

360 史偉莎

issue

16

12.2023

 史偉莎集團
LBS Group

璀璨 銀禧

25th
ANNIVERSARY

迎新里程



目录

01	主席的话	
04	封面故事	
08	穿梭各地	
14	焦点透视	
16	史伟莎	
18	史伟莎智能科技公司	
19	虫虫特攻	
20	史伟莎人专栏	
22	人材专访	
26	圆桌会通讯	
27	由心出发	
28	生活闲谈	
29	史伟莎人有话儿	
36	身心成长	
37	管理心法	
38	易芦医话	
39	治疗自疗	
40	心中有富	
41	滴水感悟	

360 史伟莎

issue
16
12.2023

编辑

香港市场部助理经理
何广聪 Kenny

香港市场部市场拓展助理
陈乐儿

美术

THEDO

发行量 6,100本

繁体 香港印刷 1,300本

简体 香港印刷 4,800本

企业强、
员工富、善循环

Qinote

主席的话

2023年，对于史伟莎集团是具有纪念价值的年份——集团迎来了25周年的里程碑；同时也是具有挑战性的年份——与安宏资本合作共攀高峰！

回顾过去，在1998年亚洲金融危机后，我与林先生一起摸石头过河般地共同成立了史伟莎公司，期间经历了2003年亚洲非典病毒、2008年的全球金融海啸、2019年的香港社会运动以及自2020年初历时整整3年的全球性新冠病毒的疫情，种种荆棘，恍如昨日！

因为25年来，我一直坚信著：作为企业的创办人，永远责无旁贷地带领著同事体验自身存在价值的同时，追求更美好的生活，更令企业为社会创造更大的价值。这必须要有积极向上、坚毅不屈的态度去面对所有挑战。每当克服一个又一个的困难，我们都有了锻炼及提升自己经营能力的机会，犹如破茧成蝶而勇往直前，如此长年累月我们才有了今天的些许成就。每当回想这些往事，我不由得想起一起奋战的史伟莎人和史伟莎精神。

随著疫情的结束，两岸四地的亲人终于可以自由团聚，商贸往来也密切畅通，人们的生活也渐渐恢复正常……尽管通关后宏观经济疲弱，市场消费低迷，很多人的工作和情绪也受到了影响。仔细想想：这些外在因素不是我们可以掌控的。而我们只需要尽心、尽力做好可以控制的事情，保持正面乐观的去面对。可能真的会像人们常说的「上帝为你关上一扇门的同时，也为你打开了一扇窗」。就好像疫情令史伟莎失去了很多餐厅卫生客户的同时，却让她去服务了无数消毒的客户，令社区减低了感染及患病机会。这就是我们常说的史伟莎精神吧！永不懈怠、永不放弃！

做企业与做人一样，都存在著吸引力法则。只要心存正念，正向思维，一定会吸引着志同道合的人和事。今年3月份，安宏资本成功地与我们达成合作协议，成为史伟莎集团的策略股东。这不仅仅代表安宏资本对集团所有同事过去努力的认同和肯定，更体现了对集团未来发展前景的信心！

今后，史伟莎集团和安宏资本将同心携手，各自发挥运营能力和战略资源优势，继续提升企业资源的整合能力和提高企业的核心竞争力，来实现协同效应互利共赢，推动史伟莎集团继往开来、勇毅前行、大展鸿图！

史伟莎集团副主席

林卓仪 Dorothy



2023年对于史伟莎集团来说是非常有意义及重要的一年，我们踏进25周年，也进入了新的发展阶段！

25年前我们由聘请一位员工开始在香港创业，引进创新的洗手间卫生服务以提升公共洗手间的卫生水平。由于我们能够提供优质的效果和服务水平，客户数量不断增加，让史伟莎能够站稳阵脚。之后我们将卫生定义扩阔，引进专业灭虫服务和其他卫生服务/产品，再将业务扩展至大中华及东南亚地区，让我们由1.0经过2.0而进入3.0时代。史伟莎能够创业成功和持续发展，根本的「因」是我们对业务发展的热情、良善的发展动机和优秀的员工。这些「因」也是史伟莎的「基因」，我深信无论公司发展到什么阶段，只要种好这些「因」，成果自然来。

一间公司经历了25年好像时间不短，是衰老还是年青？完全取决于公司的愿景和理念。我们深信企业要不断进步和发展，史伟莎是充满梦想的公司，我们不会因为过去的少少成绩而自满，深信我们的故事现在才开始。我们身处卫生灭虫的朝阳行业，在中国内地市场每年以15至20%增长，加上我们发展的热情、25年来建立的基础，推动不断进步的决心，我们将会由一间好公司变成一间伟大的公司。

因此，我们今年重新定立了更清晰的企业愿景和目标：成为亚洲第一卫生及虫控公司。

史伟莎是服务公司，「人」是我们能否达到目标的关键。我们的以人人为本，是要产生一个「人才飞轮」。公司因为有优质的人才推动公司发展，而我们将会因为公司发展而让员工得到更多更好的事业发展机会、改善生活质素，从而吸引更多人才加入，产生一种力量强大的良性循环，生生不息，这就是我们的人才飞轮。

要达成任何目标，背后的动机和意义是非常关键。史伟莎要成为亚洲第一，是因为我们要建立一间伟大公司，让史伟莎人和整个行业感到骄傲。公司强大了，我们要让员工能够得到更好发展和改善生活，之后我们更要利用我们的能力，回馈社会，推动善的循环。

「企业强、员工富、善循环」这九个字总结了我们良善的动机和意义，使我们产生了巨大的力量，必定能够将目标达到！

史伟莎集团主席

林浩宏 Franco

我们已设立主席信箱，欢迎各史伟莎人透过电邮 (chairman@lbsgroup.com.hk) 或微信直接反映情况，表达意见、提出建议，让我们一起建造一个更好的史伟莎。



封面
——
故事

Co
Story



「璀璨银禧 • 迎新里程」





「璀璨银禧 · 迎新里程」 史伟莎集团25周年晚宴

在整整3年的全球性新冠疫情退却后，恰巧正是史伟莎集团成立25周年，再一次于香港举办盛大的周年晚宴。齐集两岸四地，以及吉隆坡、新加坡等地区的管理团队以至前线同事，超过500人一同庆祝！





晚宴由集团主席林浩宏先生Franco及林卓仪小姐Dorothy为醒狮点睛揭开序幕。管理团队分享过去几年公司的进程、未来公司方向，让在座的史伟莎人更能明了、配合、齐心完成公司的目标。各式的表演也令到晚宴生色不少。



除了在香港举办25周年晚宴外，在华东、华南、华西及台湾地区也有举办，场面盛况空前。



华东



华南



华西



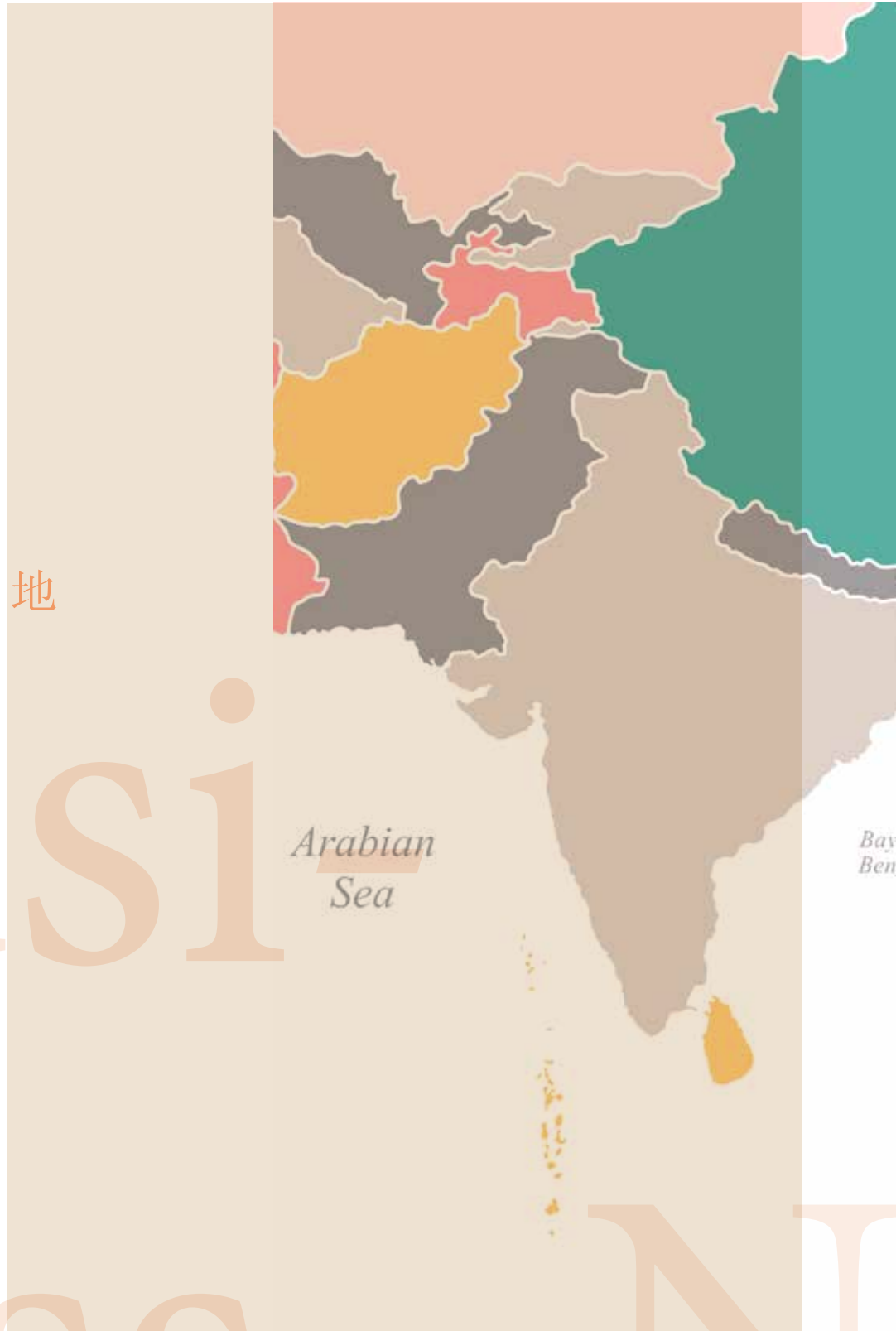
台湾



穿梭



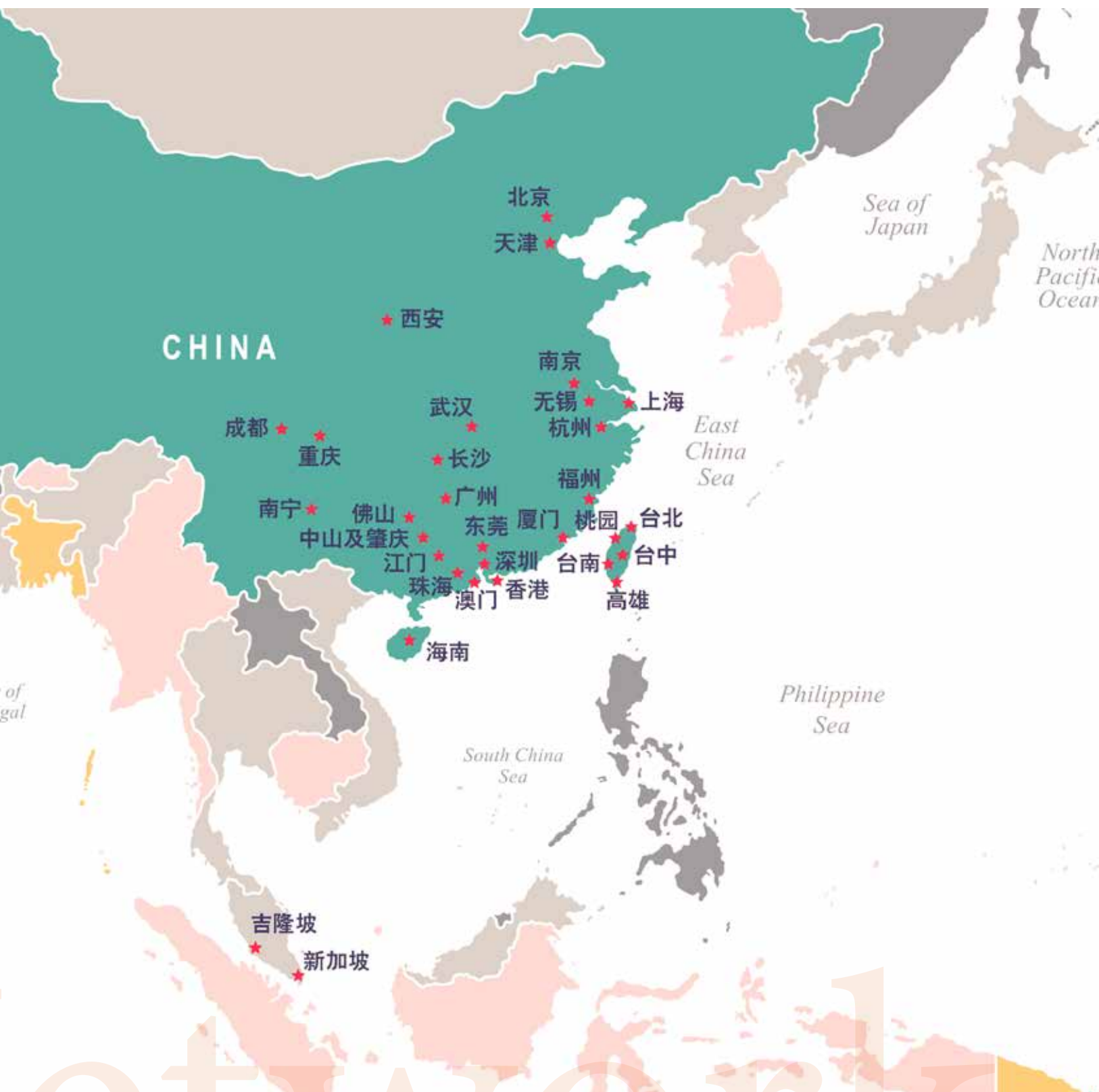
各地



Buusi

ness

N



北京
天津

西安

CHINA

南京

武汉

无锡

上海

成都

重庆

长沙

杭州

East
China
Sea

福州

南宁

佛山

东莞

厦门

桃园

台北

中山及肇庆

广州

深圳

台南

台中

江门

珠海

澳门

香港

高雄

海南

Philippine
Sea

South
China
Sea

吉隆坡

新加坡

etwOrk

年度团建旅行—西安

撰稿 | 中央资源部新媒体运营 王雨涵

2023年8月，史伟莎中央资源部的小夥伴们齐聚不朽之城—西安，共同度过了三天有趣的团建活动。这次的团建活动是资源部同事们的第一次集体活动，大家都来自于五湖四海，千里迢迢赶来参加此次的快乐团建。第一天，我们参观了秦始皇兵马俑，通过导游的讲解，了解到秦始皇统一六国的过程，在这个过程中需要大量的团队协作才能完成，由此可见协作能力是每一个团队必不可少的。在团建的第二天，我们的分享会议开始了，每个部门的同事们都事先准备好了PPT演讲稿，为资源组的小夥伴们倾情分享，有工作经验与心得、虫控技术知识，也有对公司未来发展的计画以及生活与工作上的生态态度。大家侧耳倾听，相信每一位同事都颇有收获。分享会结束后，团队协作游戏开始了，我们进行了你画我猜、成语接龙等游戏。这些游戏不仅让我们更加默契，还让我们感受到了团队力量的强大。在游戏中，每个队员都在为了自己所在队伍而努力，“我们大于我”的理念铭记于心，让资源组的每一位同事更加积极地参与到活动中。傍晚，大家一起分工准备露天烧烤，一起举杯、一起畅聊，感受同事之间的鼓励和温暖。这次的团建，有欢笑、有泪水，学到了工作上知识和经验，还收获了更多感动和乐趣，也让整个中央资源组更加具有凝聚力。



共享集团的经验

撰稿 | 香港市场部市场拓展助理 陈乐儿

史伟莎集团主席林浩宏先生应中国银行中国人寿的邀请，作为星级领袖分享「招才」及「留才」的宝贵经验，并深入探讨了成功的人才招聘和留任策略的重要性，进一步推动企业的成功和成长。



澳门精英会活动

撰稿 | 澳门物流部文员 林健强

为加强员工的合作与沟通，并鼓励员工在日常生活中多加锻炼和运动，精英会组织了一次「登上妈祖村」爬山活动。

一路上，同事们除了饱览大半个氹仔风景和呼吸新鲜空气外，华南区副总监马小姐还准备了有关沟通的游戏，透过活动内容和反思从而导出公司的管理之道—沟通的重要性，也以此向各部门同事深化公司的核心价值和经营理念。整个登山活动，充满著各同事的欢笑声，在此愉快氛围下，除了让同事在日常工作忙碌和紧张中得到释放，也提供了一个可以让各部门员工联络感情和互相交流的平台。达到活动过后能够将此热情和交流经验更饱满回馈在工作上的活动目的。



上海精英会活动

撰稿 | 上海销售副经理 沈健骏

精英会组织了一个别具心裁的活动，“坚持锻炼，连续打卡10天”为主题的活动。连续10天将每天锻炼的视频转发到微信朋友圈。

吴姐是领队，每天清晨她会吧锻炼的内容发到微信群内，参加活动的人根据她的内容进行锻炼。刚开始参加活动的人并不多，随着活动的进展，加入到活动中的人越来越多以自己的方式为上海加油。

朋友圈内有人留言有人点赞，有南京地区的同事一同加入到这个活动，每天坚持锻炼，鼓舞著上海史伟莎人。上海史伟莎加油！上海加油！

活动虽然结束了，但是人们的热情没有结束坚持锻炼，热爱生活的激情没有消退，为了美好的生活——坚持锻炼。



南京史伟莎精英会活动

撰稿 | 南京出纳 皇甫妍虹

生命在于运动，运动不但能强身健体，还能陶冶情操。运动是勇气与毅力的升华，是敢于拼搏，敢于努力者的天地！

南京精英会安排了打羽毛球活动。这次活动得到了大家的积极支持，同事们都很热情的参与了进来，有的是两个人一个场地，有的是四个人一个场地，满场只见白色的球在空中不断的飞来飞去，真是别有一番风景！场上大家打的酣畅淋漓，场下暂时休息观看的同事也看的惊心动魄。



整个过程中，大家欢声笑语，充满活力，增强了我们南京史伟莎的凝聚力和顽强拼搏的意识。

因为羽毛球是全身运动的，不但可以锻炼身体的灵活性，还能缓解了大家工作和生活的压力，身心得以充分的放松，还可以培养群体的精神和增进友谊，同时还为大家提供了娱乐互动、彼此沟通的平台，非常完美的达到了本次活动的初衷。

主管交流会

撰稿 | 珠海运营经理 曹佳燕

针对上一年大家已经在学习跟了解的“管理四用”，本次交流会也是著重验收下大家对于“管理四用”的了解程度及在工作中的运用情况。

首先是中国内地及东南亚营运总监饶生的分享，跟大家阐述了安宏资本的加入后，集团的一个整体发展方向及未来的战略措施，给了所有的史伟莎人一个更加清晰的前景及目标-成为亚洲第一卫生及虫控管理公司，并传达了史伟莎最终的愿景及终极目的“企业强，员工富，善回圈”。华南地区总监吴生的“管理四用”分享，随着集团的快速发展，提供到的管理岗位也将更多，那所有的主管们对于“管理四用”的学习与运用势必需要掌握的更透彻，管理上要有章可循，不可随心所欲，对于所有的主管们也是一个新的挑战跟学习方向。项目总监Nora为我们分享了史伟莎及同行业的SWOT（企业竞争态势方法），优势在哪，劣势如何改善，机会怎么把握，威胁又是什么？我们是一个朝阳行业，亚洲市场空间还很大，或许在PCO这块的影响力度还不够，这也是我们即将需要去做出改变的，我们需要有危机意识，不断应变市场带来的考验，未雨绸缪，很喜欢Nora这次的分享，给我们上了很好的一课，同时也告诫了所有的同事，我们的思维跟节奏不能再一成不变，需要不断的创新，没有发展紧迫感，安于一隅，就会落在别人后面，要懂得居安思危不断的自我提升，为公司的快速发展储备更多的支持力量。



史伟莎与安宏资本达成战略合作

撰稿 | 香港市场部助理经理 何广聪 Kenny

史伟莎集团于2023年3月，宣布安宏资本正式成为史伟莎集团的策略股东！本次投资给予史伟莎立足于卫生行业的信心，为史伟莎提供丰富的资本运作能力。代表了安宏对卫生行业以及史伟莎集团未来的信心，同样也是对史伟莎人过去努力的认同和肯定！

一、关于我们

史伟莎集团于1998年在香港成立，始终致力于成为卫生行业的领导者，二十多年来史伟莎不懈努力，使得业务版图已伸延至两岸四地及东南亚30多个城市，为餐饮、酒店、写字楼、工厂、零售等客户提供虫害防治以及卫生管理产品和服务。同时，作为国内卫生行业的领先者，史伟莎细心聆听、观察及思考客户的需求，不断创新，为客户提供优质服务，创造非凡体验！

我们的客户

史伟莎成立多年，为多家商户及企业提供卫生管理服务及产品，与众多客户成为合作夥伴，秉持「保障健康·洁净世界」的使命感为大众提供雾化消毒、洗手间深层清洁、四害消杀等系列服务。



我们的资质

服务标准和服务质量在卫生行业有著严格的标准，史伟莎作为一家专业的虫害防治及卫生解决方案的服务商，严格按照卫生标准，提供高质量，有保障的服务，让我们的客户放心、安心！



我们的创新

高科技时代下，史伟莎精准把握时机，通过专业的IT团队实操，将「创新科技」与「卫生专才」两者合并应用，不断优化技术，使服务智能化。物联网技术分析与卫生服务专才相互融合，使史伟莎的服务发挥最大效益，让我们的客户感受科技的智慧与便捷。

目前，史伟莎已经逐渐将智能科技渗透到服务环节中，其中包括：

1 史伟莎智慧鼠患危机管理方案

通过找出老鼠活动聚集热点，放置智能捕鼠夹，一旦捕捉到老鼠，便立刻收集发送信息，并利用大数据对老鼠习性进行分析，降低灭鼠隐患。

2 史伟莎卫生设备管理方案

全天候用品使用量情况通知，提高清洁安排效率，减低每月营运成本。

3 史伟莎AQ空气质素管理方案

智能监测空气成分，避免有害气体对身体健康的威胁。

4 史伟莎水资源管理方案

全天候水质监察、喉管监察以及漏水监察，避免细菌病毒的滋生和对环境造成污染。

在与安宏的强强合作下，未来史伟莎将持续深度研发和应用智能科技，优化服务程序，提升服务效能，让大众感受史伟莎带来的科技之光。



二、关于安宏资本

安宏资本于1984年成立，是全球规模最大且历史悠久的私募股权投资基金之一。自成立以来，安宏资本在42个国家完成了超过405项私募股权投资。截至2022年9月30日，公司资产管理规模高达890亿美元。

另外，安宏资本在全球四大洲12个国家设立了15个办公室，并拥有一支超过290名私募股权投资专业人士的全球团队，遍布北美、欧洲、拉丁美洲和亚洲。

安宏投资零售、消费品和休闲行业已有30余年，已在全球完成了80余项投资，投资企业包括：有著「瑜伽界爱马仕」之称的Lululemon、纳斯达克上市的早午餐连锁店First Watch、新加坡人气咖啡店The Coffee Bean & Tea Leaf、Bojangles、意大利食品配料制造商IRCA以及来自瑞士的全球免税零售商巨头Dufry。



三、史伟莎企业发展理念

史伟莎集团历经二十多载风雨，不断夯实品牌基础，以「保障健康·洁净世界」为使命，牢记「种因忘果」和「顾客至上」的理念，为各大商户提供高质量服务。同样作为一个团队，史伟莎也十分重视凝聚力，坚持加强史伟莎人才培养，用其独特的发展理念去实现史伟莎人的共同理想。

史伟莎集团采用「以人为本」的管理模式和发展理念，其中包括3“5”理念，即“5”Rs关顾人才理念、“5”道、“5”核心价值；经营理念，即「愿景」、「共同使命」、「企业宗旨」；以「诚信经营」为基石原则，以「我们>我」为团队力量，在发展道路上永远创业，不断创新！同时，史伟莎也深信以初心、虚怀迎接未来，把所有的「因」做好，成果自然来。



四、如何看待史伟莎



现如今，随著技术的不断进步，卫生行业的发展前景越来越广阔。安宏资本执行董事刘苑荣也曾表示：「随著中国的城市化进程稳步推进和卫生标准的不断提高，我们深信PCO行业有著强劲的增长前景。史伟莎的优异服务和顾客至上的理念给我们留下了深刻的印象，我们非常荣幸能与这样一个经验丰富、拼搏进取的团队合作。我们将调动全球资源，发挥行业专长来助力公司的业务发展。」

安宏资本董事总经理兼大中华区主管李晰安认为：「此项交易展现了安宏资本投资于大中华区的坚定承诺，彰显我们依托全球网络培育成功企业的信心。在为客户提供虫害防治、卫生解决方案及优质服务方面，史伟莎声誉素著。我们期待助力公司成长，拓展区域业务。」

五、立鸿鹄志，做力行者



史伟莎坚信与安宏的合作是史伟莎前进不竭的动力，是史伟莎达成期望目标的重要因素。

史伟莎集团主席林浩宏提到：「史伟莎在大中华区的发展进入新的阶段，我很高兴能与安宏资本携手合作，共创新的业绩。相信我们的合作将缔造一个更有力的平台，史伟莎集团将始终如一地为客户提供卓越的服务。」

2023年是史伟莎集团成立25周年，也是史伟莎走上新征程的一年，未来的合作里，史伟莎依然永远创业、不断创新，力图将优质的服务提供给全国各地乃至全世界。

六、怀揣愿景，领航未来

合作之际，史伟莎已经完成未来三年的规划，即实现20%以上增长，立足华南、华东、华西、华北四个大区，并加快布局人口及商业活跃集中的主要城市，建立服务市政、工厂、商业、社区的服务网点，同时逐步探索服务C端的商业模式，为客户提供基于物联网的科技赋能先进服务企业。扎根中国，立足亚洲，史伟莎集团将会以实际行动，来践行我们的目标。

未来，史伟莎将不断结合科技创新，协助各大城市卫生服务发展推向全面智能化，提高即时卫生情况信息的流通速度及全面性，赋能于服务，利用大数据分析从而提升卫生管理效率，达成我们共同的愿景！



焦点

透视

Our



LBS Hygiene
史伟莎

LBS Hygiene 史伟莎

提供全面卫生解决方案，包括洗手间卫生、商业及家居灭虫、化粪池、沙井及污水处理服务，更提供纸类及垃圾袋、清洁剂及一众手部清洁及消毒产品，成为您的卫生专家



LBS Hygiene
史伟莎

LBS Air Purification Services 史伟莎空气净化服务

采用纳米空气触媒及等离子纳米空气净化器，捕捉空气中的污染物，包括甲醛、挥发性有机化合物、臭味、细菌、病毒等，迅速分解并转化为二氧化碳及水分等无害物质，保障客户健康



LBS Hygiene
史伟莎

LBS Refreshment Services 卓宏饮品服务

多元化饮用水机，齐备活性碳滤芯过滤、Firewall™紫外线除菌净水及BioCote®抗菌银离子保护层，更荣获ISO9001、WRAS、NSF/ANSI 53、55A&B及P231等多项国际标准，让客户能时刻享用清纯优质的饮用水



LBS Hygiene
史伟莎

LBS Commercial Kitchen Cleaning 史伟莎厨房清洁服务

使用专业的清洁剂，清洁抽油烟机系统内外、过滤网及抽油烟机与煮食炉之间的可见墙壁，既环保又安全，亦大大节省清洁时间，信心保证



Puriscent 飘盈香

运用不同种类的香气配合传递系统，为客户营造出独有的品牌形象，增强消费者对品牌的联想及有助提升品牌价值

Br



BioCycle 生机源

全港首间虫害管理公司获得ISO14001和ISO9001国际认证，使用独家拥有的保而克®环保灭虫产品；亦是心居康™白蚁族群灭治系统在香港首席授权营运商，为高端客户提供安全、环保、专业和个人化的虫害及白蚁管理服务



BioKill 保而克

保而克®的灭虫产品采用瑞士配方生产，具有预防作用，对人类及温血科动物安全，并且已获得香港渔农自然护理署豁免“毒药”标签，是天然降解及环保的灭虫产品



BioCycle Air Conditioner Energizing Service 生机源空调洁净服务

采用由澳洲 HydroKleen 创新技术及设备，已获得澳洲国家哮喘协会认可。提供空调系统的洁净、消毒及保养等服务，经洁净后，空调内的污垢及微生物几乎可清除，同时减少害虫滋生，让您拥有清新健康的空气



HKWS 香港洁净水

香港最具规模专业滤水产品 & 水质管理服务公司之一，为多个美韩水质管理品牌中港澳地区独家总代理，专门销售及批发优质滤水产品，并提供洁净水管服务，采用专利施工方法为香港住宅，商业及政府部门提供专业清洗水管服务



Renaud Air 蔚诺空气

提供市场上最先进的空气净化产品，让客户免受室内污染物、杂质及过敏原的危害，更提供有限终身保修及最佳的客户服务



LBS Smart Technology 史伟莎智能科技

致力于研究清洁卫生业务结合「物联网」及「人工智能」等科技的可能性，让卫生服务发展推向全面智能化，助您维持环境卫生，保障用家健康

史偉莎集團
LBS Group
保障健康 · 潔淨世界



突破传统的 智能灭鼠方案

近年关于鼠患问题的报导增多，好像法国巴黎市长建议民众学习与老鼠共存，宣布控鼠失败…自古以来，鼠患对人类的健康都有直接关联。黑死病 (Black Death) 被誉为人类历史上最严重的瘟疫，老鼠就是这病的病菌传播者!!

老鼠是一种很聪明的动物，如果一直只使用单一或不变的灭鼠方法，它们会习惯及懂怎样应对，这样灭鼠的效果就会每况愈下…

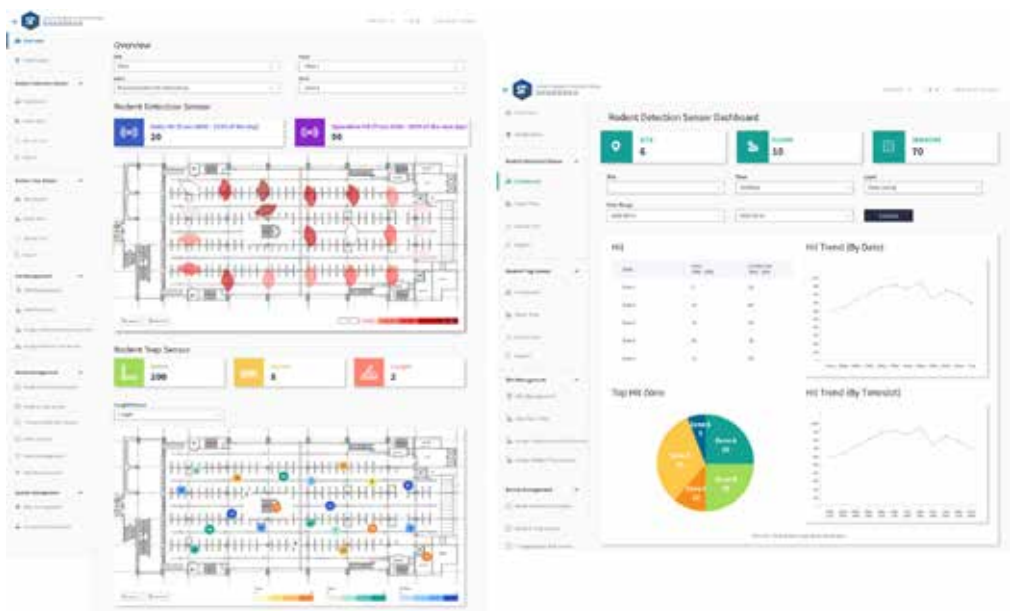
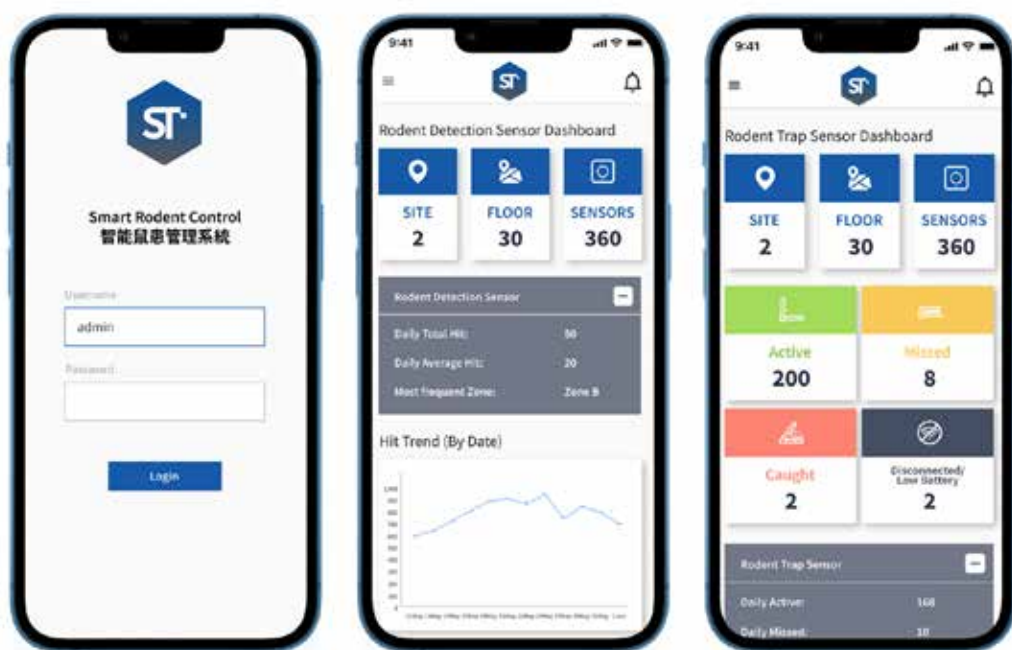
物联网 (IoT) 技术

落鼠药、放鼠板、找灭虫公司定期到食店服务均是食店一般处理遇到鼠患问题的方法。但为什么鼠患问题持续不休，甚至可能出现鼠患越见猖狂的情况？这是因为鼠患源头并非在放置鼠药鼠板或灭虫公司服务员处理的位置！



物联网 (IoT) 技术，安装不同的智能装置例如「老鼠红外线动态感应器」，配合大数据，更精准掌握鼠患的变化、鼠患源头，以及找出难以简单发现的隐蔽之处，定期调整策略，对症下药布置鼠药鼠板，或者以紧密的铁网封好室内空间的漏洞，截断老鼠进入的途径。

我们的物联网(IoT)系统可透过网页、iOS、Android手机应用程序，了解鼠患情况，更支援多类讯息提示功能：短讯、电邮、推送通知。



IoT技术 监控鼠患优惠

现有史伟莎灭鼠服务客户，只须加HK\$160/月，就可以享用原价值HK\$945/月嘅IoT技术监控鼠患，如果还没有成为史伟莎灭鼠服务现有客户，只要同时成为灭鼠服务客户，都可以享用这个优惠。

条款及细则

- A. 此限时优惠只适用于香港地区。
- B. 只适用于监控餐厅1,000sq.ft范围内的鼠患。
- C. 如有任何争议，史伟莎香港保留最终决定权。

详情请与我们的香港客户服务部 (852) 2302 0991 了解。

香港洁净水与集团共同 并肩而行 致力推动环 保及可持续发展

撰

香港洁净水有限公司
小编
Connie Liu

香港首间提供直饮水机配合梳打水机服务

香港洁净水一直致力持续发展的同时，力尽改善环境的社会责任。有见及此，我们于2022年的夏季推出了一系列的NEX新产品，包括「NEX Sparkling One 梳打水机」「NEX 商用冷热水+梳打水机」及「NEX CO2 二氧化碳气樽」。「NEX Sparkling One 梳打水机」主打简约复古风，体积轻巧纤细，不占空间，非常适合香港的家庭，配合「NEX CO2 二氧化碳气樽」使用，可替代购买罐/支装梳打水，环保节能。NEX梳打水机系列的诞生，可以让喜爱饮梳打水的大众可以由源头减废，减少因饮用梳打水而制造大量难以分解的胶樽和瓶罐。除此以外，我们多年来另一主打产品「NEX WHP3000 即冷即热饮水机」可以短短几秒制作冷水，令使用「NEX Sparkling One 梳打水机」更加方便。「NEX WHP3000 即冷即热饮水机」更提供上门保养服务，以及推出月费计划，让客户有多个付款选择。



Acerpure净水器港澳独家代理

2023年初，我们很高兴与台湾著名电器品牌Acer合作，发布创下台湾一星期热卖1千万的「Acerpure Aqua 北极光免安装直饮水机」，这部直饮水机不用驳水喉安装，直接有大型水箱，拥有4重RO级过滤及水质检测，更有滤芯更换提醒和日本非常流行养生的富氢水。Acerpure Aqua 除了可以在香港洁净水专门店购买外，我们也伸展到丰泽电器的20多间门市及网店购买得到，方便市民选购。



香港最具规模专业滤水产品
及水质管理服务公司之一，为多
个美韩水质管理品牌中港澳地
区独家总代理，专门销售及批
发优质滤水产品，并提供洁净
水管服务，采用专利施工方法
为香港住宅，商业及政府部门
提供专业清洗水管服务

虫虫特攻

驼背蝇



鍾锦华

生机源(香港)有限公司
客户服务副经理
拥有多年的灭虫实战经验

Youtube:

少虫生活 Pest3Living



描述：

驼背蝇头部至翅膀末端总长可达三毫米，它们的颜色通常为棕褐色至深棕色。关键特征是背部有明显的驼背形状，所以称为驼背蝇。由于它与果蝇非常相似，所以经常会令人混淆。我们可以用一个简单的方法作出分辨：当驼背蝇受骚扰时，会先跑一段距离才起飞；相反，果蝇会立即起飞。

生态及危害：

驼背蝇主要在潮湿腐烂的有机物中繁殖并以其为食物。驼背蝇的变态过程经4个阶段，分别是卵、幼虫、蛹及成虫。雌性一次可产下约20个卵子，卵子会依附在腐烂有机物的表面。幼虫一般会于24小时内孵化，成长后会寻觅较乾燥的地方化蛹。在理想的温暖潮湿环境下，从卵到成虫的周期可在十四天内完成，否则可能需要长达37天。

由于它们成长及出没于一些不卫生的地方，身体容易携带致病细菌。因此驼背蝇是一般家庭、食品生产工厂、医院和其他医疗机构特别关注的昆虫类型之一。因为细菌可能附着它们接触过的食品或用具上，这可能会导致潜在的细菌污染。

处理：

环境改善：

控制的关键是卫生，消除幼虫的食物及避免形成相应的繁殖环境至关重要。定期清洁，检查并移除有机物可有效减低它们出现的可能性。视乎实际情况，可考虑使用专用有机物清洁剂。

一般驼背蝇的繁殖来源是潮湿腐烂的有机物，所以以下是几个要留意的繁殖黑点。

1. 地面的排水渠。驼背蝇幼虫可于积聚在排水渠边缘两侧的有机物碎屑中生活及发育。如果某排水渠内出现大量成年驼背蝇，那可能就是它们的繁殖地了。
2. 没有定期或彻底清洁的垃圾桶。
3. 黏附有潮湿腐烂有机物的裂缝内壁、厨具表面或厨房家电底部的隐蔽位置等等，也可能成为它们的繁殖地。

物理方式：

驼背蝇并不总是在发现它们的地方附近繁殖。因为它们会飞，所以繁殖源可以位于另一个单位、楼层或户外。例如在走廊或户外的垃圾桶内繁殖，然后飞入大楼。因此，做好物理屏障能有效减低它们入侵的机会。例如：

1. 窗户安装细孔防虫网屏障
2. 大门安装门裙挡板
3. 排水渠安装金属细网屏障

另外，安装飞虫诱捕灯也可以做到一定的控制效果。

化学方式：

1. 针对受影响范围喷洒安全环保的杀虫剂可有效快速杀死已出现的驼背蝇成虫。
2. 在污水或积水中施放昆虫生长调节剂，阻碍驼背蝇幼虫生长以达到控制目的。

以上化学方式只是一个短期解决方案，长远考虑最终也要从环境改善入手以解决根本源头。

参考资料：

1. Department of Public Health
<http://www.lapublichealth.org>

LBBS

史伟莎

Phi

哲学

Philosophy

我们的愿景

- 成为亚洲第一卫生及虫控公司

我们的共同使命

- 保障健康，洁净世界
- 帮助员工成材及发展
- 超越客人期望

我们 > 我

- 团队利益 > 个人利益：
看清全局，找到最好出路，
看到别人的感受及需要
- 部门利益 > 个人利益：
团队力量使个人的理想和
能力变大
- 公司利益 > 部门利益：
我们成功，我才更成功

愿景与使命

团队力量





“5”Rs 关顾人材理念

- 尊重公司最重要的资产 - 人材，必须珍惜及关注
- 认同人材之表现，时刻予以表扬及肯定
- 嘉奖人材之贡献，以分享共同努力之成果
- 培训令人材与公司一同进步，一同成长
- 前景使人材与公司团结一致，共创未来

“5”道

- 相处之道 - 坦诚
- 用人之道 - 信任
- 管理之道 - 沟通
- 业务之道 - 累积
- 生意之道 - 坚持

“5”核心价值

- 顾客第一，员工第二，股东第三
- 人无我有，人有我优
- 成就自己，必先成就别人
- 先舍而后得
- 种因忘果



人材专访

努力工作，积极学习，
种因忘果



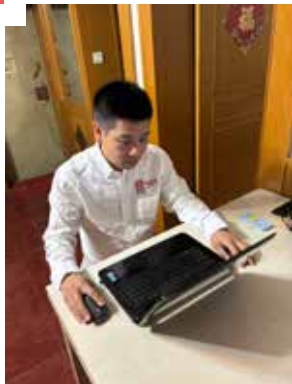
中央资源部技术经理

何玉三 三哥

三哥是在2006年加入史伟莎的，并于2018年加入中央资源部的。在这12年里，从一个什么都不懂的新手成长为中央资源部的技术主管。在公司的培养下他参加了“有害生物防治”的培训班，取得证书，并完成工商管理的大专课程。真正诠释了公司的3“5”理念：培训令人材与公司一同进步，一同成长！



三哥记得在加入中央资源部的时候，华东区总监杨浩伦先生提醒他要考虑全国发展，在工作的同时要多参加培训丰富自己的专业知识，这样才能进步。他当时亦和自己设立了一个目标，希望统一全国各地区的标准，例如清洁及灭虫标签、服务流程、物料等。可惜基于各种原因，没有得到推广，令到当时的三哥一度沮丧。幸好当时有德哥的鼓励和想到了公司3“5”理念的“种因忘果”让他及时调整心态继续努力。更在后面的工作中及不断学习下，成功通过了“中国有害生物”协会的技师考试。



2023年，安宏资本投资了史伟莎，并进入了一个新的发展阶段。中央资源部将要转型向KA方向发展——大型工厂、食品厂、大型连锁餐饮等等。中央资源同事首先要参与进来，做好这方面的准备。当时的三哥以南京的食品厂为基础开发操作流程，并请教同事和前辈的建议，有了史伟莎自己的“食品工厂操作流程”。后来成立了KA部门，总经理推荐了他担任技术经理。三哥上任后与各区的区域经理积极配合下完成了“新人培训流程”、LBS餐饮客户的SOP，工厂及餐饮客户质检表，全国药品清单等等各项标准以及各种培训，还统一了全国的灭虫和清洁标签，完成了自己在2018年时的愿望。他未来更希望能实现物料、设备、工具和流程的统一。

在史伟莎这17年来，三哥体会到要有目标、持续学习和种因忘果的心态先能令自己的工作更上一层楼。努力满足客户需求，学习进修，先“种”好因，“果”也许就会不期而至。到那个时候所获得的成就感会远高于经济上的获得。

人材专访

人生，
有无限可能



广州地区总经理

李花美 May

让May回13年前，她绝对想不到未来的自己有一天能成为广州史伟莎的总经理。她很幸运地找到了史伟莎这个大舞台，让她对人生有了明确的目标，并坚信自己只要一步一脚印，努力种好因，果自然就会到来。

在入职史伟莎以前，她亦尝试过不同的工作，即使后来结了婚生了小孩，想点做小生意帮补家计，但最终都以失败告终。最后只能将小孩放在老家，来广州寻找新机遇，在这期间亦换了好几份工作。直到2010年，加入了广州史伟莎的销售部，成为一名销售员。

当年的史伟莎还未被太多人知道，被拒之门外是常有之事，市场开拓也没有进展，因此业绩不是很理想。这让她曾经考虑过放弃，幸好得到当时的华南区总监鼓励及帮助，引导自己走出销售低谷并获得稳定的业绩。那时候的吴总经常与她们分享自己完成的目标，参加的考试。当时的May还不太了解这些的意义，但吴总告诉她，设立小目标是为了给自己一个方向，不是为了立即获得什么回报，而是为了充实自己，这些话深深地影响了往后的May。



所以在2013年获晋升为广州地区副总经理时，除了努力去冲刺工作，亦与自己立下了把儿子从老家接到广州，实现家庭团聚的目标。为了实现这个目标，她更有动力为家庭和事业全力以赴。通过几年的努力学习和多次考试，终于让儿子和她一起在广州安定下来，亦在2021年成为新广州人。

在担任副总经理期间，她非常感谢恩师—华南区副总监马小姐，她在各种问题及事情上都悉心教导，事无大小，任何场所，都可以是她的教室，她亦毫无保留，身教言传传授处理事情的方式和方法于May。她亦非常感恩的是与10多位部门主管和80多位同事一起合作，共同努力推动广州业绩的增长并取得了显著的成功。

May的故事没有许多的精彩，但正正彰显了史伟莎的理念之一：“平凡人可以创造不平凡”。同时证明了只要有梦想和努力，每个人都有机会，创造了不平凡的结果！

圆桌会通讯

撰稿 | 圆桌会副会长
李花美 May

在过去三年，虽然因为疫情，它阻隔了我们的相见，但史伟莎人，没有对工作减少半分热情。更因疫情，珍惜每一个相聚或能展现史伟莎人情怀的每一部分。



史伟莎的使命：保障健康，洁净世界。我们一直在默默地履行我们的使命，让社区卫生水准能得到提升。22年，我们举办了史伟莎线上朗诵比赛，举办的目的，是为了让史伟莎里的每一位成员，通过结合工作，在这个比赛中，运用各种方式来体现他（她）们对我们集团理念的领悟。

这次的朗诵比赛，所有作品都非常得不错，各个岗位的同事均参与进来，用各种不同风格的朗诵，展现了史伟莎人的不一样的风情面貌。汇集同事们各种饱满热情的表达方式，转化成了一个精彩的作品，深刻地体现出团队的凝聚力。

冠军—追光队，来自上海地区，他们就是追著光的史伟莎人，将上海同事们对抗疫情，勇敢逆行在一线的每一个同事，用故事朗诵出来。

亚军—美少女战士队，来自中山地区，人如其名，每一位夥伴都是活力四射史伟莎美少女。将史伟莎理念，铿锵有力地用语言呈现在每一字句中，带著如火般地热情，倾情朗诵。

季军—广州队，将对同事的一段段寄语，一字一句组成一幅画面映入我们的眼帘，每一帧都是那么熟悉，让聆听者切身感受到了史伟莎的同事们在工作中用辛勤的汗水保障健康·洁净世界。

每一天的工作，都是一种享受，从工作过程中，得到无限快乐和满足感。透过我们每一次的活动，各类比赛，来推动我们的理念，在朗诵中感悟人生，在朗诵中思考人生，在朗诵中享受人生。史伟莎朗诵比赛不仅仅只是一场简单的比赛，在这场比赛中，每位参赛者将我们史伟莎人的风采展现的淋漓尽致，让我们对史伟莎的理念和使命感更能铭记于心。



王耀海 Chris

香港关顾人材及行政部经理

由心出发

雇主品牌

尽管香港已全面疫后复常，但经济发展因地缘政治因素而处于不明朗阶段；但根据香港统计署最新的资料，香港的失业率仍处于低水平。诚言，史伟莎一直持续面对招聘人才困难，也许我们的行业系属厌恶性，愿意入行的人员不多，加上部份资深同事意欲退休，增加我们对人手需求的迫切情。

鉴于人才招聘困难，现在很多企业更注重建立「雇主品牌」(Employer Branding)，以提升留任率及招聘效率，长远解决人员不足的问题。

「雇主品牌」就是指企业透过各种方式建立自己的品牌形象，吸引和留住优秀员工的过程。这其实是一种十分有效的人力资源策略，可以帮助企业吸引最优秀的人才，并长远提升企业的声誉和形象。值得注意的是，「雇主品牌」并不是单纯对外的形象，更重要是对内的员工体验，否则便很容易变得虚有其表。

笔者相信「雇主品牌」能否成功取决于以下4个大元素：

1. 薪酬及福利

相关制度是否有吸引力及竞争力？员工有没有晋升机会？相关制度是否公平及透明等、

2. 职业发展

公司有没有长期培育员工计划及措施？会否定时为员工进行合适的评估及反馈？是否为员工提供职业发展路向？行业是否有前景抑或会被取缔等、

3. 工作环境

员工在工作中是否得到应有的尊重？公司是否积极认同员工的工作及贡献？工作有否给予足够的自主及授权？公司是否鼓励员工给

予意见并乐意聆听？个人成就及生活与工作是否取得平衡等、

4. 企业文化

公司是否建立了清晰的企业愿景、理念、文化及使命、员工是怎样看公司、部门之间是否有团队精神、领导人的管理手法、对员工给予充足的支援及信任等。

回顾史伟莎的3“5”理念，内里蕴藏着推动建立雇主品牌的元素。“5”Rs关顾人材理念让我们更了解 (a) 尊重、关注及珍惜员工、(b) 认同员工的表现，时刻予以表扬肯定、(c) 嘉奖员工的贡献，以分享共同努力的成果、(d) 培训员工成才，并与公司一同进步一同成长及 (e) 给予员工前景，让人材团结一致，共创未来。

“5”道则让我们更懂得公司员工相处必须坦诚及信任，时刻注意沟通的重要性，只要愿意坚持及累积，不论公司业务或者个人发展都会得到理想的成绩。

“5”个核心价值让领导人及管理者明白「成就自己，必先成就别人」及「先舍而后得」的价值、并需要致力推动「我们大于我」的团队力量，令团队茁壮发展。进一步而言，若要给予员工更理想的事业前景，企业就必须持续「永远创业 不断创新」，并以「顾客第一」为己任，令企业充满生命力。

如果我们能持续贯彻推行以上提及的3“5”理念，相信史伟莎的「雇主品牌」会更加鲜明，除了吸引更多有为的生力军之余，亦让大家更安心及乐意留在公司长期发展，为我们「建立亚洲第一卫生及虫控公司」奋斗。



生活闲谈

怎样才可以万无一「虱」?



何广聪 Kenny

香港市场部助理经理

继早前多个欧洲地区，好像在法国、英国等地都出现床虱的爆发，有人发现在地铁等交通工具出现，最近有传出南韩这香港人喜欢旅游的东南亚地区也出现床虱爆发，首尔市区内25个行政区多中有18个区有发现床虱通报…公共场所如戏院、旅馆、甚至韩国人或旅行人士很喜欢到的桑拿室都受到床虱的影响!

虽然床虱在香港也是其中一种常出现在家居的虫害，但似乎床虱的足迹开始出现于市民日常乘搭的交通工具上，即代表床虱有更高机率扩散传播…

一旦家居出现床虱，坊间有不少人会自行对付，务求让床虱在家中从此消失，例如：

- 将家里家俬尤其是睡床掉弃再换新的
- 使用烟雾灭虱弹
- 使用俗称DE粉这可以使床虱身体脱水致死的东西

但以上的方法，一来需要虚耗心力，二来更有机会助长床虱的传播，如有床虱的家俬掉出家外，只会让床虱依附在其他宿主进入到其他的地方：一般的烟雾灭虱弹偏向是对付跳虱为主，对付床虱只会使它们四散，更难受控；使用DE粉需要一定经验，找出正确位置使用，也不是一时三刻能杀灭床虱，可能需要长期作战…

正确对付床虱，必需要聘用专业的灭虫公司，凭著丰富经验，以及分阶段使用高压高温的蒸汽烫杀及喷洒适当的药水，将床虱的成虫及未孵化的卵一同杀灭，这样才可真正让床虱的侵害受控!



认识床虱

- 寄生性的，是吸血类昆虫
- 一般会在晚上比较活跃
- 会被宿主的温暖及所呼出的二氧化碳所吸引



史伟莎人有话儿

《团队的力量》

撰稿

南宁
技术小队长
吴彩华



俗话说“众人拾柴火焰高，三个臭皮匠胜过一个诸葛亮”。自从进入史伟莎公司以来，同事们在一起相处真的像一家人一样。当系统有问题我们不懂怎么操作时，营运会细心给我们讲解直到把问题解决了。当我们技术同事忘了领料时，仓管会主动提醒我们，防止了我们工作时出现物料不够导致服务品质不好的问题。技术同事们平时工作的时候需然是一个人单线操作的，可是当某个同事服务的客户出现难处理的问题自己处

理不了，需要寻求同事帮忙时，他们会积极的帮忙一起把客户的问题解决了。让我们的服务得到了客户的认可。当客户开新店或者还有其它门店需要做服务时，就会想到我们公司帮忙去做服务。所以这些就是团队的力量，办公室同事解决了我们日常的后顾之忧，技术部同事们认真把服务做好。配合销售部开创更多的客户。努力的为公司添砖加瓦。这不就是公司集团理念“我们>我”的最好体现吗？

坚持

撰稿

南宁
技术部小队长
覃群芬



加入史伟莎已有7年多对间了，从刚开始是服从者，只要按公司要求做好自己份内的事就行了，到现在身为小队长的我除了要做好份内的事外，还要把小队带好。当队员负责的客户有问题时，只要时间允许都会陪伴队员一起去处理，解决问题。刚开始时感觉压力特别大，当然指的不是身体上的累，而是心累，因为质检同事的场出现一些品质问题并对其指出，刚开始同事不理解以为是针对他所以对我也不太友好，这令我很是烦恼，虽然曾经有过打退堂鼓的想法，但经过吴生和Coco的开

导与指导，使我明白了和同事相处的一些技巧，不同性格的人用不同的方法耐心开导，否则会出现恶性循环的后果，力是出了但是没有得到我们想要的结果。

当然现在同事在品质上都有很大的进步，从刚开始的质检都会有许多漏洞，到现在服务品质很好几乎没有什么问题而且保持得很好，这令我很是欣慰。

通过这件事使我明白了做任何事情不要遇到挫折就退缩，而是要迎难而上，最终会有意想不到的收获。

25周年感想

撰稿 | 南宁
中级技术员
杨葵兰



在2020年万象初始的元旦，我走进了史伟莎公司，成为其中的一员。

由一名技术小白到精英的蜕变是一个痛苦的过程，我深深的感受其中，新环境的陌生感，对新文化的认同，对企业的归属感……我想，我们应将公司当作自己的家，我们都是家庭中的一员，我们为自己的工作负责，也是对自己的生计负责，对自己的未来负责；只有顾全了企业这个大家庭，我们的小家庭才有可能美满。多做工作，多学经验，不断总结，不断创新，使自己的命运与企业相连，自己的努力成为公司前进的基石，

自然会增加对公司和公司文化的认同感，公司兴旺，员工才有可能受益。

这三年多，有迷惑，有酸楚，有委屈，但更多的是自信与成长。一张张淳朴的脸，粗壮的双手，挥洒的汗水，感受到普通员工身上一种敬业奉献的执著追求。

25年间企业在成长，从稚嫩小苗到如今枝繁叶茂，作为公司一员，我对公司今日所取得的成绩感到由衷的骄傲。史伟莎，25周年快乐！早日成为亚洲第一卫生及虫控公司！

《如何把话说清楚》读后感

撰稿 | 南宁
高级技术员
张永峰



在我们日常生活、工作、交际都需要沟通和交流。可是如何才能有效的时间内表达自己的目的、意思和需要。这本书就详细的讲述怎么能简洁、准确生动，有说明力地把自己的心内表达出来。本书共有四章。第一章总体阐述说明力是一种什么样的能力。要拥有这种能力，我们又需要掌握哪些具体技能。本书用一个问题贯穿本章——为什么

人们普遍认为说明力优秀的人脑子好呢？找到这个问题的答案，就能搞清说明力的本质。第二章告诉我们，做一段优秀的说明必须遵循哪些套路。掌握这一点就能为飞速提升说明力打好基础。第三章具体介绍一些提高说明力的日常训练科目，选择其中适合

自己的方法并坚持下去，就能够切实地看到进步。第四章是说明力的实际运用，介绍在日常沟通中常用的几种说明技术。以及说明事前进行准备的方法。

我强烈推荐大家有空读一下这本书。它能在我们生活中提供很大的帮助，提升我的办事和沟通能力。



史伟莎25周年我想跟史伟莎说

撰稿 | 南宁
销售
曾鹏任



我进入史伟莎三年，三年裹集团对我的培育让我真的成长很多，收获很多。史伟莎给我的感受不像一个企业，更像一个充满温暖和爱的家。因为每个史伟莎人，不管是领导还是普通员工，大家都是相互关心，相互帮助，彼此尊重，没有阶层感，没有勾心斗角，大家坦诚相待。今年是史伟莎集团成立25周年，我很庆幸可以遇上这个美好的时刻。25岁，无论是对一个人，还是对一个企业来说，都是最灿烂的年华，拥有无限

的激情和朝气。我想所有的史伟莎人此时此刻一定感触颇深，我们的青春在史伟莎洋溢，我们的梦想在史伟莎实现，我们史伟莎人的每一分努力得到社会的认可。我们是骄傲的，我们是自豪的。史伟莎像一位伟大的母亲一样孕育我们每一个史伟莎人，让我们能够成长，最后获得成功。在此我想大声的对史伟莎说：“史伟莎，25岁生日快乐，愿集团未来更加顺利，业绩连连上升，创造更多的辉煌！”

我想跟史伟莎说

撰稿 | 台北
客服部副理
陈品卉



善态度是客户信赖和满意的基石。过去6年里在客服部以专业和责任心，处理了无数的客户问题和需求，给予每间客户关怀、耐心和有效的解决方式。在繁忙保持冷静、应对挑战，我们也是重要一环。

现在担任史伟莎卫生管理公司客服人员已有六年，很荣幸能成为这个团队的一部分，并参与公司的成长和发展。作为客服了解团队成员的辛勤工作和奉献，大家都是公司成功的重要一环，每天都面对各种各样的客户需求和问题，以最佳的解决方式回应客户的期望。业务部的积极态度、技术部的专业知识、客服部耐心和友善

过去三年疫情的日子里，许多国家、许多公司面临著不同挑战与变化，我们也需适应市场的变化与了解客户的需求，提供更积极的服务。主动出击关心与联络停止服务已久的客户，提醒史伟莎永远在这提供专业的卫生管理服务，温柔的方式唤起了客户的记忆，让客服不只是客服，更多了一份积极性和挑战度。

在未来的旅程中，客服部也将继续努力，以客户为中心，提供优质的服务，与其他部门紧密合作，共同追求卓越，实现公司的愿景和目标。

我们相信，透过团队合作和努力，我们将在未来的旅程中取得更多的成就。共同创造更美好的明天。

哈佛商学院 双赢谈判课

撰稿 | 台南
营业顾问
简秀娟



在业务的每一天里，除了店家拜访外不然就是谈判服务价钱及搜集店家资讯，以达到完美的成交。

每次报价开口的第一口价(锚定)关系后续成交发展，如何谈得对方觉得是赚到，如何创造双赢局面，学好谈判又可以做甚么?这本书有了答案。

书中将谈判分为三个部分:

谈判基本策略/ 谈判心理战/ 在真实世界里进行谈判，就以基本策略来说，就很可能运用在报价工作上。里面有个段落很有趣，如何从口风紧密的谈判对手(店家老板)套出讯息的五种策略。对方现有的消毒服务讯息，对于陌生开发的我们相当重要，而现在大部分的老板都口风紧密，不容易询问出我们需要的资讯，书中的这五个策略，以我的实际测试可以收服七成的老板。

策略一：建立互信并共享讯息

策略二：多问问题

策略三：放出一小点讯息

策略四：同时就多个议题进行谈判

策略五：同时做多重出价

此书的谈判技巧及方法，不仅仅能用在工作上，更让我能运用在与小孩的对话，以及与另一半的谈话，学好谈判不只能让你获得更多，而这样的获得并不会让任何人有所损失，双赢谈判课是人生必修科，分享给大家。



原子习惯-细微改变带来巨大成就的实证法则

撰稿 | 高雄
会计组员
颜旻萱



细微的改变可以是事态进行过程中的举手之劳，试著慢慢注意周遭小细节的变化并将举手之劳变成习惯；例如从生活来看，浴室使用完的顺手清洁，与长久累积下来的大扫除，两者相比花费的人物力来看，相较每日养成的顺手清洁习惯则会在日后的居住生活环境，对身心的负担上都会相对减轻很多。

习惯养成后可以适当用奖励来犒赏，让自己浅意识更愿意精进向上，在其中同时试著更了解自己、找出适合自己的方式来做养成，不用总是给予自己莫大的压力，造成抗拒心理甚至反噬等后果，反而得不偿失。

再者，让浅意识习惯注意到更多细节后，在许多事情中就会习惯自发性思考，怎样的运用方式可以达到最佳效益，这样不仅仅只是提升自己，也让身边的合作者感受到这样的成果，合作更加顺利流畅，成就自己、改善生活状态、增加新的思考策略，值得大家一试。



人生不设限

撰稿 | 华南
总监助理
张海燕



参加今年集团周年晚会，有幸听到林生分享的“跳蚤定律”，心有感触。

其实，人和跳蚤一样，本来就拥有“跳得高”的潜力。我们常常遇到各种各样的困局：比如，觉得自己学历不够高，就不配拥有一份好工作；觉得自己不够外向，就无法拓展的人脉圈；看不到出路时，就只能无奈用“算了吧”“没办法”收尾……

回想到自己工作上，有些时候亦会如此。之所以跳得不高，无法实现创新和突

破，并不是因为能力受阻，而是一次次触壁后，我们就为自己设限，画地为牢。

实际上，真正能限制住我们的，从来都不是外在的条件，而是我们自己。人生就是一个不断破局的过程，对于每一个人来说，都有著无数种可能，一旦勇于跳出固有模式，思维的牢笼就会被彻底打开。

「推到内心的墙，不怕万人阻挡，只怕自己投降！」

我与公司共同成长

撰稿 | 广州
技术部高级技术员
蔡永红



逝者如斯夫，不舍昼夜，时间总是稍纵即逝，俯仰之间，史伟莎公司已经走过了辉煌的二十五年载春秋。在这二十五年中，公司始终秉承谨记我们的愿景、使命、宗旨、基石原则及独特的3“5”理念，以真诚、用心、切实执行的集团理念，身为史伟莎的一名员工，我深感荣耀。随著公司的茁壮成长。回首昨天，可以这样讲：是公司的进步推动著我不断成长，公司的巨变影响了我的工作理想、理念，这六年间，我与公司共成长。

万事开头难，2017年，我带著一脸的稚气来到史伟莎公司，映入我眼帘的是拉著工具箱的同事在仓库进出领料备料，对于我来说一切都是陌生且新奇的。回想当时的我，作为一名新进员工，一切都要从头开始学习、适应新的角色与岗位。作为一名新员工，我是幸运的。因为有著重视、关心我综合素质提高的企业；有著授我经验、助我成长的师傅；有著彼此相携、同舟共济的同事。

多学多问技能才能提升

撰稿 | 广州
技术部小队长
苏燕梅



我参加灭虫工作已经4年多了，一路走来，从刚开始的小白到今天的从容淡定，经一次困难成长一小步。

我今天想记录下最近的一次成长，那是一个要求比较高的西餐厅，内部卫生合格，周边环境有绿植，餐厅在一楼，正门口有几个沙井，客户一直不断的向我回馈蚊子，飞虫，蜘蛛，蛾蚋等等的问题，我之前的认知总觉得是周边的因素引起的，检查室内没有发现源头，之前的解决方法一直是做边边角角，绿植这些局部的喷洒处理，但效果一直都不好，突然想到问问师傅(华哥)看看他有什么指引，一聊之下师傅跟我说一定是还有源头没有找到的，我的思路突然打开，想起门外的几个沙井，沙井盖是翻不起来的，但有

一个小洞，我就在小洞口里投放进去了(倍硫磷)，却意外的发现在沙井里跑出几只美洲大蠊，之后找到客户沟通，怕因投放的药引起更多的美洲大蠊跑进餐厅，引起不可控制的后果，同时也在周边投放了蟑螂粉，果然，客户告诉我我放药的那天死了很多大蟑螂，对我的检查处理结果非常满意，我为我的洞测能力感到高兴，在灭虫服务中，这个洞测能力，防范意识，加上有效的沟通多么重要呀。

做到老，学到老，永远都不要觉得自己很了不起，虚心学习才能进步！加油！

史伟莎25周年我想对史伟莎说

撰稿 | 广州
营运部高级文员
劳惠嫻



2023年是史伟莎成立的25周年，是疫情后开放的第一年，也是我在史伟莎工作的第六个年头。

自2016年12月加入史伟莎这个大家庭后，我在各位史伟莎人的身上学到了很多宝贵的品质。而其中我觉得最重要的一点就是坚持和不放弃的决心。从公司一开始创业，到疫情三年各行各业受到重大的打击，无论是销售同事还是技术同事一直都保持良好的乐观心态去应对困难，始终坚持顾客第一、人无我有，人有我优的服务品质。

而现在疫情的阴霾散去，经济开始复苏，随之而来的是客户数量的快速，是新的机遇也是新的挑战。艰难的三年我们挺过去了，我相信只要史伟莎人站在这个风口，一定能够抓住机遇。只要保持我们的初心，坚守公司的核心价值，一定能够再次起飞，再创新的辉煌。

跟“您”说一句谢谢

撰稿 | 广州
财务部经理
何淑君



适逢今年是史伟莎第25周年庆，我想跟您说一声谢谢，祝您生日快乐。

不知不觉我在史伟莎这个大家庭已经8年了，2015年的一天，我刚到公司，开始我以为就是打好一份工，从没想过8年后的今天，我成为了家的一分子。说句实话，我感受到公司的人情味很重的，您贡献出来的基金能帮助社会上的弱势群体，听著林小姐每一次汇报基金去向时都深深地打动了我，有钱出钱有力出力，我心里很感慨大家的伟大精神。

我们的理念是著重培养人材，开始时以为是“人才”，原来此材非彼才，我们想像自己是一根木头，把木头雕刻成精致的成品时，我们需要花费很多的时间及精神。这8年来，我接触了以前没有机会接触过的技能，是您给了我第一次在台上分享的机会；和第一次能独立自己完成PPT的制作……这一路走来，您给予了我晋升的平台，2022年10月1日，我晋升了财务部经理，让我发现更好的自己，太多的甜酸苦辣，尽在不言中。

愿您能带领著我们再创辉煌，继续向前冲。

《真理》读后感

撰稿 | 广州
销售部副经理
曾德凯



简介：

真实，经常是一个令人感到棘手的话题。真实如何运作？我们如何定义真实？为何真实如此重要？有太多误解的问题摆在人们面前等待被探讨。

读后感：

看了真理后，我有了别样的感受，不单单是从这本书里的一些直接收益，而是带来了一些启发。追求真实应该是必须每个人都要有的心态，比如我们做销售，日常都是外出拜访，自由度较高的。但出到去，我们是否真正的去进行拜访工作，真正的去跟进客户、处理客户

呢？只有在真实努力的工作底下，才能带来积极的反应，才会带来客户。若然只是为了应付，没有真实的去做，那是不会成功的。

这又分为心态的真实，行动的真实。心态的真实，是工作者是否真心实意的去工作，去喜欢这份工作，是的话，这会事半功倍。行动的真实就是真有坚持，即时在不喜欢底下，但愿意承受，去努力的做，但又会事倍功半。若然两者结合，那就离成功不远了。



与史伟莎的那些事

撰稿 | 广州
财务部高级文员
罗小影



俗话说：“万事开头难”，在我进入史伟莎之前是没有接触过财务日常工作，一丁点财务经验也没有的我，也不知道能不能胜任财务岗位上的工作，最终所有的疑虑都被我打消了，既来之则安之，当遇到不懂的地方就多多请教同事，自己再摸索一下，慢慢地由“我不会”就会变成“我学会了”。在史伟莎差不多五年的时间里，学到了很多

有关财务的知识，在部门岗位上也挑战著不断轮岗，因为这样子才能提高自己的综合能力，成长得更快。

在2月底，史伟莎与安宏资本成为战略合作夥伴，这证明史伟莎会越来越做强，也会有更多的发展平台提供给员工。当在3月初接到华南区总

监吴生通知财务报表从4月份开始需要提前提交时，觉得压力特别大，毕竟大区资料量比较大，也需要各部门配合提前提交资料做账，在刚开始第一个月的时候周六回来公司加班赶报表进度，担心限期前交不了报表，最终在各位管理层商讨下以及各部门的配合下每月都能准时提交报表。其实做任何事情都一样，只要用心去做，合理安排好工作时间，各部门进行有效沟通，没有什么事情是完成不了和解决不了的。大家一起加油！

我想对史伟莎说

撰稿 | 杭州
财务部高级会计
何平



2023年是特别的一年，年初我们陆续经历了新冠疫情风控政策放开后的第一波感染，并且成功挺过来，我们终于可以自由呼吸随处活动，不用再担惊受怕；2月份时，我们集团也迎来了一个好消息，随著安宏资本的加入，我们史伟莎集团发展也迎来一个新的里程；而我个人方面，也在去年迎来了自己的虎宝宝；每一个变化带给我的都是一个新的世界。

古语有云，不经一番彻骨寒，怎得梅花扑鼻香；上面这些喜人的变化落地之前都不简单；新冠疫情从19年开始陆续爆发，近三年的抗疫之路上，医疗、生活物资的匮乏，活动范围受限，不仅是老百姓的吃穿住行的不便，各行各业也都遭受了严峻考验，甚至于有企业倒在了疫情严重的寒冬；大环境如此，企业的每一步发展，都

充满挑战与艰辛，但守得云开见月明，通过我们史伟莎各个部门同事的努力与坚守，我们不经成功守住了我们的市场份额，还赢得了全球规模最大且最富经验的私募股权投资基金之一的安宏资本的青睐。

安宏资本的加入是对我们史伟莎的认可，同时也是期待与考验，如同小朋友的加入，随著家庭身份的变化，迎接我的不仅是一个新生命的惊喜，还有更大的责任，同样在未来的发展道路上，我们要更加努力提升自己，配合公司发展的步调与方向，如同公司理念所说的，新里程，齐成长，共创造，愿我们史伟莎公司与每一位员工明天会更好！

《影响力》读后感

撰稿

武汉
技术部高级技术员
邹江辉

最开始读影响力这本书的时候是大学时候教授市场行销的老师推荐的，最初也只是粗略的翻看了一下。后来才发现书中提到的原则在日常工作生活当中都可以有效运用，帮助处理一些日常生活当中的问题。

《影响力》主要介绍了日常生活当中一些能够影响他人，影响自己的原则。互惠，承诺和一致，社会认同，喜好，权威，稀缺原则。

其中感触最深的是互惠原则，类似于现在的双赢。想要事情顺利地发展，不能只追求自己的利益，而是需要平衡双方的诉求，只有这样才能够有效的减少阻力，尽快的达成结果，减少其中的各种成本。双方如果都能够以此原则，处理事情必将事半功倍。

另一个就是承诺和一致原则，这个更加是适合于工作当中，树立目标，坚持完成目标。当你作为公司销售在公司的月初销售计画当中许下军令状的时候，你的内心是激动的，斗志是激昂的，而工作当中的种种不顺又会让你有些许的失落和气馁，这个时候只要想想当初的承诺，你的行为会为此保持一致，坚持努力，直至当成目标为止。



《把自己当一回事》读后感

撰稿

北京
营运部主管
王亚丽

初读这本书的时候，感觉很枯燥，读不进去。当时自己比较焦虑，然后我搁浅了，放了一段时间。

再次打开的时候，我觉得真的很特别。别的书都是教你很多沟通的套路，而这本书沟通就两字：真诚。

书中曾写：因为我们必须接受一个残酷的现实；有些缺点，我们一辈子都改不掉。就像我之前说的，与其花这么多精力去补短板，不如花同样的气力去提高长版。每个人都一样，有不擅长的事儿，一定有擅长的事。把自己不擅长的空间腾出来，不仅是为了让其他擅长的人大显身手，更是为了让自己有更大的空间、更多的时

间去做可以让自己发光发亮的事。

我特别认同这段话，工作上我也有自己的想法，也会隔三差五的去总结自己的工作方法，以便找到效率高最优的方法。但是沟通这件事，我也努力去尝试了，效果真是甚微。就像我们>我的理念一样，现在都是属于团队合作，做自己擅长的工作，这样我们就能取长补短，一样可以把工作做好。



我想跟史伟莎说

撰稿

珠海
运营经理
曹佳燕

终其一生，我们人生追求的不不过这两件事，价值观跟归属感，在我看来，价值感更多的来源于社会，来自于工作，来自于被肯定。归属于来源于生活，来自于爱与被爱。当太阳升起，投身事业，当夕阳西下，拥抱爱人。拥有一份事业，我们会更喜欢这样努力的自己，喜欢我们一直努力的模样。所以生命最好的样子大概是，手里有事业，身边有爱人，眼里有光，心中自在，在热爱的工作与生活中，一年又一年。

认真读完林先生写的致史伟莎人的一封信：奋斗的过程其实已经是幸福，成功后你更得到无限的满足感。这种感觉，你必须自己去争取、去经历才可以得到，没有其他人可以把满足感“送给你”，如果这是你的热爱，你便会用心去学，你的能力自然不断提升；能力提升了，开始取得成绩，也会使你对这事情更热爱，启动了良性回圈的巨轮。我想说，我很开心我也是史伟莎的一份子，在这，我有我的热爱，我有我的追随，子曰“见贤思齐焉，见不贤而内自省也”，保持正能量、利他、爱、积极、诚实和感恩的心，是我在史伟莎拥有的最大收获，在史伟莎：我感恩那些给予指引跟鼓励的人，给予我正面的能量，赋予我爱与被爱的心，让我内心的价值感、归属感都有所属，感恩。

Growth

身心

管理心法	37
易芦医话	38
治疗自疗	39
心中有富	40
滴水感悟	41

成长

管理心法



郑柏礼 Paul Sir

企理一企业管理顾问有限公司
创办人兼首席顾问，擅长研究
及培训企业壮大，近年专注撰
写企业传记，包括稻香集团的
《得稻多助》、太兴饮食集团
的《方圆兴大》、阳光洗衣集
团的《洗出美丽人生》。

代笔：香港市场部
高级拓展助理
邓芷筠 Fion

自信来自哪，确实要追查！

昨天，我的儿子Sky问了我一个问题，让我要坐下来10分钟思索一番，才找出一个比较满意的答案，我就告诉大家我的思考过程吧。

Sky在去年与我们一起创造了一个盲扭世界纪录，之后他的学校老师要求他回校介绍经验，让同学们都开开眼界，认识什么是盲扭。

他问我这个活动有什么意义，我就告诉他：「可以提升盲人的自信心，从而让盲人重新站起来。」他听了后反问：「这样便可提高自信心？到底自信心是来自哪里？」一个看似简单的问题，但其实让我要坐下来思考，因为自信心究竟来自哪里，是我们习惯了这样说之后就没有再思考过的问题。

传统的说法也是认为你给予机会一个人尝试多点，做多点，他便可以建立自信，这究竟是真的吗？是否就是多做一点，就可以培养到自信心呢？

我为了让Sky了解更多人的素质，于是我便仔细分析当中的道理。原来当盲人失明后，他自觉成为废人，许多原本懂得做的事，也做不到；又受到旁人的冷言冷语，于是真的觉得自己很「废」，逐渐便会失去自信心，觉得自己不再能干，原本能做的事也做不到。于是我们便要想方设法来证明那是错觉，你只是缺乏合适的工具而已，便引出了以扭计骰来教导盲人认识，从而突破自己的观念，知道自己原来脑袋、手指还灵活，学会一些普通人也学不懂的事，然后更可去教导别人。教导别人时当然被旁人一致赞赏，认为失明也可玩扭计骰，更可教导别人，真是很棒。

由于得到别人肯定，以及有实际的成绩，他们便会踏实的认为自己是可东山再起，重新掌握生活，这便可提高自信。因此自信心当然来自他内心的反应，而激发他自信的当然是一件有难度的事情，经过他努力达成后，超出他个人期望，得到别人的肯定，从而建立出来。

因此我很有信心地回答Sky这个答案，就让他明白学校为何要给他们这么多的挑战，令他们一步步提高难度，而他又能做得到；即使做不到，也提供很多辅助及辅导他们，令他们最终也明白及做到一个较高水准的表演，自信心便会慢慢提高。当然如此说明后，他便明白为何学校的功课愈来愈深，以及老师的要求愈来愈严格，也希望他能经常运用环境给他的优势来建立自己的自信。

同理，其实管理者也希望提升同事的自信心，令他们能做更具挑战性的工作，于是便要不断安排他们学习新事物，尝试更高的水准，以及向他们做反馈，令他们得到别人的肯定，再加上有实际成绩的反映，他便明白自己的能干，变得更有素质，个人自信便会提升。反之，如果你给他的要求愈来愈低，亦不愿给予具体反馈，更经常批评这个人，他的自信心便会慢慢滑落，直至他交出的水准大不如意，到时候你再去挽救便要花更大的力气。

原来照顾孩子能激发我对管理的重新认识，之后我会花更多时间与小朋友聊天，有什么得著再跟大家分享吧！



易芦医话

脉诊中看新冠肺炎



汉滨医隐

汉·王充《论衡》

“事莫明于有效 • 论莫定于有证”

新冠肺炎 (Covid-19) 在过去的短短3年间，已夺去了全球数百万的生命，而感染人数更数以亿计，可知其对人体的传播力及破坏力相当可怕。幸而近数月，在人类以各种方法的抵御及外在环境转变的因素下，病毒已有所减弱，死亡数字及感染人数大为减小，全球人类的生活亦渐渐恢复正常。

笔者借此篇幅，发表一下个人在临床上对新冠肺炎的一些经验及总结。

新冠肺炎的主要症状：喉痛、咳、呼吸困难、鼻塞、嗅觉或味觉减弱、发冷发热、头痛、精神混乱、头晕、呕泻、肌肉酸痛、关节痛、关节痛、皮肤痕痒、疲倦等。

在中医临床的脉诊上，新冠肺炎患者一般会出现脉浮（手指轻轻触及于脉位，已见脉搏跳动）、洪（脉搏跳动如波浪之状，若汹涌之势）、数（音索，脉搏跳动快速）而有力等脉

象。脉「浮」是有外来入侵者（病毒）进入人体的显示；脉「洪」是火的表现；脉「有力」是高温火的指示；脉「数」是入侵者于身体活动力快速。综合脉诊的分析，以现代的语言解说就是：身体已被含有烈火属性及活动力快速的外来者（病毒）入侵。人体内的火与气都是以液体装载形式于体内运行，不同浓度的液体对气体的动力起著不同的阻力作用，因为血液的浓度较水液为高的缘故，所以对气体阻力相对较大。患者出现脉浮，是病毒体内的气体含有上升动力所引致，但是这一波的病毒的脉浮是浮中带一点沉，沉是血的表现，因为血液浓度高，重力较大，压制了气体的升力，这就是前文所说的气体受制于血载体阻力的原理。而2003年「沙士」病毒的脉象同样是浮、洪、数而有力，但是其中的浮脉不带一点沉力，明显是液体的阻力较小，不足以抑制升力，所以「沙士」是以水为载体的病毒。

新冠病毒是以血为载体，以火为主导的火病毒，属于疫症中的温疫。因为火是需要燃料的供给，而气体既是水、血的动力，也是火的燃料，而人体生产气的地方在胃，所以火病毒进入人体之后，往往先掠夺胃部的气资源。当气动力充足，就可以抢夺血资源为载体，继而复制同类，壮大团队。

篇幅所限，下期再续。



治疗自疗

网球肘



刘子毅

香港注册物理治疗师
www.bethesda.com.hk

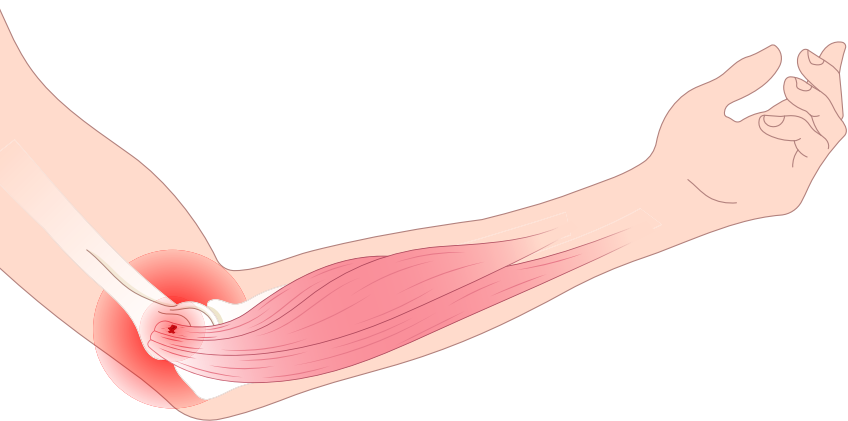
网球肘（Tennis Elbow）是指在手肘外侧的肌腱发炎，令患者在手指或手腕向上伸展时诱发手肘及前臂的痛楚，甚至令手指及手腕的力量减少，影响正常生活。网球肘的医学名称为肱骨外上髁炎（Lateral Epicondylitis）以及肱骨外上髁肌腱病变（Lateral Elbow Tendinopathy）。

肱骨外上髁炎较常为一些错误发力而导致的急性扭伤，如在运动热身不足时、搬运或拿取重物时的受伤；而肱骨外上髁肌腱病变则为重覆或过度使用手腕及手指肌肉时引致的慢性发炎。在治疗网球肘时，物理治疗师会根据患者的症状分辨出急性或慢性发炎，并会作出合适的检查，如测试患者手肘及手腕的活动幅度以及力量等，从而找出问题并作出适当的治疗。

罗先生是一名文员，日常主要使用电脑工作，上肢一直都没有任何的不适。去年，罗生帮助朋友搬屋提取重物时弄伤右手手肘，受伤后手肘不能伸直，并在手腕发力握拳的时候手肘外侧感到疼痛，不能发力。他即时找了跌打医师的帮忙，以减轻手肘的痛楚。在数次的疗程后，罗生手肘外侧的疼痛已减少了八成并能正常发力。

罗生原本以为手肘已经康复，剩馀的疼痛亦随著肌腱的复原而慢慢减少。但是在大半年后，罗生手肘的疼痛却突然再次增加，并影响到他的工作及日常生活。经转介，他找了物理治疗师的帮忙。检查结果发现，罗生的手肘不能完全伸直，在主动伸直时二头肌及前臂内侧的有著强烈拉扯

的感觉并会引发起手肘外侧的疼痛；手前臂的肌肉也比左手的较为绷紧。就以罗生的情况，最初他的受伤为肱骨外上髁炎，属于急性的拉伤。即使经治疗后，因手肘未能完全伸直，令前臂的肌肉长期承受额外的负担。久而久之，前臂的肌肉张力过大，以致肱骨外上髁肌腱出现慢性发炎，令原本大幅减少的痛再次出现。因此，治疗的重心将会放在罗生手肘的活动幅度。透过数次的治疗，包括二头肌肌肉放松及手肘关节活动运动，罗生手肘外侧的疼痛已经完全消失，手肘关节亦能完全伸直，并且没有任何拉扯的感觉。





司徒永富

鸿福堂集团执行董事，身为企业家，但同时一人身兼多角，包括副教授、演讲员、写作人。著有《老板要的不是牛》、《唔紧要一心中有富的人生智慧》等。

心中有富

成功做自己嘢的失败管理者

现下香港的职场，人才流失和挽留人才已经成为企业运作面对的最大挑战。然而，对于年青力壮一族却是莫大的机会。最近和一位年轻人交谈，工作年资未及五年，过去两年通过两次「跳槽」，现在已成为一新公司的部门主管，未到三十岁已带领著年过五十的资深高员工，分享时感受到他又惊又喜，我也坦承地对他说其实他「未够秤」便上位，心情矛盾是必然的。套用《捍卫战士：独行侠》里的一句金句：「在空中对战的，不是战机而是飞行员。」（The dogfight up there, it's not the plane, it's the pilot.）未预备好就上了战场的，关键不是你有甚么，而是你是甚么。懂得转换心态、自我转化，才是最重要。

说回实况，就以我所接触的这位年轻人，由于他之前岗位表现出色，因此获得上司嘉许和猫头的机会，成为新公司的主管。但若当他成为主管后，依然集中于处理自己引以为傲的工作，虽然拥有下属，却不知道如何管理下属。结果，作为新晋主管，领导能力不单止没有提高，更加浪费了团队其他成员的生产力，肯定会对整个团队构成负面影响，最后成为一个「成功做自己嘢的失败管理者」！

一位出色的下属目标就是将自己的任务处理好，但一位出色的领导，他们需要指挥著团队其他成员，利用鼓励和鞭策的方式，让每一位元成员都能够将自己任务做得更好，从而为群体争取最大的整体利益。（我认为领导者最高的境界就是在恒常团队运作中自己也被取缔和成员走得比自己快！）要做到鼓动下属角色，领导需要花更多时间了解不同同事的优点和缺点，从而作出工作的分配，这情况就像砌拼图一样，利用不同员工的优点弥补其他同事的缺点，简单来说，就是「八二理论」的「忍恶扬善」。

现代管理学之父彼得·杜拉克（Peter F. Drucker）曾说过一句名言：「发挥人的长处，让弱点不产生作用。」虽然讲很容易，实行起来也的确一点不易，因为人的天性就是着眼于别人的不是，错的永远是别人、有道理的永远是自己，却又非常介意别人的看法，为自己做得不够好又会耿耿于怀。但无论如何，不断放负只会摧毁工程，让团队寸步难移。我始终认为天父不会刻意创造一个有弱项的人，而是每人都有独特的「强项」和「没有那么强」，团队建立就是要发挥强强相遇的效果，创造1+1大于2的共赢效果。

有一种处事和管理团队的思考方法称为「欣赏式探询」（Appreciative Inquiry, AI），很值得推荐。（注）AI的模式是，不急于解决问题与改变什么，而是把重点聚焦在探索已存在的优势与强项，甚至价值观与目标。简单来说，当面对问题，心态上不回避，甚至看待为「预计了」，然后：

- 保持正面心态，相信办法总比困难多；
- 聚焦在容易听入耳的说话，多用欣赏的语言；
- 只探索正向与好结果的方案；
- 相信总有第三条路可达至共赢；
- 总是记著过往成功解决困难的点子；
- 把焦点永远专注在未来最佳状态的愿景，永远相信有改善空间，不追求今日一下只达至完美，今日的经验会帮助明天更臻完善。

注：

《欣赏式探询的力量》
正向创变实务指引，
作者：
戴安娜·惠特尼博士/
阿曼达·赛思顿-布伦
2018

滴水感悟



月亮老师

连续十年从事上市集团公司人力资源、销售团队管理工作。精通企业内部管理，自2004年开始从事专业培训授课工作，擅长将心理学与团队建设、企业管理相结合，管理实例具体，直击企业绩效。

目标，前行路上的指向标

心理学家做了这样一个有趣实验。

组织三组人，让他们分别向著10公里以外的三个村子进发。第一组的人既不知道村庄的名字，也不知道路程有多远，只告诉他们跟著向导走就行了。刚走出两三公里，就开始有人叫苦；走到一半的时候，有人几乎愤怒了；他们抱怨为什么要走这么远，何时才能走到头，有人甚至坐在路边不愿走了。越往后，他们的情绪就越低落。

第二组的人知道村庄的名字和路程有多远，但路边没有里程碑，只能凭经验来估计行程的时间和距离。走到一半时，大多数人想知道已经走了多远，比较有经验的人说：「大概走了一半的路程。」于是，大家又簇拥著继续往前走。当走到全程的四分之三的时候，大家情绪开始低落，觉得疲惫不堪，而路程似乎还有很长。当有人说：「快到了！」、「快到了！」大家有振作起来，加快了行进的步伐。

第三组的人不仅知道村子的名字、路程而且公路旁每一公里都有一块里程碑，人们便边走边看里程碑，每缩短一公里大家便有一小阵的快乐。行进中他们用歌声和笑声来消除疲劳，情绪一直很高涨，所以很快就到达了目的地。

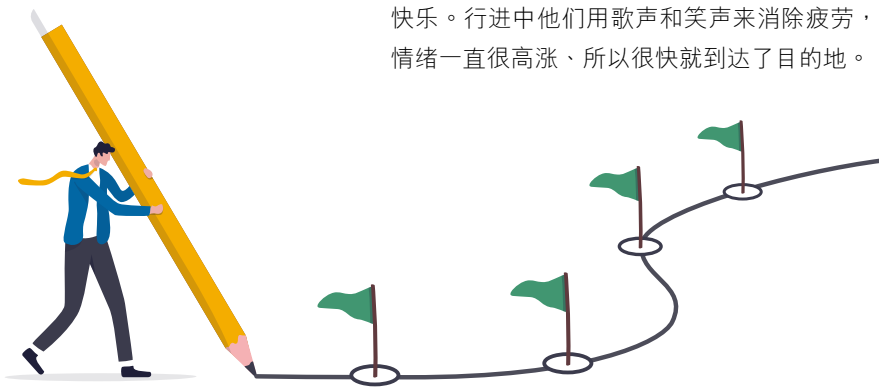
实验的结论：当人们的行动有了明确目标的时候，并能把自己的行动与目标不断地加以对照，进而清楚地知道自己的行进速度和与目标之间的距离，人们行动的动机就会得到维持和加强，就能够自觉地克服一切困难，努力实现目标。

管理大师彼得·德鲁克在《管理实践》中提出，并不是有了工作才有目标，而是有了目标才能确定每个人的工作。所以「企业的使命和任务，必须转化为目标」，如果一个领域没有目标，这个领域的工作必然被忽视。

因此，目标管理是管理中的管理。企业管理者应该通过目标对下级进行有效管理，当组织最高层管理者确定了组织目标后，必须对其进行有效分解，转变成各个部门以及各个人的分目标，将实现目标措施具体化，管理者根据分目标的完成情况对下级进行考核、评价和奖惩。

企业员工作为个体，更是需要目标的引导，即使再优秀也很难只依靠个人努力而保持永远勤奋的状态，只有通过目标的设置、分解、实施及完成情况的自我检查，对抗自己的松懈、懒惰，防止低效的工作情况发生；并开发自身潜力，打造最好状态，找到最佳的工作方法。通过对目标的不断评估，产生持续的信心、热情和动力。

所以，目标是前行路上的指向标，目标是结果，是一切行动的源动力。



香港总部

香港

香港九龙新蒲岗爵禄街33号6楼
(852) 2302 0991

台湾地区

高雄

高雄市前金区中正四路168号4楼402室
(886) 7 271 0018

台北

台北市士林区延平北路六段475号7楼
(886) 2 28106366

桃园

桃园市中坜区三民路一段489号2F
(886) 3 4270023

台中

台中市北屯区文心路四段752之9号10楼
(886) 4 2236 7125

台南

台南市永康区中山南路420号6楼右室
(886) 6 302 7500

华东地区

上海

上海市徐汇区田州路159号12单元1楼
(86) 21 3466 3108

南京

南京市鼓楼区和燕路63号南线都市产业园B座105
(86) 25 8969 1136

无锡

无锡市新区湘江路2号金源国际B座707-708室
(86) 510 8821 3822

杭州

杭州市滨江区江南大道380号威陵大厦1310-1311室
(86) 571 8538 3906

华南地区

广州

广州市天河区东圃车陂路黄洲工业区
大院内自编8号第一层西
(86) 20 3426 3976

澳门

澳门慕拉士大马路185-191号澳门工业中心
10楼B座
(853) 2871 9588

珠海

珠海市香洲区翠前北路三街118号1栋
(森宇国际大厦)2202室
(86) 756 322 3423

江门

江门市蓬江区兴华苑1号
兴华商业大厦901
(86) 750 3388 139

中山及肇庆

中山市西区优格国际二期8栋105卡
(86) 760 8823 7369

佛山

佛山市南海区桂城街道夏南路61号
创越时代文化创意园4座509-511
(86) 757 8622 3262

福州

福州市鼓楼区东街街道东街121号
新亚大厦16楼03室
(86) 591 8750 5755

南宁

广西南宁市民族大道63-1号
欧景城市广场T4栋1803号房
(86) 771 578 5760

深圳

深圳市福田区车公庙泰然九路1号
盛唐商务大厦东座602室
(86) 755 2594 9913

东莞

东莞市莞城区八达路140号恒丰大厦
13楼1304号
(86) 769 2303 4778

长沙

湖南省长沙市雨花区圭塘街道体院路合能
枫丹丽舍小区公寓楼3栋27楼2713-2716房
(86) 731 8992 3466

海南

海南省海口市振兴南路26号
美舍苑3栋首层
(86) 898 6539 4489

厦门

厦门市思明区浦南一路37号楼
第二层201单元
(86) 592 228 7530

华西地区

重庆

重庆市渝中区长江一路1号中华广场2楼
(86) 23 6366 0630

成都

成都市青羊区北大街19号正成财富领
地3栋308室
(86) 28 8597 2082

西安

陕西省西安市未央区凤城一路12号
中城大厦12楼06室
(86) 29 8961 8848

华北地区

北京

北京市朝阳区朝阳路67号9号楼3层309
(86) 10 5166 5582

天津

天津市红桥区光荣道宝能创业中心A座609室
(86) 22 2755 5862

武汉

武汉市江岸区解放大道2044号江城商务大厦315室
(86) 27 6230 0082

东南亚地区

吉隆坡

LBS SERVICES (MALAYSIA) SDN.BHD. (1192449-H)
Unit D-5-8, Block D, Megan Avenue 1, No.189
Jalan Tun Razak, 50400 Kuala Lumpur, Malaysia
(60) 3 21610808

新加坡

LBS SERVICES (SINGAPORE) PTE. LTD.
61 Ubi Ave 1#06-09 UB Point Singapore 408941
(65) 6513 3668, (65) 6513 3289

史伟莎集团旗下

生机源(香港)有限公司

香港九龙新蒲岗大有街36号华兴工业大厦9楼C座
(852) 3575 2575
www.biocycle.com.hk

生机源专业清洗服务有限公司

香港九龙新蒲岗大有街36号华兴工业大厦9楼C座
(852) 3575 2575
www.biocycleac.hk

瀛峰有限公司

香港九龙新蒲岗大有街36号华兴工业大厦9楼C座
(852) 3575 2555
www.biokill.hk

香港纯净水有限公司

香港新界葵涌大连排道35-41号金基工业大厦
19楼C室
(852) 3466 0000
www.hk-water.com

RENAUD AIR LIMITED

香港九龙新蒲岗爵禄街33号6楼
(852) 5804 4760
www.renaud.hk

史伟莎智能科技公司

香港九龙新蒲岗爵禄街33号6楼
(852) 3702 1901
www.lbs-smarttech.com

瑞洛环境科技(上海)有限公司

上海市徐汇区田州路159号12单元1楼
(86) 400 920 3910
www.renaudchina.com

