

职人精神

page 06-07

坚持卫生安全



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 瀛峰有限公司

19 虫虫特攻

20 史伟莎人专栏

22 人材专访

26 创善的循环

27 圆桌会通讯

28 由心出发

29 人材加盟

30 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 19 09.2025

编辑 香港助理市场推广经理 何广聪 Kenny

美术 THEDO

坚毅向前，
大我为先

note

主席的话

正向的职场文化

近年，受外围经济环境复杂多变充满不明朗因素的影响，许多企业为控制成本而缩减人手。在人力紧绌而工作量增加的情况下，如何提振激励团队士气、让同事继续保持服务热忱，并带着微笑去服务客户呢？

作为管理者，我们是否应该更主动地给予团队同事赞美与鼓励呢？记得美国心理学之父威廉·詹姆斯曾说过：「赞美是改变行为与心境的强大力量，可以改变人们的行为和心情。」因为人性最深层的渴望，是获得尊重、认同、肯定与赞赏。试想一下，当你认真地完成一项工作获得认同和赞赏，这是何等的满足感和喜悦之情，职业的价值与尊严在此刻会闪闪发光！

在香港服务部，我们长期推行名为「送赞」的活动给予技术部同事。当队长进行客户访查和品检时，若发现客户主动赞许技术人员的服务，我们便会制作专属奖牌，邀请客户亲手颁发给技术员。作为副主席的我或服务部经理也会亲临现场表达肯定和赞赏，并与客户合影留念。透过客户和管理层亲手颁发奖牌这项活动，展现了外部与内部认可的结合，可双重强化技术员的价值感。这种「惊喜仪式感」总能让技术同事倍感振奋，更能形成快乐的记忆。从而开启良性循环，继续为客户提供更优质更称心的服务！

或许有人担心赞美会使人骄傲。正如以上所说，赞赏与肯定能够为同事建立正向的概念，当他们感受到被关注与认可，工作态度和效率会显著提升。另心理学研究显示，适度的认同与赞美恰恰能在工作中激发最佳表现。真正的赞美文化，绝非浮夸的吹捧，而是真诚地看见他人的努力与价值。所以我认为赞赏文化是有必要建立的，亦能提升整体工作氛围和绩效的管理，对企业长远发展是有利的。

我衷心地希望从今天开始，让赞美成为我们工作中的日常，赞美用心尽责的同事、赞美勇于担当的同事，让工作场所成为滋养微笑和成就的平台。更希望持续推动这种正向的职场文化，必能收获更多的微笑与卓越服务！

史伟莎集团副主席

林卓仪 Dorothy



活出生命意义

数个月前我的太太突然牙痛，非常辛苦，所以找一位比较资深的牙医，希望尽快解除痛楚，整个过程我也在场陪伴她。这位牙医非常有经验，很快便能够判断牙痛的原因及进行小手术将有问题牙齿剥掉，手势非常纯熟，很快便解除了我太太的痛苦。当然由于这位牙医比较资深，整个治疗的价格也是比较高。这一刻我马上在想，究竟这位牙医每天的心态是什么？每天工作的目的就是去赚钱？还是抱有一种为无数病人解决痛楚的使命去工作？

每年香港的超级状元学生，超过九成也会选取医科作为大学科目，究竟原因是什么？他们心态是希望挽救生命，还是只是找到一份在收入上较为有保证的工作？

就算是医生，如果每日工作如果只是纯粹为了赚钱，忘记这份职业的本质和使命，慢慢都只会变成行尸走肉，失去了灵魂。

不论在任何行业和岗位，如果我们能够用心理解和感受这份工作背后的价值和对他人的帮助，便会懂得欣赏自己，每天工作都有一种幸福感。同一份工作，每天是充满热情、笑容、期待开始一天的工作，还是愁眉苦脸、迫于无奈地工作，其实在于我们是否懂得将这工作赋予意义。

史伟莎业务的卫生清洁和灭虫工作，肯定是其中一种最厌恶和辛苦的工作，实在感谢每位前线同事的汗水和付出。但是我们史伟莎人其实也是很幸运，因为我们处于一个虽然辛苦，但极具意义的行业，我们的存在使社区乾净一些，传播疾病的虫害减少一些，我们的工作的使命是「保障健康·洁净世界」，想像一下如果这个世界没有人解决卫生和虫害问题，这个世界会变成怎样？我们工作除了为了生活、养活家人之外，原来是充满意义。

我有一个愿望，就是越来越多史伟莎人，看到自己每天工作的价值和意义，欣赏自己，每天带着微笑、热情、幸福感、使命感去工作和服务客户，过着一个有灵魂的人生。

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



职人精神，坚持卫生安全





今晚聚餐何处去？结合互动烹饪与味觉享受的餐饮形式，从职场同事的联谊小酌、朋友相聚关心大家的动态，到闺蜜间的周末畅谈，烧肉店已成为大家心中之选。「我们卖的不只是食物，而是一份让客人放心的承诺」这是台湾著名烧肉店一胡同烧肉的经营方式。很高兴邀请到从开店第一天就秉持著「日式职人精神」的胡同烧肉董事长吴念忠先生接受我们访问，分享经营心得及未来合作展望。

卫生不是成本，是品牌的价值

胡同烧肉吴董事长指出，餐饮业面临的挑战之一，就是「看不见的卫生风险」。吴董事长强调：「烧肉店环境闷热、油烟重，加上食材周转快，稍有不慎就会成为病媒滋生的温床，即便每天彻底清洁，如果没有专业的防治辅助，等看到虫害时，问题已经蔓延，而非刚刚开始。」为此，胡同烧肉内部制定了一套严格的SOP制度，包括每日巡检、设备维护，并要求所有门市及中央厨房严格食材安全。

「但再完善的内部管理，仍需要外部专业支援。我们要的不是低成本的防治服务，而是能达到真正防患于未然的合作夥伴」吴董事长补充说道。



史伟莎不是「外包」，是一起并肩作战的同盟

谈到与史伟莎的结缘，吴董事长回忆道，最初是在其他品牌的推荐下认识，对史伟莎的评价是「不只是做例行公事，而是真的有在解决问题。」实际接触后，史伟莎的系统化管理与服务频率让吴董事长留下最深印象的。

吴董事长指出：「多数人以为一个月来一次就够了，但我们选择的是每月四次的高频巡检。这对餐饮业来说，差很多。密度够高，很多潜在的风险根本还没出现，就已经被拦下了，才能让顾客在看不见的地方感到安心。」目前全台近20间门市与中央厨房皆已全面导入史伟莎的服务，不论是门市现场、后场备料区，还是仓储、冷藏设施，每个高风险点都有标准化的防治与纪录追踪。

「曾经有门市在装潢后没多久出现小飞虫，我们第一时间请了几家厂商协助排查，但多半停留在推测，找不出根本解决方案。后来史伟莎的技师到场，凭藉丰富的现场经验，很快就找出虫害的源头并立即处理，问题自此没有再发生。这让我们真正体会到，专业的价值，就是能在关键时刻给出最有效的行动。」吴董事长分享亲身体验。



快速解决问题更胜于报告数据

在台湾地区，史伟莎提供24小时临单处理，这服务让吴董事长赞叹：「我们餐饮业就是现场为主，有时半夜发现异常，马上反映，隔天技师就到场，还会主动分析原因、调整策略，这种效率，真的很少见。」

他进一步说明，史伟莎不只是「把事情做完」，更会在每次服务后提供简单扼要的回报与建议，包含可能的风险区域、需加强清洁的死角，以及员工行为习惯上的改善建议。

「这就是我说的，他们不仅『只做消杀』，是『来帮我们一起解决问题』。这种感觉，是最难得的。」

持续升级，共同守护食安信任

「我一直跟团队说，卫生永远是品牌的根本。今天客人看到一家店乾淨，吃得安心，愿意回来，那就是最直接的品牌价值。史伟莎是我们在这条路上坚毅向前的夥伴。」吴董事长更表示：「我们对食品安全的标准只会越来越严格，因此也需要一个像史伟莎能长期并肩作战的防治夥伴。」

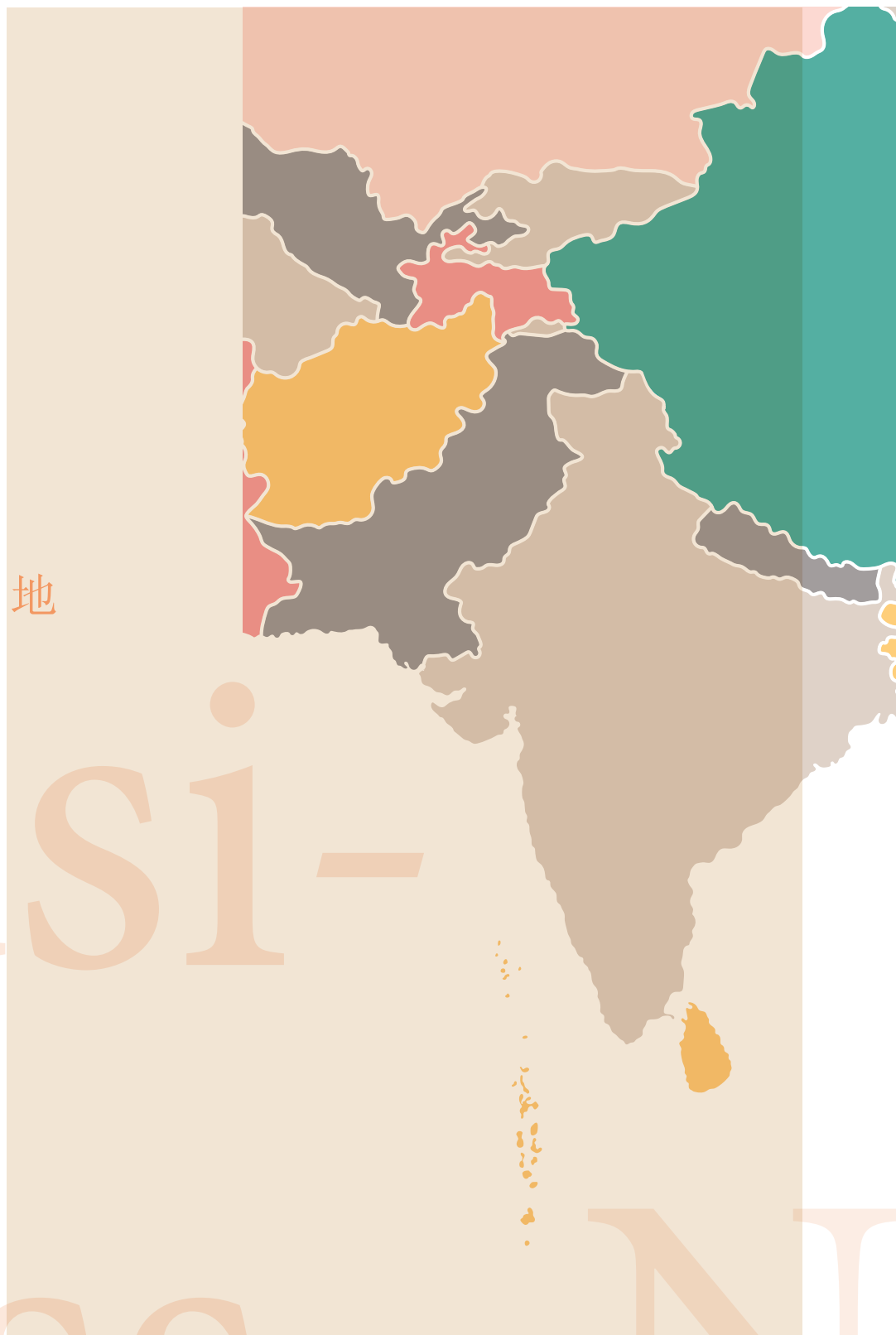
餐饮品牌要长久，绝不能侥幸。卫生不是「出了事才补强」，而是要从一开始就做到最好。持续为消费者守住每一道菜肴背后的安心与信任。

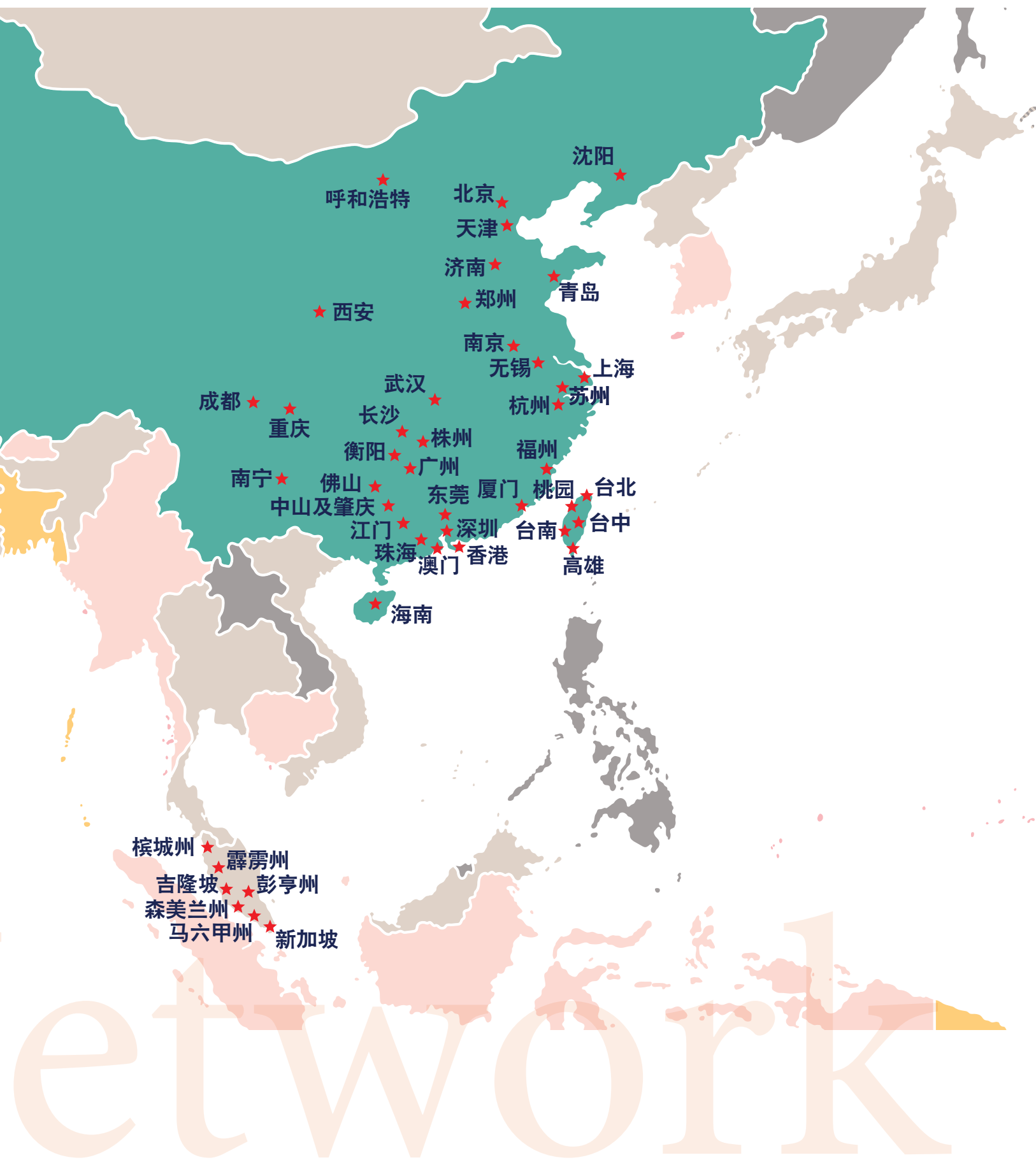


穿 梭



各 地





史伟莎集团香港2025年度周年晚宴

撰稿 | 香港助理市场推广经理 何广聪 Kenny



2025年6月21日，史伟莎集团于香港九龙东皇冠假日酒店举行2025年度周年晚宴。今年主题是「坚毅向前，大我为先」，筵开40多席，聚集史伟莎集团于大中华区包括华北、华西、华东、华南各分区的同事，也包括台湾、新加坡以及马来西亚等同事，当然香港同事亦尽地主之谊，精心设计晚宴前的游戏摊位、打卡点，以至晚宴环境及宴会中的集团分享、表演、员工颁奖内容。



CEO Talk — 社会栋梁，逆境自强

撰稿 | 香港助理市场推广经理 何广聪 Kenny

2025年6月9日，史伟莎集团主席林浩宏先生应邀出席由BNI Empire举办的「社会栋梁，逆境自强」分享会，与在场观众分享创业心得、经营理念、核心、哲学和体制，以及推广「永远创业，不断创新」、「企业强、员工富、善循环」等发展目标，向著建立一间行业亚洲第一公司以及在中国人的领土，建立一个中国人卫生及虫控行业品牌迈进。



台湾业务交流会

撰稿 | 台南业务部经理 洪永志 Wade

2025年5月7日，一年一度的盛事台湾业务交流会于高雄登场。全台的业务菁英齐聚一堂相互交流，分享心得。最重要是透过交流会，可彼此认识及熟悉各区夥伴。虽然各区状况不同透过此次会议也能多方了解运作模式感受氛围及凝聚向心力。

各区业务主管报告分析各区数据、遇到的问题，以及几位业务夥伴上台分享，他们都是深藏不露高手。当中，蔡总监汇整年度前后期总业绩让全台业务夥伴了解全年业绩，哪些地方不足待改善与明年度总目标、调整及竞赛活动方案。最后由台湾区区域总监余永坚先生作总结并颁发年度竞赛活动优秀夥伴奖项。



华东地区技术线上线下交流培训

撰稿 | 杭州地区总经理 覃莉

前几年不出门不见面，给各行各业提供了一个特别方便快捷的互联网学习，工作及开会的好平台，线上交流或课程给我们在忙碌的工作开通了很多的快捷通道。虽然人不到场，知识还是同样能穿梭各地。公司发展迅速，技能需求专业能力也需要同步提升成长，如何在目前超快节奏，业务覆盖率扩散的情况下高效集中培训呢？史伟莎网路无形穿梭各地的线上学习/线上线下结合训练/线上课程透过系列安排，比如华东区定期的专业知识训练线上线下同步进行，同事们展开热烈的讨论，沟通完全无障碍。另一个例子是人力资源部组织的SOP的竞赛评估，保障工作需求。最近一期的SOP的竞赛考核中同时也嘉奖了人材之表现时刻予以表现及肯定，给优秀的考生还颁发了相应的奖金。看到得奖名单有不同地区不同组别的同事，也更激发了其他同事进步的热情。培训令人才与公司一同进步，一同成长！



南宁精英会活动

撰稿 | 南宁高级营运文员 冯艳秋

春来了、花开了、人又相逢。2025年3月6日，在南宁精英会的辛劳组织下同事们参与了插花活动。会议室临时变成花香四溢的插花室，现场有洋牡丹、满天星、洋桔梗等多种颜色艳丽花朵与绿植在同事的手中自由搭配组合，自己完成的同时还不忘给其他同事指导插花技巧。

虽然不是每位同事都懂插花，每个人的亲手实践，将一朵朵鲜花、一片片绿叶组合在一起，创作出了各具特色的插花作品。这次活动让同事脸上的笑容比花儿还要灿烂，也就是春天与相聚带给我们的生命。



聚力突破，共启华南发展新篇

撰稿 | 华南区高级总经理 薛冬冬

2025年7月28日，史伟莎集团第13届华南区销售交流会在广西贺州黄姚古镇顺利举办。本次交流会汇聚了华南各城市的销售精英，大家在此总结过往业绩，共同规划未来发展方向，为下半年的业绩冲刺积蓄力量。

本次交流会由南宁销售副经理陈继荣先生主持，交流会内容很充实：

- 华南区区域总监吴楚坚先生率先进行《新签业绩回顾与分析》分享，他用详实的数据和深入的分析，让大家清晰了解到过往的成绩与不足，为新阶段的发力明确了方向
- 宏安董事高爽先生对《史伟莎增长策略回顾》进行了深度解读。他结合集团的整体发展态势，为区域发展确定了坚实的战略基点
- 史伟莎董事Cassie分享《深耕客户，获取生意》，她阐述了客户价值深挖对于业绩持续增长的重要性，让大家深刻认识到只有牢牢抓住客户，才能在中市场站稳脚跟
- 市场部总监Annie带来《落地关键：市场与销售的「黄金配合」》分享，她详细分析了市场与销售部门在工作中的各个衔接点，提出了一系列高效协同的方法
- 人力资源经理Annie则以《销售人才培养123》为主题，讲解了人才梯队建设的体系和赋能机制，强调了人才对于团队发展的核心作用

「销售新势力」环节备受关注，深圳的陈朝旺、福州的黄引、清远的罗田多三位优秀一线代表分别分享经验。讲述「新起点新挑战」、「上下同欲者胜」及「夯实基础，稳步前进」三大主题，他们的分享充满了实战智慧，让在场的同仁们深受启发。新导师带训机制分享将首日会议推向高潮。深圳导师组与广州导师组分别登台，介绍了各自创新性的导师带教模式。这些实践案例为其他团队提供了宝贵的借鉴，有助于加速新人成长，增强团队战斗力。

会议次日，全体参会人员来到千年黄姚古镇。大家漫步在古镇中，有的驻足欣赏古老的建筑，有的在溪边闲聊，有的则一起品尝当地的特色小吃。在这轻松惬意的氛围里，大家放下了工作的紧张，深入交流著生活和工作中的趣事，彼此之间的情谊更加深厚。这次古镇之行，不仅让大家领略了自然与人文之美，也为后续的工作积攒了新的活力。相信在未来的日子里，他们必将以饱满的热情和坚定的决心，聚力突破，开启史伟莎华南区业绩增长的崭新篇章。



应邀分享《用数位化撬动服务管理——智慧应用实践》

撰稿 | 佛山地区总经理 李观发

2025年7月11日，佛山市环卫清洁产业协会隆重举办了以「科技赋能，新质发展」为主题的十二周年庆典暨就职典礼。活动汇集了300余位业界菁英、政府领导代表、大湾区同行协会代表等，共同见证了这一荣耀时刻。下午的科技主题分享与晚上的就职典礼活动，精彩纷呈，展现了环卫清洁产业的创新活力与湾区凝聚力。佛山史伟莎受邀参加并分享了《用数位化撬动服务管理——智慧应用实践》内容，一起探讨数位时代下生活服务的智慧管理。



蓉城聚力启新程：成都史伟莎与马氏兄弟举办首次线下团建融合交流会

撰稿 | 成都技术主管 邓文武

2025年6月29日，一个镌刻著融合印记的日子。清晨的倾盆大雨一扫蓉城夏日的暑热，更似为这场盛会奏响序曲。来自成都史伟莎与成都马氏兄弟团队成员，满怀期待与热忱，齐聚风景秀丽的龙泉山，共同见证并参与双方团队的首次线下团建融合交流活动。

华西北区高级总经理苏毅先生与成都地区总经理孙雁飞先生先后登台致辞。苏总阐述了公司管理层推动成都史伟莎与马氏兄弟深度融合的坚定决心，指明了融合发展的战略方向；孙总则立足本地，满怀信心地展望了融合后团队在区域市场协同增效、共拓新局的广阔前景。为深化互动、增进情谊，精心设计的团队互动环节紧随其后，包括考验默契与观察、活力与协作等活动。

此次意义非凡的团建融合交流活动，不仅为双方团队成员搭建了高效沟通的桥梁，更在轻松愉快的氛围中显著增进了彼此了解与信任，为加速整体融合进程、凝聚团队合力奠定了坚实基础。这坚实的一步，正是朝著实现集团公司宏伟战略目标迈出的关键步伐。未来，融合后的新团队必将携手共进，在蓉城市场续写辉煌篇章。



创善的循环 —— 养老院消杀活动

撰稿 | 南京营运 李蓉

慈善，不需要过多的豪言壮语，不需要一句句空头口号，只需要一个个发自内心的慈善之举。2025年5月25日，南京精英会所有成员，背著载有灭虫工具的背包，手拎「爱的礼物」前往「家和护理中心养老院」，开展了一场爱的消杀活动。

家和护理中心的左院长带著我们参观了养老院的房间和餐厅，然后我们就开始分头行动啦。技术员不怕脏，不怕累，用专业的技能和敬业的态度，跪在地上检查餐厅和房间的每个角落。

我们伸出慈善之手，帮忙有需要的养老院，解决他们的虫害问题，他们也伸出慈善之手，帮忙那些需要帮忙的老人。史伟莎人正在用行动去实行这个「善的循环」。



广州精英会活动

撰稿 | 广州高级品检员 阮剑锋

炎炎夏日的开启，象徵著新开始与希望，让我们用行动把大家燃烧起来，让这份活力和希望，2025年7月6日，在黄埔军校附近的江边烧烤场，举办一场兴趣野炊盛会，给大家感受广州史伟莎的幸福感。

当天活动中，邀请了各位同事们带上自己制作的美味佳肴，有开胃凉菜、家乡小炒、甜品布丁，还有我们地区各经理现场烹调美食和糖水，一场丰盛美食活盛宴在热情中开启，在享受家常便饭的同时，对吃无法抗拒的肯定就是烧烤，生蚝、大虾、肉串、鸡翅都是不可错过的环节，香味不断吸引周边夏令营的小朋友，美食的诱惑，不分天时地利，吃是一种快乐，一种幸福感。通过这次精英会活动，增长同事之间的感情之余，带来的欢笑，感染周围的人群，放下城市中的忙碌，开心享受充满活力的夏日之爱。



史伟莎集团 | 旗下品牌



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 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机，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 Refreshment Services 卓宏饮品服务

多元化饮用水机，齐备活性炭滤芯过滤、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 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 飘逸香

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



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 生机源专业清洗

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



Mars Brothers Technology 马氏兄弟科技

国家级高新技术企业，专注于「城市有害生物防治服务」（PCO）领域，同时具备《全国有害生物防治服务机构A级资质》及《北京市有害生物防治 服务机构A级资质》、上海、广州、重庆等多个地方性有害生物防治企业资质。马氏兄弟是全国性且以技术为导向的城市有害生物治理企业，服务范围涵盖国内主要地区，对于各种类型环境、客户及常见及偶发虫害有很强的管理能力



Mingjie Pest Management 敏捷有害生物防治

专业的PCO有害生物防治服务机构，针对工厂、办公室、饭店、医院以及食品加工仓库等大型企业提供专业的虫害解决方案以及完善的服务报告系统



Perfection Pest Management

创立以来持续稳定增长，已成为马来西亚有害生物防治领域的佼佼者。公司不仅获得了马来西亚农业部农药委员会的正式注册与批准，成为持牌虫害防治运营商（PCO）。目前，公司的服务范围已覆盖吉隆坡、马六甲等七大联邦直辖区或主要行政州，以及150个行政区，为超过30万户家庭用户和10万家商业用户提供了卓越的服务，并赢得了广泛赞誉。此外，公司也荣获了包括亚洲诚信企业大奖在内的多项殊荣，彰显了其在行业的领先地位



Organiks 欧科环保科技

一家业界知名的灭虫环保管理公司，专门为客户提供一系列专业顾问与专案管理服务。透过多年的产业深耕，欧科凭藉专业的技术实力、高效的服务体系以及对客户需求的深刻理解，赢得了市场的广泛赞誉，为保护公共卫生环境、促进生态平衡做出了卓越的贡献





史伟莎集团专属职业培训讲师，曾担任北京有害生物防治员协会客座培训师；17年综合虫害管理（IPM）经验，精通IPM的全场景运用及多种审核及认证体系解析与落地；主研「卫生虫害防治技术」，为多行业提供虫控整体解决方案。

餐饮行业正在从「流量战争」进入「留量战争」，没有复购的餐厅就像没有根的树，再茂盛也会倒下。根据「马斯洛需求层次理论」，当前餐饮市场，顾客已经进入了「自我实现需求」层次，也就是大众关注的「情感需求」涌现的阶段。在这一阶段，餐饮正迎来以「情感链接」为竞争力的发展时期。实现「身舒畅」（体感舒适、环境安全、优质配料、产品美味、选择多元），「心自在」（轻松、愉悦、安宁与自在）的氛围体验，创造安全舒心的社交体验，并努力践行和推进健康、阳光、透明的餐饮空间体验。

在笔者看来性价比、质价比、心价比，这些价格与超值服务，就是客户的满意度，丰田公司曾定义制造业生产过程中不会产生价值的七种浪费——过度生产浪费、等待浪费、搬运浪费、加工浪费、库存浪费、操作浪费、不良品浪费，同样适用于餐饮环境。为了持续营造良好的「情绪价值」，避免浪费，我们可以做些什么呢？

1. 供应链的全流程虫害管理 ▶

虫害作为生物，生命活动不会偏居一地一域，它们的活动往往具有动态特性，因此虫害的管理也需要动态管理，仅仅关注单一环节的虫害情况，很难把控整体的虫害风险，也就很难给顾客带来身心愉悦的消费体验，具体我们把如下多个环节纳入虫情虫态的管控环节。

- ✓ **原物料的采购**是食品质量管控的关键起点，良好原物料的稳定性一旦被破坏，食品安全将无从保障。
- ✓ **原物料的验收**是对所有进入餐厅的物品进行质量把关，防止虫害及不良品进入加工环节。



- ✓ **储存环节** 遵从「FIFO」原则，即「先进先出」原则，同时关注原物料储存过程中虫害的混入和滋生风险，从而避免食材的浪费，如物品隔离存储的规范、温湿度的控制等。
- ✓ **加工环节** 的良好操作规范是保证食品安全的重要环节，如施行「5S」管理标准；通过设置物理屏障减少害虫入侵途径；采用封闭式操作方式，确保加工环境与外界有效隔离，避免虫害的入侵；定期对设备底部、墙角等易忽略区域进行深度清洁，消除害虫滋生条件。餐饮加工环境维持高标准卫生环境，可以从源头减少虫害滋生环境，有效预防食品交叉污染风险；在虫控的过程中，优先采用粘捕器等物理方式控制虫害风险，不依赖化学品控制。
- ✓ **消费环节** 的虫害情况直接影响顾客的消费体验，虫害的管理需要考虑餐厅外部环境的虫害密度对餐厅的影响以及餐厅本身因隐蔽装修带来的虫害藏匿问题和隐蔽位置因卫生清洁不良所带来的虫害滋生问题。



2. 科技赋能虫害管理 ▶

轻量化投资的门店模式，将会进一步带动千店万店品牌出现，在这样的发展下，只有强化管控，才能打破快加盟弱管控的桎梏。运用智能化的监测技术以及数字化管理系统，动态监测并集中展示虫情虫态，赋能管理团队，自动预警虫害的发生，设定响应机制，确保在发现异常情况时能够迅速通知相关人员，并采取相应措施，降低虫害风险。



3. 深度清洁 ▶

厅面、卫生间、厨房及隔油池的深度清洁服务，可有效减少细菌与病毒的滋生环境、减少霉菌对人体呼吸道的危害以及清洁不当引发的交叉污染风险。通过对清洁剂的精准选用，保障不同污垢类型，如有机污垢、无机污垢、霉菌等微生物的有效清洁。通过对清洁工具分色管理以及干湿区域分离的方式避免交叉污染。通过使用酵素产品达到较长周期的抑菌防霉效果，通过在有限空间（如卫生间等）设置香喷机为环境增香抑臭。



4. 空间香氛 ▶

「香氛」可以营造愉悦自然的就餐环境。通过多样的香型，如茶香调、花香调、木香调、海洋香调等，不同场景的香氛机安装方式以及扩香方案，将客户情感与香味联系在一起，产生正面的回忆和难忘的消费印象。

5. 空气治理 ▶

空气治理不仅是餐厅基础卫生管理的延伸，更是连接食品安全、顾客体验、员工健康与品牌价值的核心环节。通过科学调控空气质量（如除尘、净化杀菌、异味控制、无雾加湿），餐厅能够实现「合规经营+顾客满意+员工关怀+品牌增值」的多重目标，为可持续发展提供坚实保障。



独乐乐不如众乐乐 「众·乐乐」回赠计划与 Pure4U宠物清洁剂： 互动销售与全新清洁品牌

撰稿 | 瀛峰有限公司
业务发展主任
陈韵明

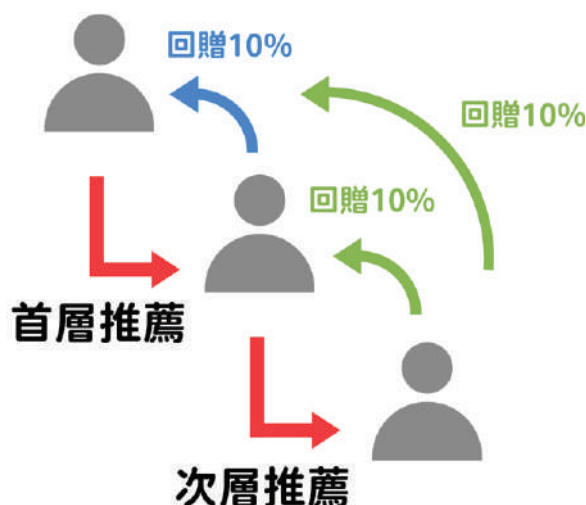


「众·乐乐」回赠计划：重塑消费新模式

在数字化浪潮下，消费行为正由单向购买转为互动参与的模式。瀛峰有限公司洞察这个趋势，推出「众·乐乐」回赠计划，旨在将传统销售渠道成本转化为对推荐者实质回馈，打造「分享越多，回报越大」的消费模式。此计划以「共同成长」为核心理念，减低依赖实体渠道的框架，转为鼓励用户参与，回馈创造价值的推荐者。

有别于现存的网店推荐回赠积分，「众·乐乐」采用多层次奖励机制，提供实际现金回赠给推荐者。首层推荐奖励让会员推荐朋友购买产品时，可获该名朋友消费金额10%的奖励金。若朋友再推荐下一位购买，两人均可分别获得消费金额10%的奖励。

瀛峰期望透过「众·乐乐」，将传统买卖关系升级为价值共创的夥伴关系，以互动的销售模式，让品牌与消费者共同成长，实现消费者、推荐者与品牌的三赢局面。



Pure4U宠物专用清洁剂：毛孩家居卫生的守护者

随著宠物成为现代家庭的重要成员，市场对安全、有效的宠物清洁用品需求日益增长。瀛峰推出新产品Pure4U宠物专用清洁剂，Pure4U以「人畜安全」为设计理念，采用食品级成分，无危害、无刺激，确保即使宠物接触也不会造成伤害，特别适合有猫狗的家庭使用。Pure4U清洁剂能有效分解异味、消毒、抑制细菌滋生，同时保持环境清新。其温和配方，适用于宠物用品及家居表面清洁，提供方便而全面的清洁方案。



瀛峰有限公司将会把不同品牌的产品加入「众·乐乐」计划下，当中Pure4U更是这个互动销售计划的头炮。瀛峰有限公司有信心在互动销售模式下，与大家共创一番新里程！



瀛峰有限公司主要销售对象为连锁式超级市场、百货公司及药房等，提供对人及温血宠物安全的家用灭虫产品，包括瑞士品牌保而克BioKill。未来，瀛峰有限公司会发展全新安全清洁品牌Pure4U，提供无危害、无刺激的清洁产品。

虫虫特攻

蚂蚁



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



今期和大家介绍其中一种夏季最常见的昆虫——蚂蚁。

全球已知的蚂蚁品种超过12000种。其中法老蚁 (Pharaoh ant), 黑头慌蚁 (Ghost ant), 木匠蚁 (Carpenter ant) 等等也是会入侵家居的品种。它们虽然不会对人类做成太大的危害, 但由于它们的数量往往非常庞大, 会对我们做成不必要的滋扰。

生态：

蚂蚁种类繁多, 但大多都有以下共通点。蚂蚁是完全变态昆虫, 要经过卵、幼虫、蛹等阶段才能长大为成虫。它们也是地球常见的社会性昆虫之一, 分工明确。分别有雄蚁、蚁后、工蚁等角色。雄蚁负责和蚁后交配, 交配后一段时间就会死亡。蚁后负责生产幼虫。工蚁负责觅食, 照顾幼虫, 保卫等日常工作。部份品种的工蚁可以抬起超过自身50倍重量的物品/食物。它们可以透过费洛蒙沟通和组织群体行动。它们进入住宅后会寻找食物, 若找到目标, 其他同伴会沿著特定的费洛蒙路线前往, 有时还会筑巢于电器、墙身缝隙等隐蔽位。

入侵方式：

1. 直接进入：蚂蚁大多数是由外部入侵, 例如经窗户、大门表面直接爬入。又或者经建筑物外墙裂缝进入大厦结构内部, 再经单位内的裂缝入侵, 例如墙身裂缝、墙身电插座接口、电线槽地方走出。
2. 物品引入：蚂蚁可经物品带入单位内。例如盆栽。如果一些盆栽在入屋前已被感染或其泥土未有处理好, 也有可能把蚂蚁带入家中。

危害：

蚂蚁会对人类造成滋扰、食物污染等问题, 更甚者有部分品种, 例如入侵红火蚁, 还会有攻击性和咬人, 令人类造成过敏反应。

控制：

1. 环境改善：

减少食物源头和诱因：蚂蚁通常喜爱有糖份和蛋白质的食物, 例如食物残渣。因此, 保持家中整洁, 及时清理食物残渣; 调味料 (如酱油) 使用完后, 瓶口要清理乾淨并盖好; 保持垃圾筒盖紧; 切勿留下开封食物过夜等, 能有效减少蚂蚁入侵的诱因。

2. 物理防治：

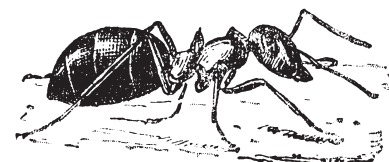
堵塞漏洞：我们可以花一点时间跟踪蚂蚁的活动路线, 尝试确认它们是从那里进入, 万一旦发现相关裂缝或孔洞, 用物料进行修补, 可直接阻挡它们进入家居。另外, 定期对家居进行检查, 修补所有墙身裂缝与缝隙也可减少蚂蚁入侵的机会。

检查带进屋的物品：如要添置植物、家具等, 在带入屋前请先检查物品上有没有蚂蚁活动, 或有没有蚂蚁躲藏在内, 这可以避免将蚁巢一并带入家居。

3. 化学防治：

灭虫剂：适当地在蚂蚁的活动范围和已知的入侵源头位置定期喷洒安全环保杀虫水, 例如BioKill灭虫剂, 能有效杀灭蚂蚁和提供预防作用。当蚂蚁在已喷药的表面爬行时, 药力会进入它们的体内破坏它们的中枢神经继而造成死亡。

蚂蚁药饵：在蚂蚁活动的范围, 放置蚂蚁药饵, 让工蚁带回蚁巢, 以达致杀灭它们的巢穴。



如果问题严重, 建议寻找专业的灭虫公司提供意见和处理方案。



史伟莎

哲学

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

当你坚持不住时 再坚持一下！

「一旦决定好职业，就必须全心投入工作。爱自己的工作，穷己所能磨练技能，这就是我的坚持」。这是华南区KA高级技术服务经理唐文明Michael的理念。自大学毕业开始，他就踏入PCO这个行业，也在践行自己的道，坚持让他认识了很多的同行友人，也积累了很多行业的经验和知识，也从一个行业小白，成长为可以培训他人、可以用专业打动客户的「专家」。



华南区
KA高级技术服务经理

唐文明 Michael

犹记得在进入史伟莎之前，华南区区域总监吴楚坚先生跟Michael面谈，随即被一句话动容了：「史伟莎有很多超过10年的员工，员工是公司的财富，所以公司也会回馈员工」。就像史伟莎集团主席林浩宏先生常说的吸引力法则，Michael也被史伟莎的文化吸引并成为了一名史伟莎人。

Michael刚进入公司，分管佛山和东莞两个城市，也在这个阶段认识了华南各个城市的兄弟姐妹们，也了解到史伟莎地推板块的特点与不同，也为2024年4月开始筹备KA团队搭建了一个桥梁。他对地推的了解以及对KA板块的熟悉，也能更好地支撑公司业务发展以及跨团队的交流。

当说到当初加入史伟莎时，Michael忆述说：「华南KA团队的建立确实算是一个天崩开局，没有标准的体系流程，没有明确的团队分工，甚至华南的KA团队人也是从零开始搭建。」人数从0到现在40+，期间经历跌跌撞撞，可幸的是那时候史伟莎集团中国内地及东南亚首席营运官饶永康先生鼓励Michael说：「华南KA团队发展前期的进程确实艰难，集团也在想办法解决现在的困难，如果还有苦难，可以找我商讨。」Michael表示很感恩饶生在发展前期的鼓励、信任和支持，即便在困难的时候也能更有力量前行，也一直在支持华南KA团队业务的增长。



团队的稳定发展也都离不开同事们的信任、支持，这些都是靠坦诚的待人赢得的，这就是所谓「以诚感人者，人亦诚而应」。KA团队的起步可谓举步维艰，很多支持没办法迅速给到，系统也有诸多问题待为完善。另外，由于一开始团队人员并不多，Michael需身兼数职，兼管技术、营运、仓库、采购、对账等工作。有见及此，华南区区域总监吴楚坚先生也调了总监助理来帮忙，他们基本全职在帮忙处理KA团队事务，很多营运过程中的困难和阻力也帮忙打破，感恩吴生在这前行路上每一步的托举。这个最痛苦的阶段，也确实印证了「不是看见希望才坚持，而是坚持了才能看见希望！」Michael真心感恩这期间所有帮助度过的同事们。

随著近年并购公司的加入，KA团队的规模将会是越来越大，华南的整体规模也会越来越大，不再是单兵作战，有句话说「一个人可以走的快，但一群志同道合的人可以走得更远！」Michael及其管理的团队现在就是跟集团的大部队，朝著共有的目标前行，这也是「我们大于的我」的展现。

人材专访

在细小善举中成长 在团队互信中前行

两年前因为「吸引力法则」，赵志宏Stanley加入到史伟莎这个大家庭。他带著丰富的行业经验，加上集团内部培养，现晋升成为史伟莎集团KA业务总监。他带著使命搭建及带领KA团队、同步协助并购公司的融合，以及团队新生力量的培养。



集团KA业务总监

赵志宏 Stanley

加入史伟莎后，Stanley在管理业务及团队中收获很多历练及成长的力量，不断体会到之前的人生座右铭「每一个细小的善举，都是一次自我的改变」的含义，正是与集团「种因忘果」和「“5”Rs」的理念吻合，那些看似微不足道的付出与坚持，让他不断蜕变，在点亮他人之时，他自己也被照亮。

当访问及在“5”道中，哪一道对Stanley体会最深，他表示是相处之道——坦诚：「我特别珍视『坦诚』的价值。坦诚不是简单的直率，而是一种建立在相互尊重基础上的真诚沟通。在史伟莎工作经历中，我曾经与一位同事在项目方向上产生了严重分歧，按照以往的做法，可能会选择回避冲突，但这次我决定尝试坦诚沟通。我主动约他喝咖啡，开诚布公地分享了我的担忧和想法，同时也真诚地倾听他的观点。令我惊喜的是，这次坦诚的交流不仅化解了我们的分歧，还激发出了更好的解决方案。」各自的想法本来就是都有其合理性，只是角度不同而已。Stanley通过坦诚的沟通，不仅找到了最优方案，还建立起了更深厚的信任关系。这次经历让他明白，坦诚是化解误会、促进协作的最佳途径。



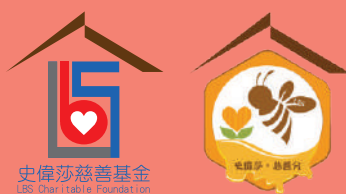
另外，Stanley在KA业务拓展中也体会到「坚持和积累」。KA的客户多层和多人决策的属性，导致先天性开发周期较长，需要专业的KA人员的用心，长年累月对客户需求的摸索，以及竞争对手策略的分析，从而能在合适的时机精准切入。Stanley忆述说：「早些年开拓市场时，跟一个客户长达两年迟迟不能成交，转折点却出现在一次行业展会上！偶然机会下遇到这个客户的决策人，由于之前的长期坚持和积累，我对他们的业务需求非常了解，倾谈后他抛出有供应商合作的痛点，于是我把握了这个难得的机会，给到对应的解决方案，最终就是这次的偶遇交流而促成了合作，而且这个客户后来成为了我们最稳定的合作夥伴之一，并且还会把我介绍给他的资源圈内的其他客户。」坚持不是盲目的固执，而是在明确目标基础上的持续努力。很多时候，成功就在坚持的最后一刻，今年不成，我们明年接著来。

我们>我，字面上看似容易，但真正的含义就是当我们真正依赖这个理念来产生决策及行动时，我们才是真正的理解。而这个团队利益永远大于个人利益的理念已经深深融入到Stanley的工作哲学里。Stanley细致陈述：「集团希望我把史伟莎的KA团队、马氏兄弟的KA团队，以及并购其他公司时的KA团队，这三方都能很好的融合，在这个过程中，我不仅学到了新的业务知识，更重要的是体会到了为集体目标共同努力的成就感。当看到整个部门因为我们的付出而取得突破时，那种喜悦远远超过了个人成就带来的满足感。」

展望未来，Stanley希望继续与团队一起，在细微之处践行善念，用坦诚建立连接，以信任释放潜能，靠积累夯实能力，以坚持跨越阻碍。当真正把团队放在首位，每一步前行，就都有了意义。

创善的循环

史伟莎慈善基金由2013年成立后，启发了史伟莎人的向善心，透过圆桌会和各地精英会的推广，举办了多项爱心募捐和筹款活动，冀能帮助更多有需要的人。各地区同事们更自发组织和参与不同的公益活动，大家携手行善，让善的力量不断壮大。在2020年更创立慈善分，启动同事善的循环，只要努力工作就等于行善，工作越出色帮助的人就越多，行善便越多。



史伟莎慈善基金会奖学金及助学金颁奖礼

撰稿 | 香港助理市场推广经理 何广聪 Kenny

在2024年史伟莎集团周年晚宴中，史伟莎集团副主席林卓仪小姐宣布，史伟莎慈善基金会设立奖学金及助学金计划，关心史伟莎人子女的发展，期望将「善循环」的意义传承下一代，培育各史伟莎人及其子女「利他」及「感恩」的精神。

今年2025年史伟莎集团周年晚宴中进行了第一届奖学金及助学金颁奖礼，经各项遴选包括自述、成绩、操行、课外活动参与及贡献，以及该校校长院长等评价，最终有11位得奖者成功获取奖学金及助学金，并莅临晚宴现场领奖及接受大家的祝贺。

得奖者:



何嘉鸣小姐



周泓匡先生



梁恺栢小姐



朱诺谊小姐



杨海先生



邢智淇先生



叶建廷先生



曾浩辉先生



曾彦熹小姐



王季麟雅小姐 (由季芳小姐代领)



黄雯霞小姐 (由郑德利小姐代领)



圆桌会通讯

撰稿 | 第13届圆桌会副会长
黄乐照

今年是史伟莎圆桌会成立第13届了，圆桌会成员始终坚守传承集团理念。今年我们搭建起一个充满活力的理念分享平台，把理念传递到我们每一位史伟莎人。在这里，来自五湖四海的史伟莎人畅所欲言，交流经验，碰撞思想火花，共同探讨卓越服务与持续成长之道。这份持续的互动，是史伟莎人团结协作、追求卓越精神的生动体现。

与此同时，史伟莎慈善基金会的善行温暖始终与我们相伴。今年，基金会精心筹划并成功举办了意义非凡的「员工子女助学金与奖学金」计划。这不仅仅是一份物质的资助，更是集团对员工家庭深切的关怀和对下一代成长成才的殷切期望。尤为令人感动的是，在不久前万众瞩目的香港年会上，我们特别邀请了部分获奖员工子女代表登上舞台，在全体同仁的见证下接受了这份荣誉。那一刻，台上闪耀的是孩子们纯真的笑容与未来的希望，台下凝聚的是全体史伟莎大家庭的自豪与温暖。



圆桌会，汇聚智慧，驱动进步；慈善基金会，播撒爱心，传递温情。这两者相辅相成，正是史伟莎「以人为本、回馈社会」核心价值的完美诠释。展望未来，让我们继续携手同行，在思想的交流中激发创新，在关爱的传递中凝聚力量，共同书写史伟莎更加辉煌、更有温度的明天！





王耀海 Chris

香港关顾人材及行政部经理

由心出发

一句赞赏，照亮每一个角落 客户的肯定，是前线英雄最大的动力

在史伟莎集团，我们深信「成就自己，必先成就别人」。每天，我们的前线同事都在默默守护环境卫生，无论是洗手间管理、灭虫服务、厨房清洁还是环保项目，他们都以专业、细心和热诚，为客户创造洁净、安全的空间。

而客户的一句「谢谢你」，一个微笑，甚至一封简短的感谢电邮，对他们来说，不只是赞赏或鼓励，更是推动他们持续进步的力量。

为什么客户的赞赏如此重要？

在史伟莎，我们以「5R关怀人才理念」为核心，重视每一位同事的成长与价值。而客户的赞赏，正是这理念的具体实践的方法。透过「赞赏」：

1. 提升工作动力与归属感

当客户说出「洗手间好乾淨，辛苦你了！」，我们的同事会感受到自己的付出被认同，这份归属感让他们更投入工作。

2. 激发专业追求与进步

客户的具体赞赏，例如「灭虫后真的没再见到蟑螂」，会鼓励同事更细心、更主动地改善细节，追求卓越。

3. 促进正向文化与团队凝聚力

客户的赞赏不只影响一位同事，更会在整个团队中产生正面涟漪，形成互相尊重、嘉许的文化氛围。

4. 创造双赢局面

当同事感受到您的肯定，他们会更用心服务，令客户更满意。这种良性循环，正是史伟莎「利他」与「感恩」精神的体现。

5. 推动业务稳定与成长

客户的信任与支持，是我们持续进步的基石。客户的赞赏不只是鼓励，更是推动我们服务优化的力量。

「先舍而后得」是史伟莎其中一个重要核心价值。我们深信客户不吝给予真诚赞赏，同事便能从中获得成就感与动力，进而提升服务素质，最终让客户获得更优质的体验，形成良性循环。为达成以上美好愿景，史伟莎诚邀客户一起参与以下「赞赏工程」，与我们一起为前线同事送上鼓励与掌声：

1. 真诚与具体的赞赏

譬如说：「阿强负责洗手间消毒，非常细心又有礼。」这样的具体表达，让同事真切感受到被肯定。

2. 即时及公开的赞赏

当场一句赞美、填写意见卡、或发送一封感谢电邮，都能即时传递您的心意。

3. 持续互动与鼓励

赞赏不只是一次性的，而是在每次合作中，持续给予正面回馈，建立长期良好关系。

我们史伟莎每一位前线同事都是守护卫生与健康的英雄，他们的努力值得客户与我们共同赞扬。让客户与我们一起行动，点亮他们的工作旅程，让他们发热发光。也将「赞赏」文化照亮每一个角落。

下一次当客户们感受到洁净与安心，请不要吝啬您的赞赏。客户的一句话，可能就是同事们今天最温暖的动力。



人材加盟



李玉生 Sam

台湾区域总监
加盟日期：2025年7月

「选择加入史伟莎是因为我认同创办人所强调『种因忘果』、『客户第一』，以及『永远创新』的核心理念。在这里，不只是提供病媒防治，更是以专业守护公共健康，以责任保障食品与生活安全，更以永续态度面对环境挑战。这样的价值观，让我相信能在这里不断成长，同时投入了一份有意义的工作。希望与团队一起实践『平凡人成就不平凡』的事业愿景，为社会与环境带来正向影响，同时成为台湾行业第一，助力集团早日达成『亚洲第一虫控公司』的宏伟目标！」



黄占永 Rambo

高级总经理－东南亚
加盟日期：2025年7月

「能成为史伟莎大家庭的一员，我深感荣幸！刚刚加入，已感受到公司的活力与团结，非常期待与大家携手创造更多精彩。此前有幸结识林浩宏主席，他的理念『永远创业』、『种因忘果』、『专注做一件事』，与我过去海外多年的信念高度契合，正是我去海外多年的信念高度契合，正是我跳出舒适圈、追求新挑战时所渴望的机遇。作为东南亚区高级总经理，我期望将自身经验融入团队，齐心突破瓶颈，推动市场拓展，稳步迈向『亚洲第一』的目标！衷心期待与各位多交流，无论工作或生活，建立更深的连结。」



何小玥 Annie

中央团队市场行销总监
加盟日期：2025年3月

「加入史伟莎的此刻，对我而言既是延续也是新起点。过去十余年我深耕市场与品牌等领域，从香港到亚洲，推动多项创新项目与业务增长，参与数位转型、品牌战略及跨国项目落地，深刻体会到行销不仅是数字与声量的比拼，更是责任与价值的传递。『种因忘果』是我始终坚持的信念。在每次市场洞察、活动策划与客户沟通中，播下专业、创新与真诚的『因』，方能结出可信、可持续的『果』。我将与团队并肩推动创新、优化客户体验、拓展品牌价值。」



给史伟莎人的寄语

撰稿

台湾区域总监 余永坚 Ernest

当我回首2003年加入史伟莎集团的那一刻，脑海中仍能清晰记得，当时我只是个普通的销售顾问，怀著对未来的渴望与期待——事业和金钱。那时，我决定投入到这个朝阳行业的卫生管理服务行列，开启了我职业生涯的新篇章。然而，真正的转折点来自于2007年，当主席对我说：「开拓台湾市场」。我知道，这将是改变和不平凡的旅程。



2007年8月，我踏上了前往台湾高雄的旅途。异乡的生活充满挑战，从政府的规范到家庭的适应，每一步都让我倍感疲惫。在这陌生的土地上，孤独和疑虑时常伴随著我，但我非常感谢主席当时的信任和始创史伟莎台湾几位同事的同行，让我在有喜有忧的日子里不再孤单。记得有一次，一位同事对我和史伟莎的未来深感怀疑，我们相拥而哭，流下的眼泪让我更加坚持为什么去拼，而时间证明了我们能逐一克服挑战并相伴扶持十八载。

在高雄工作三年多后，我们于2011年进一步计划收回台北的加盟商，这是由负为盈的机会也是台湾再一次的新挑战。随著台北、桃园、台中、台南五个营业所成立，我和台湾同事们逐一建立



屏东、嘉义、云林、新竹等工作站，我也结识了更多和我一起战斗的各城市的精英同事。我们在艰难中相互支持，正是这种夥伴坚持至

胜的精神，让我们的公司成为台湾三大病媒防治公司之一。

今年是我在台湾的第十八年。无数次的挑战与成就，让我对这片土地产生无限回忆。我珍惜这段时间所经历的一切，因为它们塑造了今天的我——史伟莎台湾的始创人和史伟莎台湾的成就。与各位同事的共同努力，让我们的信念在此生根发芽，我们一直秉持的公司文化——「成就自己，必先成就别人」，在我心中永远不会改变。



在此，我鼓励大家，记住每一次的艰辛与困难都是通向成功的基石，与激情与感动伴随这段旅程。我们每一位都是这段历程不可或缺的部分，未来史伟莎人的成就也将不断延续至「亚洲第一」的愿景。我将回到自己的家乡——香港，继续做自己想做的事情，多花时间陪伴家人。

谢谢大家，让我们一起迎接更加美好的明天！



小编按：在此诚挚感谢Ernest多年的卓越贡献，祝福人生新章，精彩纷呈



五个月的感悟

撰稿

天津总经理 徐东

自2017年1月加入马氏兄弟科技（北京）有限公司天津分公司以来，我有幸主导并见证了原马氏天津分公司团队与新销售、新营运团队的沟通、磨合、融合、蜕变的整个过程。在八年后的2025年3月，同样的剧目再次上演。某一天，华西北区域总监曾剑恒先生正式通知我，马氏天津分公司与天津史伟莎合并经营，由我负责管理工作。这个讯息让我既紧张又激动——紧张的是集团领导给予的信任我是否能胜任，八年后我的心智、脑力、体力是否能接受挑战；激动的是能与在史伟莎集团主席林浩宏先生及管委会各位领导下的集团全体员工共同迎接PCO市场的挑战。林主席的《种因忘果》给予我启发和动力，而史伟莎集团的企业文化更坚定了我迎难而上的信心，接受挑战、顺势而为，带领团队迈向更高目标。

此次整合的本质不是物理迭加，而是化学反应。表面看是客户池+服务网络的迭加，实则需打破「资源属于谁」的思维烙印。团队会出现「这是史伟莎的客户」、「那是马氏的渠道」，在反覆强调「资源属于未来共同的天津平台」后，才逐渐转向合力开发增

量市场。真正的整合是让 $1+1>2$ ，而非争夺 $1+1=2$ 的存量。优势互补落地很难，史伟莎的地推模式与马氏原有的客户结构差距明显，初期曾出现「太死板」或「太随意」。透过交叉派单、联合培训及流程优化等举措，将双方优势拆解，让团队在实战中尝到甜头。从「我们 vs 他们」到「咱们」，这才是真正的融合、真正的蜕变、真正的发展。

合并如同嫁接，初期需要精心护理，便能结出比原先更丰硕的果实。我深信，凭藉天津史伟莎团队丰富的经验与智慧，在集团战略的指引下，我们定能突破现有格局，在业绩上实现新的飞跃。此次整合不仅是一次业务重组，更是一次团队文化与战略思维的升级。挑战固然艰巨，但机遇更为珍贵。在每一次团队会议、客户拜访、流程优化中，天津史伟莎团队都在书写这个新天津团队的未来。相信凭藉我们天津史伟莎整个团队的经验和智慧，将推动天津史伟莎在PCO市场中占据更重要的地位，为集团创造更多价值。



洗手间清洁消毒的工作心得

撰稿

北京技术队长 李志梅

在史伟莎负责洗手间清洁消毒工作以来，我收获颇丰。起初，我以为这不过是简单的打扫，可真正上手后才明白其中大有学问。

这份工作虽平凡，意义却非凡。洗手间是人们日常频繁使用的场所，其清洁程度直接影响著大家的生活体验和健康。每次看到原本杂乱、异味弥漫的洗手间，在我的努力下变得乾净整洁、清新宜人，看到使用者露出满意的笑容，我内心的自豪感便油然而生。

在工作中，我也深刻意识到不断学习和提升专业技能的重要性。清洁工具的正确使用、清洁液的

合理配比、不同材质表面的清洁方法等，都需要不断钻研和实践。只有掌握了这些专业知识，才能高效且高质量地完成工作。

未来，我会继续保持热情，把每一个洗手间都当作自己的作品精心打造。我会不断学习新的清洁技术和理念，提升服务质量，用专业和专注为大家创造一个更加乾净、卫生的环境。我相信，在史伟莎的平台上，我能实现自己的价值，让这份平凡的工作绽放出不一样的光彩。





九年营运路，与史伟莎共成长

撰稿

北京营运部排版主管 邢立那

时光荏苒，岁月如梭，在史伟莎集团的营运岗位上，我已走过9个年头。

这九年，「永远创业，不断创新」的公司理念，深深融入我的工作日常。作为北京史伟莎的老员工，公司理念是我前行的底气。随著市场环境变化，优化排版，提高人效，降低成本，是当下必须推行的工作重点，北京地区作为集团首批试点城市，对我们营运部而言是一个巨大的考验。我始终坚定支持，因为深知这是公司「永远创业」的进取体现，只有不断突破、创新求变，才能让我们在行业中站稳脚跟。

在变革的过程中，阻力层出不穷，前期因为诸多因素导致沟通断层，致使技术部同事的工作安排难以推进，同事情绪波动也较大，但我们坚守在「管理之道—沟通」的公司理念下，通过一对一有效沟通，有效帮助我们解决当前困境，保障优化排版工作顺利开展下去。同事也从开始的抵触心理到支持公司决定。从而实现提高人效，降低成本的目标。未来，我会继续秉持公司理念，以更饱满的热情投入工作，为公司发展贡献更多力量。



大型深度清洁服务项目

撰稿

上海技术部 张宏

去年11月，公司接获了一个大型深度清洁服务项目，该项目占地面积非常广，8个园区所有楼栋的洗手间深度服务均由上海史伟莎提供。每周需对其中4个园区进行一次深度清洁，每次技术人员需30余名，我也是该项目中的一名技术员。

自我加入公司以来，还是首次参与如此大规模的项目，也是第一次与如此庞大的团队共同工作。每次看到大家在一起有说有笑，虽然辛苦却也快乐。最重要的是，在这个项目中让我学到了很多，并提升了自我。因为该客户的要求极高，也非常注重细节。说实话，一开始对他们检查的细节确实有些不习惯，

但后来逐渐适应、理解并接受——因为他们不仅对我们要求高，对自己的员工也同样高标准、严要求。从另一个角度来看，他们对工作认真负责的态度值得我们学习。俗话说“严师出高徒”，客户的高要求正是在提升我们的能力。只有经历过要求严格的客户，我们才能为高标准的客户提供更优质的服务。在后续的项目深度清洁服务中，我将严格要求自己，做好服务，保障客户的健康，为他们提供乾净卫生的洗手间环境。





质检工作的心得与蜕变

撰稿

珠海高级品检专员 古燕珊

在史伟莎做质检的这段时间里，我深刻体会到，质检不仅仅是一份工作，更是一种责任、一种态度，每一次质检、每一次报告、每一次与团队的协作，都在不断塑造我的专业能力和职业认知。刚进入QC岗位时，我的理解还停留在简单的「检查—记录—反馈」流程上。但隨著工作的深入，我逐渐意识到，QA不仅是标准的执行者，更是客户健康和环境安全的守护者。质检不是孤岛，而是桥梁。质检不是独立存在的，它连接著技术、运营、客户等多个环节。起初，质检员和技术员之间偶尔会有「对立感」。技术员觉得质检太严苛，质检员觉得防治不够规范。但后来我学会了更主动地沟通，了解实际操作难点，而不是事后「挑毛病」。这种协作方式让团队更高效。

质检的价值不仅在于发现问题，更在于如何推动提高服务质量。分析数据趋势，与各部门去沟通，达成共识。以最有效的解决方案降低了客诉率。在客户投诉或紧急复检时，保持冷静和专业至关重要。质检不仅是技术，更是一种责任与态度。在史伟莎的质检工作中，我最大的成长不仅是技能的提升，更是思维方式的转变。

从被动检查到主动预防，从机械执行到人性化沟通，从单打独斗到团队协作。品检员的每一个判断、每一份报告，都在默默守护著客户的健康与安全。这种责任感，让我更加敬畏这份职业，也激励我不断追求更高的专业标准。



《不被大风吹倒》读后感

读完莫言的《不被大风吹倒》，内心久久不能平静，仿佛也经历了一场生活的狂风骤雨，却在字里行间寻得了抵御风雨的力量。这篇短文以朴实无华的语言，讲述了两个故事，却蕴含著深刻的人生哲理，给予我们在困境中坚守、在挫折中奋进的勇气。故事伊始，莫言讲述了爷爷与大风抗争的经历。狂风呼啸，飞沙走石，天地间一片混沌，粗壮的大树被连根拔起，爷爷却如一棵坚韧的老树桩，虽身形佝偻，却稳稳地扎根于大地，与大风顽强对峙。爷爷坚毅的眼神和不屈的姿态深深印刻在莫言心中，也印刻在每一位读者的心里。这我不禁联想到

生活中的诸多磨难，它们就像那阵大风，试图将我们击垮、吹散。然而，只要我们拥有爷爷那般坚定的信念和顽强的意志，无论多大的风浪，都无法动摇我们对生活的热爱和对未来的期许。当面对工作上的重重压力、生活中的种种不如意时，我们不应轻易言败，而要像爷爷一样，挺直脊梁，勇敢地迎接挑战，在风雨中砥砺前行。《不被大风吹倒》不仅是莫言对过去经历的回顾，更是对所有在生活中挣扎、奋斗之人的鼓舞。它让我们明白，生活的大风虽不可避免，但只要我们心怀信念，紧握知识与希望，就一定能在风雨中屹立不倒，向著美好的未来奋勇前行。



撰稿 | 中央财务部 林舒欣



《匠人精神》读后感

工作之余再次拿起了这本书籍，当静下心来翻阅这本书的时候，才慢慢发现，敬业态度和匠人精神这种精神是多么的高尚与执著。「用心做事」，「把简单的事情做到极致」，这是值得我们每个人追求的格言。有无数人因为养成了轻视工作、马马虎虎，以及对待工作敷衍了事的态度，常常先习惯性抱怨或逃避：工作忙，工作累，工作是在受罪……于是我们越是抱怨，越是静不下来，从而对工作不认真负责的状况屡屡发生。其实工作就是一种修行，在修炼的道路上我们应该披荆斩刺，使自己由浮躁变为脚踏实地，由随波逐流变为积极主动工作，真正把热爱企业、热爱岗位、全心全意履行岗位职责落在实处。



撰稿 | 华南区总监高级助理 张海燕



《原子习惯》读后感

近期阅读《原子习惯》这本书，让我对「日常工作的累积」有了更深的体会与反思。书中提出的观念不只实用，更与我的生涯紧密相连。在《原子习惯》一书中，作者詹姆斯·克利尔提出一个深具启发性的观点：真正持久的改变，来自于每天一点点的微小调整。这样的概念让我联想到自己的工作——作为一名除虫公司的技术人员，我每天的任务除了到现场协助客户解决害虫问题，还要不断与不同人沟通、理解需求、给予建议，并持续提升我对昆虫知识与现场应对能力的专业度。这些看似日常琐碎的工作内容，若能建立在良好的习惯系统之上，将会累积出深厚的信任与专业形象。书中提到「习惯不会改变你的一天，但会改变你的人

生」，这让我反思自己是否能将每一次服务都视为精进的机会。例如，每次与客户交流后，我会試著回顾自己在哪些地方讲解得不够清楚？客户的需求是否被充分理解？是否还能用更有效的方式建立客户对我们技术的信任？一开始我只是做些简单的笔记与反思，但随著时间推移，这项习惯让我对应对各类情境越来越有信心。我特别喜欢书中那句话：「我们最终都会回到系统的高度，而不是目标的高度。」这提醒我，与其只设目标「要更懂昆虫」、「要提升客户满意度」，不如每天多花10分钟阅读相关资料、每周固定做一次案例回顾，这些具体可执行的行动，才是最终让我成长的关键。



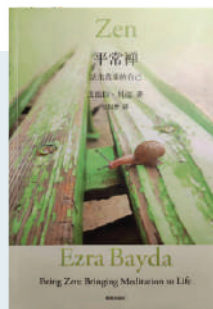
撰稿 | 桃园高级技术员 林义章



《平常禅》读后感

看完了《平常禅》这本书，给我的启示是一句话：化困难为道用，就是生活中的所有困难都是提升我们自己的法门。比如：当有人嫌弃你土，不好看时，你不去跟他对抗，而是把这个念头先吸进来，看看这个观点对你的价值是什么。如果这句话你理解为在提醒你，对自己的关爱不够，要多注意自己的形象，让自己看起来容光焕发有气场，有范儿，那你就收到了礼物。如果你跟这句话较劲儿，可能说者无心，听者有意。因为他说完就说完了，他也不知道发生了什么，他只是说出一种对你的感觉。而你感觉到因

为这句话还不至于跟他撕破脸，但又感觉到这句话难以下咽，如鲠在喉。于是，你就被这句话伤到了，你不能回击对方，因为那种攻击会破坏关系，会让你感觉到不安全。于是你就开始攻击自己，看自己不顺眼，不照镜子，不敢吃饭，怕自己除了土还会胖，就更不好看了。你还会不打扮自己，因为你认同了这个评价。你难受，你沮丧，你开始攻击自己…这就是没有把困难化为道用。转化是需要对自己的认可和爱护，需要看清事情的真相，而不是盲目认同对方的评价。让自己平衡，平静，从容淡定，享受自己拥有的，而不是患得患失。



撰稿 | 福州营运主管 曹丹



《性格决定命运》读后感

性格是天生的吗？这个问题我好想好想知道。西班牙大文学家塞万提斯说：「每个人的命运都是由自己的性格决定」。性格究竟能不能决定命运我不知道，但是我知道当困难来临时，我们不要逃避，要勇于面对。事情的结果可能和原定的截然不同。在性格面前我倒觉得态度尤为重要的，就如营运中我觉得排版工作非常重要。当你在同一时间遇到好几个技术同事同时请假的时候你面

对的态度就变得非常重要，如果你第一时间说不行了，如来佛祖也排不下去没办法的了。因为你的心里已经非常抵触了，那么接踵而可能就是更多的困难。但是如果你心态调整好了，你会发现方法千千万万。重点是你还是有后盾支援的。那么方法灵感可能就是一瞬间来临。所以我一直相信「笑口常开，好彩自然来」。乐观的心态会带给你意想不到的运气。这也就是成就你的好性格和好命运。



撰稿 | 广州营运部经理 陈梓婷



《认知觉醒》读后感

一开始我是抱著好奇的心态去看的，没想到看了几页，干货满满。我感觉过去有些迷惑、困扰我的地方都能够书中找到一个很合理、通俗易懂的解释。重新认识自己在我们的大脑里，由内到外至少有三重大脑：本能脑、情绪脑和理智脑。本能脑和情绪脑演化的时间比较久远，所以在做决策的时候往往是本能脑和情绪脑在做主导，而非理智。看了这本书，我又重新认识了自己，觉得还可以再拯救下自己，比如多积极、多锻炼自己的理智脑，不要急著做决定、不要不假思索，凡事多想想。又或者当你的身体被

欲望劫持的时候，可以不停地暗示自己。举个日常的例子，你很想跑步，但跑了两天你很想放弃、坚持不下去，不要冲动、不要毫不犹豫、不要立马放弃，尝试著和自己多沟通。又例如工作中，当我们遇到棘手的事情，首次不要马上逃避，不要害怕，理清事情的缘由，找到问题的根本点，一点一点攻破它。多幻想一些好处，多激励自己。之前我看过一部纪录片，里面提到一个观点，我们的大脑是听自己的语言来执行命令的，所以学会多和自己沟通就是没错的。



撰稿 | 佛山营运部高级文员 黄海莹

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

善始善终，唔简单



郑柏礼 Paul Sir

企理—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》。

近一两年香港经济低迷，尤其饮食业受冲击严重——今年唔少食肆结业，出现「结业潮」，呢个我哋都理解。但好多食肆结业时处理欠体面：结欠员工人工、抚恤金或福利金，令市场陷入困扰，最终要政府介入先解决到。有人疑惑：点解开头做生意好好嘅，最后会烂尾？其实好多企业临尾生意差，剩返少钱都想搏一搏——例如有300万本可遣散员工，佢哋会谗：「用300万再租多两个月试下翻身」。呢种侥幸心理下，两个月后蚀清，就只能拖欠员工钱烂尾收场。呢个角度睇，或许有可理解之处；但从员工角度，呢啲就系无良雇主，做唔到善始善终。

难得嘅系，有间「名都酒楼」9月底先结业，7月初就公布消息，并承诺会办妥所有手续、清还所有欠员工嘅钱，唔使政府帮手，被称为「良心雇主」，呢种做法真系值得鼓掌。

其实好多企业日常运作正常，都做唔到善始善终。例如招聘时对员工客客气气、解释清楚，令员工有归属感，呢啲雇主识「善始」；但做咗三年后，若觉得员工表现唔好要解雇，可能就态度恶劣——处理方式粗糙、俾「冷脸」，甚至发脾气闹人、唔肯再教导，令员工唔



开心离职。呢样雇主会因投资成本浪费而唔开心，员工亦会失望沮丧，临走带住怨恨，呢种都算「烂尾」。

呢个道理如同对亲人态度越来越差、对老婆发脾气令佢离开，都属于唔善始善终。其实除咗欠薪算烂尾，对员工、家人不好都算烂尾。我哋真系要警惕：想做到善始善终，确实唔简单。



易芦医话

夏枯草



施启荣

香港注册中医师，任职中医临床及科研工作，致力透过文字道出中医真谛及分享行医点滴。

夏枯草，为唇形科多年生植物夏枯草的乾燥果穗，夏季当果穗半枯萎时采收，晒乾，入药。其性寒，味辛、苦，归肝、胆经。有清肝泻火，明目，消肿散结作用。《本草纲目》中记载：「夏枯草，主目赤肿痛，瘰癧，癭瘤，乳痛肿痛。」临床上用于治疗目赤肿痛，甲状腺肿大，淋巴结肿大和女性乳腺增生，疗效颇佳。现代药理研究认为：夏枯草具有免疫调节和抗炎降压作用。夏枯草的降压作用主要是针对肝火旺盛和肝阳上亢类高血压，主要症状是头痛、耳鸣、失眠、烦躁易怒、面色潮红、口苦、舌色红等。

除此之外，夏枯草还能用于治疗失眠，夏枯草冬至以后才开始长出叶子，至春天开花，到夏天就枯萎，故以此特性命名。中医理论中，失眠又称不寐，不寐原因很多，有思虑劳倦，气血不足，阴虚火旺等，但病理变化，总属阳盛阴衰，阴阳失交。夏枯草夏至而枯的特性能在人体内调节阴阳平衡，当体内阳气上升时，它能转化为阴气；当体内阳气不足时，它又能转化为阳气。《重庆堂随笔》曰：「夏枯草，微辛而甘，故散结之中，兼有和阳养阴之，失血后不寐服之即寐，其性可见矣。」



笔者以往曾在临床上作试验，病人以失眠为主诉来求诊，首两次皆处以养血安神类中药如酸枣仁、柏子仁、茯神等，没有显效。第三次求诊时，在宁心安神药基础上加上夏枯草，病人诉说入睡明显改善。细思原因，夏枯草调和阴阳的作用能促进气机平衡，气为血之帅，气行则血行，故能更好地助安神类中药发挥作用，帮助入睡。

中医用药讲求辨证论治，夏枯草药性属寒，需按体质服用：体质虚寒者（如容易手脚冰冷、怕冷恶风、腹泻便溏者），孕妇及经期女性，应避免使用。



治疗自疗



谢诗骢 Albert Tse

香港澳洲英国注册物理治疗师
www.bethesda.com.hk

颈椎根神经病的物理治疗

颈椎根神经病（Cervical Radiculopathy）是由颈椎神经根受到压迫或刺激所引起的病症，常见的症状包括颈部疼痛、肩膀或手臂放射性疼痛、麻木和无力等。随著现代人生活方式的改变，颈椎根神经病的发病率逐年上升。本文将探讨颈椎根神经病的物理治疗方法。

颈椎根神经病的成因

颈椎根神经病的成因多种多样，包括颈椎间盘突出、颈椎骨刺、颈椎退化等。这些病变会导致神经根受到压迫，从而引发一系列症状。长时间的不良姿势、重物搬运和缺乏运动等也可能是导致颈椎根神经病的风险因素。

物理治疗的目的

物理治疗的主要目的是缓解疼痛、改善功能和增强肌肉力量。透过一系列的治疗手段，患者可以有效地减轻症状，恢复正常的的生活和工作能力。

物理治疗的主要方法

1. 评估与诊断

在开始物理治疗之前，专业的物理治疗师会对患者进行全面的评估，包括病史询问、身体检查和功能评估。这有助于确定病因和症状的严重程度，制定个性化的治疗计划。

2. 物理治疗技术

- 疼痛管理：使用热疗、冷疗和电疗等方法，帮助减轻局部疼痛和炎症。
- 手法治疗：物理治疗师可能会使用手法来改善颈椎关节的活动范围，释放紧张的肌肉。

- 运动疗法：制定针对性的运动计划，包括伸展运动和强化运动，帮助增强颈部和肩部的肌肉力量，提高稳定性。
- 颈椎牵引治疗：利用机器牵引帮助，减轻神经所受到的压力。

3. 教育与指导

物理治疗师会指导患者正确的姿势和日常活动方式，以减少对颈椎的负担。这包括如何在办公环境中调整椅子和桌子高度，使用符合人体工学的设备等。

自我管理 with 家庭护理

在物理治疗的过程中，自我管理和家庭护理同样重要。患者可以通过以下几种方法来辅助治疗：

- 适度休息：避免过度使用颈部，给予身体足够的恢复时间。
- 定期运动：进行低冲击的运动，如游泳散步和伸展运动，以促进血液循环和肌肉柔韧性。
- 保持良好的睡眠姿势：选择适合的枕头，以支持颈部的自然曲线，避免颈部受压。
- 工作时保持良好的坐姿

治疗预期效果

随著物理治疗的进行，大多数患者会逐渐感受到疼痛的减轻和功能的改善。然而，治疗的效果因人而异，患者需要保持耐心，积极配合治疗。通常来说，经过几周的物理治疗后，患者的症状会有显著的改善，有助于恢复正常的的生活和工作能力。



心中有富

生活就像置身在垃圾桶



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。

相信不少人都有开会的经验。通常召开会议的目的是为了解决问题，但是到会议结束问题却依然悬而未决。在会议中，与会者不断地提出不同的解决方案，但是我们就仅仅得到了大量的不同的解决方案，并没有商量出一个理性而又有效的方法，最后便导致了这个后果。

这便是著名的「垃圾桶理论」(The Garbage Can Theory)。这个理论是由三位学者(Cohen, March, Olsen)在1972年提出。据说当时三位学者，同时参与大学的聘请会议，经过一轮的会议，提出及建立了许多建议和准则后，竟然无法选出应该要聘请的人士。最后是由一位从来不在考虑名单中的人出任。经历了这件事，三人都十分疑惑。于是，他们把各自的反思结合，写成理论，用以解释组织中的决策过程就像一场混乱的碰撞，问题、解决方案、参与者和选择全都丢进一个看不见的「垃圾桶」里，决策不是透过逻辑推理得出的，而是像打乱的拼图一样，碰巧拼到了一起，形成了决策。

形成「垃圾桶理论」此非理性决策模式的因素有三个。其一是目标模糊(problematic preferences)，意思是召开会议的最终目不明，导致与会者有各自偏好的问题。

故此，与会者只考虑了自身利

益或者仅仅就自身所关注

的问题提出解决方案。

其二为方法的不确



定性(unclear technology)。与会者仅仅了解其自身职务，而无法对其他部门，整体公司运作有著透彻的认知，导致其无法提出有利于全局的解决方案。其三是流动性参与(fluid participation)。在决策形成过程中参与决策的人员具有一定的流动性。即使是讨论相同的议题，与会者可能完全不同，这也导致最终决策和过往讨论存在必然的差异，甚至可能完全相反。

在我们生活或企业决策中我们应该如何避免出现无规律可循的非理智决定呢？订立清晰的目标尤为重要。此外，决策者亦必须确保公司参与决策的人士对各个部门的分工，商品生产程序，销售渠道等有著一定的知识。而这便要依靠公司内部紧密的交流沟通，从而做出对企业而言最适合的决定。在我们的人生中我们也会面对形形色色的抉择时刻，这往往需要我们对自己在听取各方意见后，做出理性而有利全局的决定。



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。

警惕职场「破窗效应」 筑牢团队发展基石

职场中的「破窗效应」如同隐匿的暗流，悄无声息地侵蚀著团队的根基。这一由政治学家詹姆斯·威尔逊和犯罪学家乔治·凯林提出的理论，揭示了一个深刻规律：环境中的不良现象若被放任，便会诱使更多人效仿，甚至程度愈发严重。

2021年，日本内田乳业因运输车辆未按规定清洗，导致容器管道滋生沙门氏菌，引发富山市1212人食物中毒。公司原本有严格的车辆清洁流程，每次运输后必须彻底清洗消毒，确保罐体及管道无杂质残留，可司机想著「就这一次不洗，应该没事」的侥幸心理违规操作，而这一行为首次发生时未被及时制止。从「破窗效应」看，这扇未修复的「窗户」最终引发连锁危机：品牌信誉崩塌、面临重罚、企业陷入毁灭性打击。

20世纪80年代的纽约地铁，当时车厢涂鸦遍布、垃圾堆积，犯罪活动猖獗，而管理方对这些「小问题」视而不见。结果，混乱迅速蔓延，乘客安全感持续下降，犯罪率飙升。这也印证了「破窗效应」，那些最初未被纠正的不文明行为，恰如被打破的「窗户」，最终导致系统性失序。

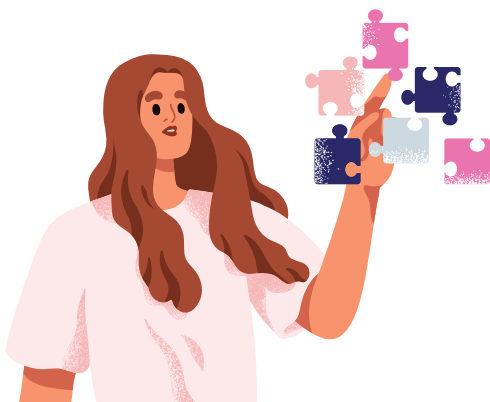
类比到职场，考勤表上的首次迟到、会议记录里的敷衍字迹、流程执行中的随意简化，都

是潜在的「破窗」。若一次数据提交延误未被处理，半数成员会开始习惯性拖延；若一次迟到被视而不见，其他人便会横向对比。这正是「破窗」蔓延的典型后果——当第一个违规者未受约束，群体便默认「规则可以被打破」。

团队协作中的「破窗」更具破坏性。若有人首次推诿责任时，管理者选择「和稀泥」，很快就会滋生「多干多错、少干少错」的消极心态。这种氛围一旦形成，团队凝聚力会急剧下降。工作质量领域的「破窗」则更为隐蔽。一份报告的错别字未被纠正，下一份可能出现数据错误；一次流程简化未按规范执行，后续便会有人随意省略关键步骤。质检团队放过首批产品的微小瑕疵，三个月内不合格品率就会飙升，直接造成重大损失。对小问题的纵容，本质是对底线的松动。

抵御「破窗效应」，需管理者与员工形成合力。管理者要建立「零容忍」机制，明确首次违规的惩戒标准。同时树立正向标杆，定期表彰「补窗者」。员工则需培养主人翁意识，发现「破窗」主动修补——看到废纸随手捡起，发现疏漏及时提醒，让微小的积极行动形成正向循环。

职场的良性生态，始于对每一扇「小窗」的守护。及时修复第一处破损，才能避免千里之堤溃于蚁穴，让团队在规范与协作中稳步前行。



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

上海市闵行区万源路2163号A幢(21幢)1楼
(86) 021 3466 3108

南京

南京市鼓楼区中央北路73号703室
(86) 025 8969 1136

无锡

无锡市新区湘江路2号金源国际B座707-708室
(86) 0510 8821 3822

杭州

杭州市滨江区江南大道380号威陵大厦1310-1311室
(86) 0571 8538 3906

苏州

苏州市姑苏区里河新村183栋103室
(86) 0510 8821 3822

华南地区

广州

广州市天河区东圃车陂路黄洲工业区大院自内编8号第一层西
(86) 020 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) 0756 322 3423

江门

江门市蓬江区兴华苑1号兴华商业大厦901
(86) 0750 3388 139

中山及肇庆

中山市西区优格国际二期8栋105卡
(86) 0760 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) 0757 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
(88) 0591 8750 5755

南宁

南宁市民族大道63-1号欧景城市广场T4栋1803号房
(86) 0771 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) 0755 2594 9913

东莞

东莞市莞城区八达路140号恒丰大厦13楼1304号
(86) 0769 2303 4778

长沙

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) 0731 8992 3466

海南

海口市振兴南路26号美舍苑3栋首层
(86) 0898 6539 4489

厦门

厦门市思明区浦南一路37号楼第二层201单元
(86) 0592 228 7530

株洲

株洲市天元区栗雨街道竹山小区690门面
(86) 0731 8489 8339

衡阳

衡阳市蒸湘区青峰北街7号
(86) 0731 8992 3466

济南

济南市槐荫区鑫苑世家公馆文鼎苑20-1-404室
(86) 010 5166 5582

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) 023 6366 0630

成都

成都市锦江区太升南路51-4号沃特国际通讯大厦1199室
(86) 028 8597 2082

西安

西安市未央区凤城一路12号中城大厦12楼06室
(86) 029 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) 010 5166 5582

天津

天津市红桥区光荣道宝能创业中心A座609室
(86) 022 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) 027 6230 0082

郑州

郑州市金水区南阳路324号大石桥SOHO广场BC座1722室
(86) 027 6230 0082

东南亚地区

吉隆坡

LBS SERVICES (MALAYSIA) SDN.BHD.
201601021510 (1192449-H)
3, Jalan Gangsa SD 5/3b, Bandar Sri Damansara, 52200 Kuala Lumpur, Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur
(60) 3 21610808

新加坡

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

史伟莎集团旗下

赢峰有限公司

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

香港洁净水有限公司

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.renaudchina.com

史伟莎智能科技有限公司

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

上海市闵行区万源路2163号A幢(21幢)1楼
400 888 6869
www.renaudchina.com

马氏兄弟科技

青岛市市北区鞍山一路88号黄金岁月1109
呼和浩特市回民区庆凯街孔家营东区9号楼一单元一楼104
沈阳市和平区哈尔滨路58号房联大厦522室
(86) 010 6471 0095
www.marsbro.com

敏捷有害生物防治有限公司

苏州市昆山市千灯镇北申巷49号
(86) 177 1247 3639
www.minjiepc.com

上海欧科环保科技有限公司

上海市金山区廊下镇景乐路228号3幢(廊下乐农文化创意产业园)
(86) 021 3360 8589
organikschina.com

PERFECTION PEST MANAGEMENT SDN. BHD.

202001011430 (1367750-P)
10, jalan TBC 9, Taman Bukit cheng, 75260 melaka
(60) 0 633 40900
www.ppssb.com.my