行、安葬	22 四月初二 宜：認養、會友	23 四月初三 英國聖馬丁學院管弦樂團 (MNA牛耳藝術) 宜：沐浴、掃舍、破土、安葬、除服	24 四月初四 不可兒戲(國立中正文化中心) 宜：嫁娶、動土、開市、交易、立券	25 四月初五 中區 《心靈成長列車》 汪用和19:00-21:00 宜：祭祀、祈福、嫁娶、合帳、會友	26 四月初六 北區 《財經講座》績優主管10:00-11:30 《財經講座》鍾采築10:00-11:50 《理財講座》林文鵬10:00-12:00 《龍年理財新趨勢講座》張惠貞10:00-12:00 《財經講座》王文進10:00-12:00 《理財講座》白淑儀10:00-12:00 《財經講座》宋木海10:10-12:00 《塔羅牌揭密班》13:30-17:30 中區 《財經講座》陳翠芳、蒲祚生10:00-11:45 《心靈成長列車》饒夢霞14:00-16:00 南區 《金融財經講座》謝甲輝10:00-12:00 宜：破屋、壞垣、沐浴、解除
27 四月初七 北區 《尊榮財稅講座》 陳嘉慶13:20-17:00 宜：訂盟、嫁娶、祭祀、移徙、安葬	28 四月初八 夢幻之聲-馬諦斯.霍夫與天使之翼交響管樂團音樂會(文生音樂藝術(股)公司) 宜：開市、交易、立券、祭祀、出行	29 四月初九 宜：解除、出行、納采、冠笄、移徙	30 四月初十 中區 《從查稅案例看資產保全的新思維》陳翠芳14:00-15:40 南區 《致富理財講座》 鄭天程14:00-16:00 宜：祭祀、出行、開市、交易、立券	31 四月十一 宜：嫁娶、交易、立券、補垣、生墳		

活動洽詢 >>
北區服務中心：（02）8596-1678
中區服務中心：（04）2319-2988
南區服務中心：（07）970-0320

正確資訊請以各區服務中心為準 ，其它活動聯絡方式請電洽：0800-556680

永達保險經紀人
EVERPRO www.everprobks.com.tw

北區服務中心：0800-518-088
中區服務中心：0800-777-618
南區服務中心：0800-500-688