

永丞能量寶石有限公司&中華導氣養生研究協會 鄭秀子 行動氣功教室 推廣自主健康

從寶玉石設計批發到養生氣功教練，感受到氣功對健康的好處，鄭秀子發心將氣功推廣當作一生志業，致力推動全人自主健康。文／洪詩茵 圖片提供／鄭秀子



人的一ance，從來就不是定調，永丞能量寶石有限公司創辦人兼中華導氣養生研究協會教練——鄭秀子，憑著勇於學習及敢於付出的行動力，不斷進階、改變，從寶玉石批發設計到養生氣功教練，為人生開創無限可能。

無私分享創造永丞優勢

就讀嘉義農專食品科的鄭秀子，畢業

後從事的工作，大多與餐飲業相關，亦曾擔任某大公司的企劃助理，先生的引薦為她開啟了不同的職涯領域，「當時先生服務的公司『石頭記』有人離職，就順勢引薦我加入。這段經歷讓我獲益良多，五年的時間裡，業務助理、產品設計、企劃、店長、加盟連鎖計劃書撰寫等等，公司內所有類型的工作我都做過，等於累積了創業的職能，這一點真的很感謝『石頭記』老闆的栽培。」

而早在鄭秀子開設店家創業之前，她的先生就已經離開石頭記，自行從事寶玉石批發販售，待鄭秀子離開石頭記，兩人才於二〇〇二年正式開店創業，店面設於後火車站，主要從事寶玉石的批發販售。鄭秀子回憶：「創業那時，正好遭遇SARS風暴，同樣於後火車站營業的寶玉石店家，只有我們是採取開放

式的店面，也就是沒有門的店面設計。當時人們都怕處於密閉空間，反而造成我們的生意興隆，許多客源都是那個時期累積下來的。」

除此之外，鄭秀子亦善用其在石頭記累積的專長，創造了永丞的優勢，「大多數從事寶玉石批發的店家，都是販售半成品，客戶買回去之後，還要自行設計組裝，但因為我懂得設計，所以永丞提供的產品，除了半成品之外，還有成品，可節省客戶自行設計組裝的時間。」

為了增加競爭力，每當引進新材料，鄭秀子就會開發一批新設計，有些客戶甚至直接向鄭秀子偷師，而她也毫不藏私，總是熱心分享，甚至直接將設計圖提供客戶，無私分享的心令人敬佩，也讓永丞打好口碑。





持續練習進階氣功教練

九年前，在永達業務代表的推薦下，鄭秀子參加永達邀請中華導氣養生研究協會舉辦之氣功系統課程，因為從小就對氣功感興趣，鄭秀子完全沒有試聽，當下就繳交學費開始上課。歷經八、九個月的氣功系統訓練，為了維持學習成果，並且督促自己持續練功，鄭秀子報名擔任協會志工，藉此重覆聆聽課程，接著又擔任助教大約五、六年時間，才在白雁老師的認證下進階教練位置，「人都有惰性，如果沒有持續接觸，一定會荒廢，所以我讓自己持續接觸氣功課程，藉由重覆聆聽，每次發掘不同的重點，將功法融會貫通。」

鄭秀子教授的氣功課程主要為「和氣舒壓法」及「蓮花養心法」，更進階的系統氣功課程必須由白雁老師、彥寬老師傳授。「和氣舒壓法」及「蓮花養心法」都是針對完全沒接觸過氣功者設計的先修課程，是由高雲大師與兩位老師研發。修習「和氣舒壓法」主要在養氣修身，氣血循環暢通才能健康，但現在人夏吹冷氣、冬進暖房，人體四季紊亂，造成自律神經失調，氣血不通，此功法可解決人體氣堵的問題，達到改

善氣血、循環更好、舒緩痠痛的目的；

「蓮花養心法」主要在養氣修心，人體許多病症皆起源於心，透過招式功法的修煉，有助平靜心緒。

發心推廣全人練氣功

根據學員的反饋，鄭秀子表示，修習和氣舒壓法者，八成睡眠品質有所改善，九成腰酸背痛問題獲得緩解，一位有五十肩症狀的學員，原本無法自己扣內衣扣；修習功法之後，已能自行扣上內衣扣；更有一位不孕症學員，從不孕到懷孕，抱著孩子做見證。而修習蓮花養心法的學員也有反饋，表明以前搭捷運有人堵前面會生氣大罵，但現在卻可以心平氣和面對。她並提醒，千萬不要抱著自己學習再去教他人的想法，因為修練氣功

員也有反饋，表明以前搭捷運有人堵前面會生氣大罵，但現在卻可以心平氣和面對。她並提醒，千萬不要抱著自己學習再去教他人的想法，因為修練氣功

是在排體內濁氣，愈多人一起愈好，而且氣功教練上課後，必須自行排

放體內濁氣，若非發心回饋是無法承擔這份責任的。

從事寶玉石行業多年，對於寶玉石的能量，鄭秀子從來沒有具體感受，但修練氣功一年多之後，她開始感受到寶玉石的能量，尤其喜歡藉由黑碧璽（電氣石）來排除負能量，因為黑碧璽的能量是水晶的十倍。不過，她也提醒，寶玉石有陰陽（太極）屬性，黑碧璽、黑玉髓、紅玉髓、玉等屬陽，適合氣虛體寒者配戴；水晶屬陰，適合體質燥熱、肝火旺盛者配戴。

因為深受修練氣功的好處，鄭秀子於協會任職，將這份工作當成志業，推廣白雁自主健康管理學，並主力推動先修課程「和氣舒壓法」及「蓮花養心法」。她表示，為了推廣自主健康，減輕社會醫療負擔，目前鎖定企業與社區，推廣行動氣功教室，十人即可到府開班，兩個功法總時數皆為十小時，每人費用僅三千元，花小錢就可以買到健康，期望大家都能深刻感受氣功對健康的益處。

