

issue

19

09.2025

職人精神 page 06-07

堅持衛生安全



保障健康 · 潔淨世界

目錄

01	主席的話
04	封面故事
08	穿梭各地
14	焦點透視
16	史偉莎
18	瀛峰有限公司
19	蟲蟲特攻
20	史偉莎人專欄
22	人材專訪
26	創善的循環
27	圓桌會通訊
28	由心出發
29	人材加盟
30	史偉莎人有話兒
36	身心成長
37	管理心法
38	易蘆醫話
39	治療自療
40	心中有富
41	滴水感悟

360 史偉莎

issue
19 09.2025

編輯

香港助理市場推廣經理
何廣聰 Kenny

美術

THEDO

堅毅向前，
大我為先

Qute

主席的話

正向的職場文化

近年，受外圍經濟環境複雜多變充滿不明朗因素的影響，許多企業為控制成本而縮減人手。在人力緊絀而工作量增加的情況下，如何提振激勵團隊士氣、讓同事繼續保持服務熱忱，並帶着微笑去服務客戶呢？

作為管理者，我們是否應該更主動地給予團隊同事讚美與鼓勵呢？記得美國心理學之父威廉·詹姆士曾說過：「讚美是改變行為與心境的強大力量，可以改變人們的行為和心情。」因為人性最深層的渴望，是獲得尊重、認同、肯定與讚賞。試想一下，當你認真地完成一項工作獲得認同和讚賞，這是何等的滿足感和喜悅之情，職業的價值與尊嚴在此刻會閃閃發光！

在香港服務部，我們長期推行名為「送讚」的活動給予技術部同事。當隊長進行客戶訪查和品檢時，若發現客戶主動讚許技術人員的服務，我們便會製作專屬獎牌，邀請客戶親手頒發給技術員。作為副主席的我或服務部經理也會親臨現場表達肯定和讚賞，並與客戶合影留念。透過客戶和管理層親手頒發獎牌這項活動，展現了外部與內部認可的結合，可雙重強化技術員的價值感。這種「驚喜儀式感」總能讓技術同事倍感振奮，更能形成快樂的記憶。從而開啟良性循環，繼續為客戶提供更優質更稱心的服務！

或許有人擔心讚美會使人驕傲。正如以上所說，讚賞與肯定能夠為同事建立正向的概念，當他們感受到被關注與認可，工作態度和效率會顯著提升。另心理學研究顯示，適度的認同與讚美恰恰能在工作中激發最佳表現。真正的讚美文化，絕非浮誇的吹捧，而是真誠地看見他人的努力與價值。所以我認為讚賞文化是有必要建立的，亦能提升整體工作氛圍和績效的管理，對企業長遠發展是有利的。

我衷心地希望從今天開始，讓讚美成為我們工作中的日常，讚美用心盡責的同事、讚美勇於擔當的同事，讓工作場所成為滋養微笑和成就的平台。更希望持續推動這種正向的職場文化，必能收穫更多的微笑與卓越服務！

史偉莎集團副主席

林卓儀 Dorothy



活出生命意義

數個月前我的太太突然牙痛，非常辛苦，所以找一位比較資深的牙醫，希望盡快解除痛楚，整個過程我也在場陪伴她。這位牙醫非常有經驗，很快便能夠判斷牙痛的原因及進行小手術將有問題牙齒剝掉，手勢非常純熟，很快便解除了我太太的痛苦。當然由於這位牙醫比較資深，整個治療的價格也是比較高。這一刻我馬上在想，究竟這位牙醫每天的心態是什麼？每天工作的目的就是去賺錢？還是抱有一種為無數病人解決痛楚的使命去工作？

每年香港的超級狀元學生，超過九成也會選取醫科作為大學科目，究竟原因是什麼？他們心態是希望挽救生命，還是只是找到一份在收入上較為有保證的工作？

就算是醫生，如果每日工作如果只是純粹為了賺錢，忘記這份職業的本質和使命，慢慢都只會變成行屍走肉，失去了靈魂。

不論在任何行業和崗位，如果我們能夠用心理解和感受這份工作背後的價值和對別人的幫助，便會懂得欣賞自己，每天工作都有一種幸福感。同一份工作，每天是充滿熱情、笑容、期待開始一天的工作，還是愁眉苦臉、迫於無奈地工作，其實在於我們是否懂得將這工作賦予意義。

史偉莎業務的衛生清潔和滅蟲工作，肯定是其中一種最厭惡和辛苦的工作，實在感謝每位前線同事的汗水和付出。但是我們史偉莎人其實也是很幸運，因為我們處於一個雖然辛苦，但極具意義的行業，我們的存在使社區乾淨一些，傳播疾病的蟲害減少一些，我們的工作的使命是「保障健康·潔淨世界」，想像一下如果這個世界沒有人解決衛生和蟲害問題，這個世界會變成怎樣？我們工作除了為了生活、養活家人之外，原來是充滿意義。

我有一個願望，就是越來越多史偉莎人，看到自己每天工作的價值和意義，欣賞自己，每天帶着微笑、熱情、幸福感、使命感去工作和服務客戶，過着一個有靈魂的人生。

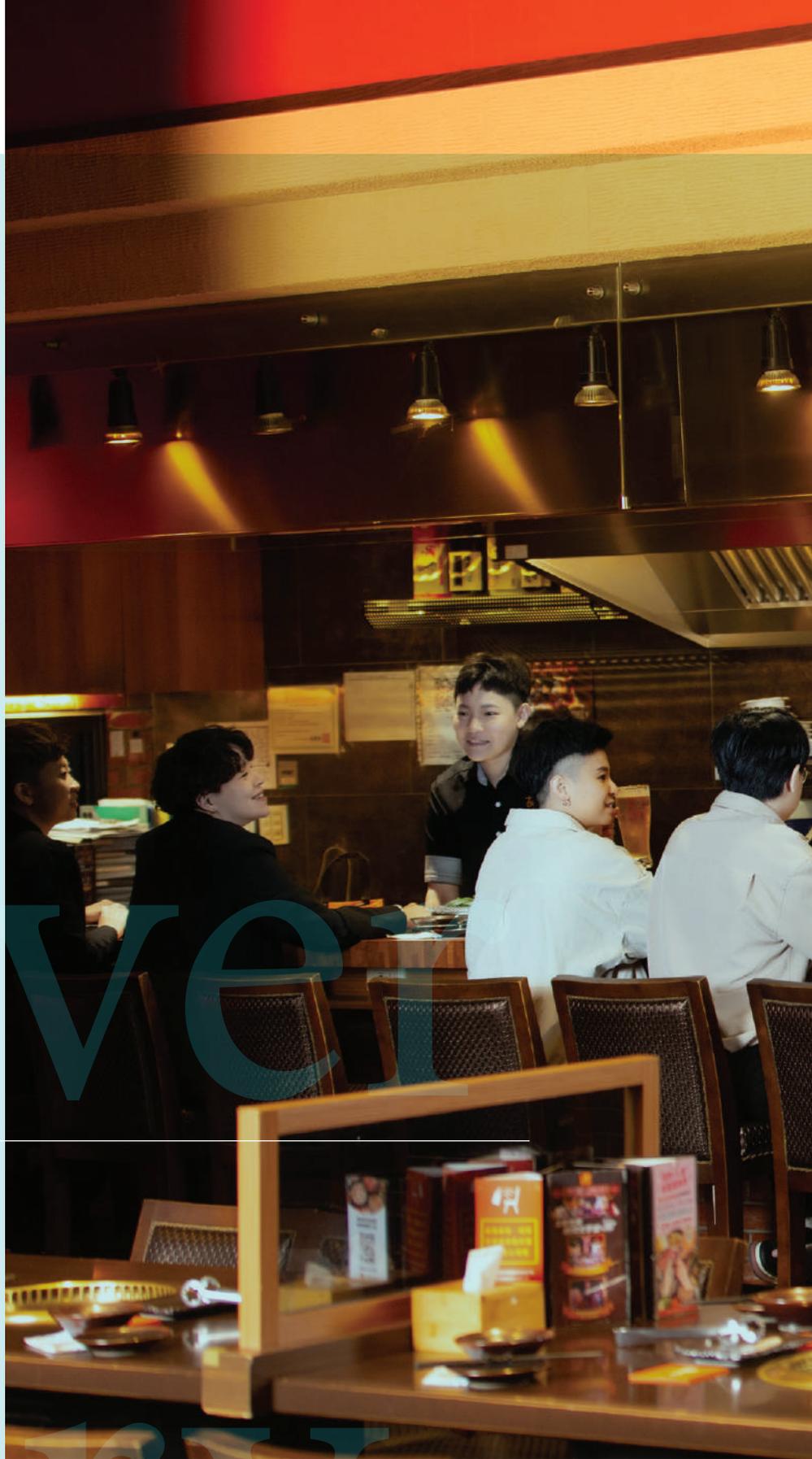
史偉莎集團主席

林浩宏 Franco

我們已設立主席信箱，歡迎各史偉莎人透過電郵 (chairman@lbsgroup.com.hk) 或微信直接反映情況，表達意見、提出建議，讓我們一起建造一個更好的史偉莎。



封面
——
故事



Cover
Story

職人精神，堅持衛生安全





職人精神 堅持衛生安全



今晚聚餐何處去？結合互動烹飪與味覺享受的餐飲形式，從職場同事的聯誼小酌、朋友相聚關心大家的動態，到閨蜜間的週末暢談，燒肉店已成為大家心中之選。「我們賣的不只是食物，而是一份讓客人放心的承諾」這是台灣著名燒肉店一胡同燒肉的經營方式。很高興邀請到從開店第一天就秉持著「日式職人精神」的胡同燒肉董事長吳念忠先生接受我們訪問，分享經營心得及未來合作展望。

衛生不是成本，是品牌的價值

胡同燒肉吳董事長指出，餐飲業面臨的最大挑戰之一，就是「看不見的衛生風險」。吳董事長強調：「燒肉店環境悶熱、油煙重，加上食材週轉快，稍有不慎就會成為病媒滋生的溫床，即便每天徹底清潔，如果沒有專業的防治輔助，等看到蟲害時，問題已經蔓延，而非剛剛開始。」為此，胡同燒肉內部制定了一套嚴格的SOP制度，包括每日巡檢、設備維護，並要求所有門市及中央廚房嚴格食材安全。

「但再完善的內部管理，仍需要外部專業支援。我們要的不是低成本的防治服務，而是能達到真正防患於未然的合作夥伴」吳董事長補充說道。



史偉莎不是「外包」，是一起並肩作戰的同盟

談到與史偉莎的結緣，吳董事長回憶道，最初是在其他品牌的推薦下認識，對史偉莎的評價是「不只是做例行公事，而是真的有在解決問題。」實際接觸後，史偉莎的系統化管理與服務頻率讓吳董事長留下最深印象的。

吳董事長指出：「多數人以為一個月來一次就夠了，但我們選擇的是每月四次的高頻巡檢。這對餐飲業來說，差很多。密度夠高，很多潛在的風險根本還沒出現，就已經被攔下了，才能讓顧客在看不見的地方感到安心。」目前全台近20間門市與中央廚房皆已全面導入史偉莎的服務，不論是門市現場、後場備料區，還是倉儲、冷藏設施，每個高風險點都有標準化的防治與紀錄追蹤。

「曾經有門市在裝潢後沒多久出現小飛蟲，我們第一時間請了幾家廠商協助排查，但多半停留在推測，找不出根本解決方案。後來史偉莎的技師到場，憑藉豐富的現場經驗，很快就找出蟲害的源頭並立即處理，問題自此沒有再發生。這讓我們真正體會到，專業的價值，就是能在關鍵時刻給出最有效的行動。」吳董事長分享親身體驗。



快速解決問題更勝於報告數據

在台灣地區，史偉莎提供24小時臨單處理，這服務讓吳董事長讚嘆：「我們餐飲業就是現場為主，有時半夜發現異常，馬上反映，隔天技師就到場，還會主動分析原因、調整策略，這種效率，真的很少見。」

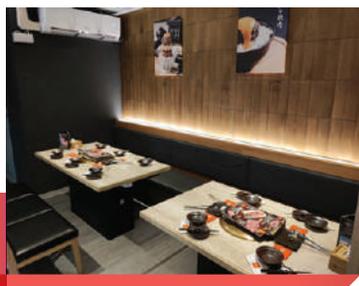
他進一步說明，史偉莎不只是「把事情做完」，更會在每次服務後提供簡單扼要的回報與建議，包含可能的風險區域、需加強清潔的死角，以及員工行為習慣上的改善建議。

「這就是我說的，他們不僅『只做消殺』，是『來幫我們一起解決問題』。這種感覺，是最難得的。」

持續升級，共同守護食安信任

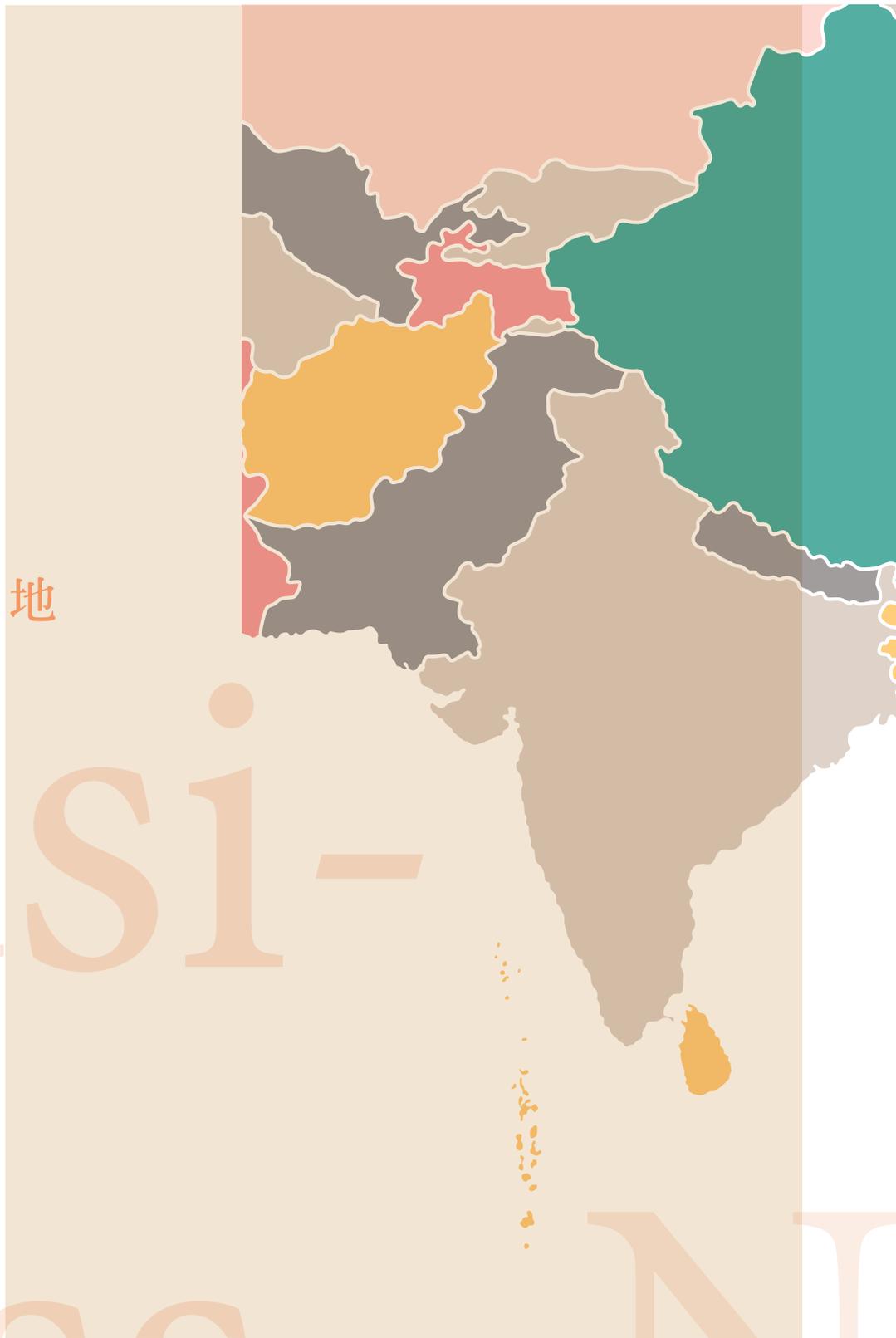
「我一直跟團隊說，衛生永遠是品牌的根本。今天客人看到一家店乾淨，吃得安心，願意回來，那就是最直接的品牌價值。史偉莎是我們在這條路上堅毅向前的夥伴。」吳董事長更表示：「我們對食品安全的標準只會越來越嚴格，因此也需要一個像史偉莎能長期並肩作戰的防治夥伴。」

餐飲品牌要長久，絕不能僥倖。衛生不是「出了事才補強」，而是要從一開始就做到最好。持續為消費者守住每一道菜餚背後的安心與信任。

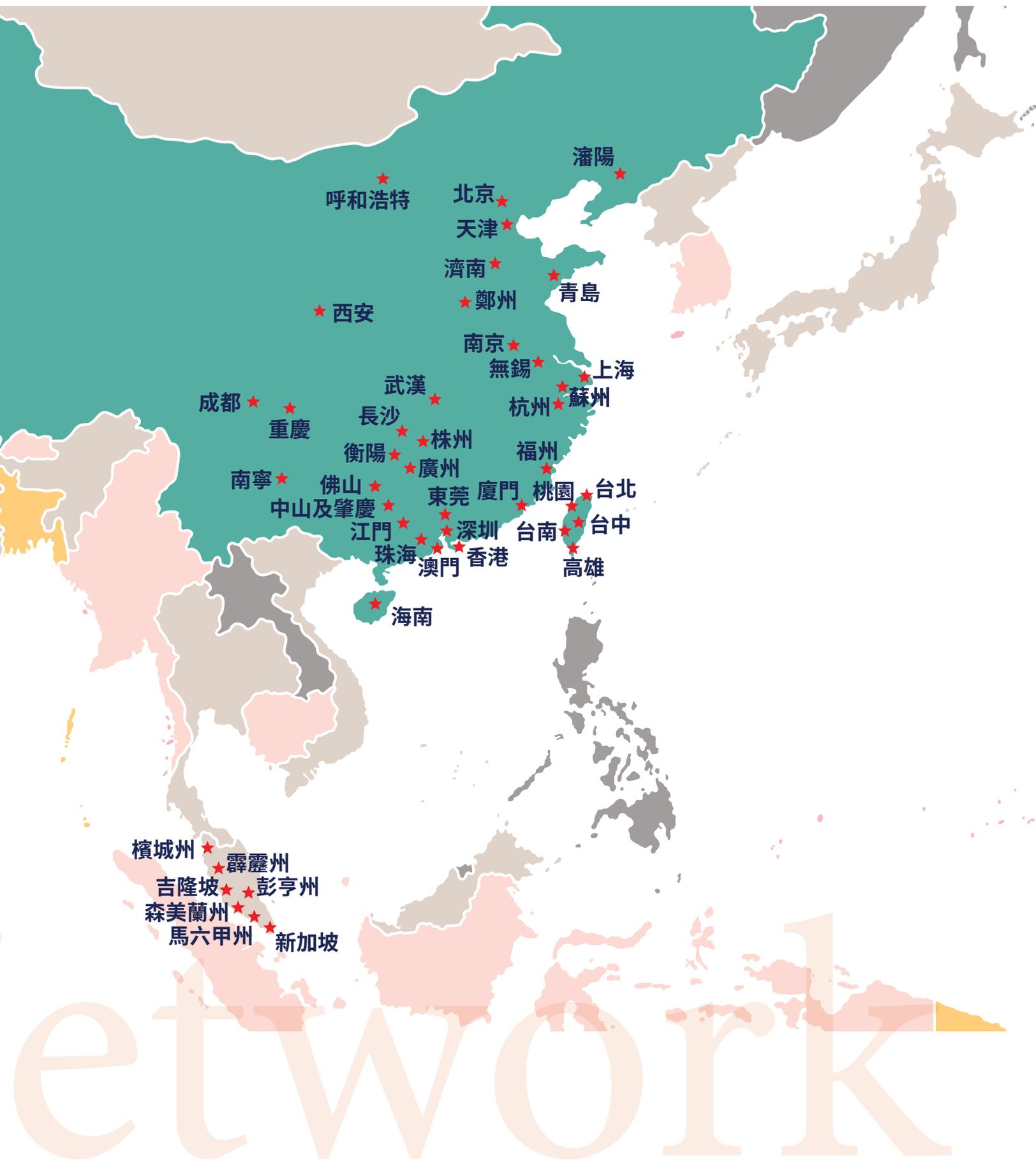


穿 梭

各 地



Bu-si-
ness IN



史偉莎集團香港2025年度週年晚宴

撰稿 | 香港助理市場推廣經理 何廣聰 Kenny



2025年6月21日，史偉莎集團於香港九龍東皇冠假日酒店舉行2025年度週年晚宴。今年主題是「堅毅向前，大我為先」，筵開40多席，聚集史偉莎集團於大中華區包括華北、華西、華東、華南各區分的同事，也包括台灣、新加坡以及馬來西亞等同事，當然香港同事亦盡地主之誼，精心設計晚宴前的遊戲攤位、打卡點，以至晚宴環境及宴會中的集團分享、表演、員工頒獎內容。



CEO Talk — 社會棟樑，逆境自強

撰稿 | 香港助理市場推廣經理 何廣聰 Kenny

2025年6月9日，史偉莎集團主席林浩宏先生應邀出席由BNI Empire舉辦的「社會棟樑，逆境自強」分享會，與在場觀眾分享創業心得、經營理念、核心、哲學和體制，以及推廣「永遠創業，不斷創新」、「企業強、員工富、善循環」等發展目標，向著建立一間行業亞洲第一公司以及在中國人的領土，建立一個中國人衛生及蟲控行業品牌邁進。



台灣業務交流會

撰稿 | 台南業務部經理 洪永志 Wade

2025年5月7日，一年一度的盛事台灣業務交流會於高雄登場。全台的業務菁英齊聚一堂相互交流，分享心得。最重要是透過交流會，可彼此認識及熟悉各區夥伴。雖然各區狀況不同透過此次會議也能多方了解運作模式感受氛圍及凝聚向心力。

各區業務主管報告分析各區數據、遇到的問題，以及幾位業務夥伴上台分享，他們都是深藏不露高手。當中，蔡總監彙整年度前後期總業績讓全台業務夥伴了解全年業績，哪些地方不足待改善與明年度總目標、調整及競賽活動方案。最後由台灣區域總監余永堅先生作總結並頒發年度競賽活動優秀夥伴獎項。



華東地區技術線上線下交流培訓

撰稿 | 杭州地區總經理 覃莉

前幾年不出門不見面，給各行各業提供了一個特別方便快捷的互聯網學習，工作及開會的好平台，線上交流或課程給我們在忙碌的工作開通了很多的快捷通道。雖然人不到場，知識還是同樣能穿梭各地。公司發展迅速，技能需求專業能力也需要同步提升成長，如何在目前超快節奏，業務覆蓋率擴散的情況下高效集中培訓呢？史偉莎網路無形穿梭各地的線上學習/線上線下結合訓練/線上課程透過系列安排，比如華東區定期的專業知識訓練線上線下同步進行，同事們展開熱烈的討論，溝通完全無障礙。另一個例子是人力資源部組織的SOP的競賽評估，保障工作需求。最近一期的SOP的競賽考核中同時也嘉獎了人材之表現時刻予以表現及肯定，給優秀的考生還頒發了相應的獎金。看到得獎名單有不同地區不同組別的同事，也更激發了其他同事進步的熱情。培訓令人才與公司一同進步，一同成長！



南寧精英會活動

撰稿 | 南寧高級營運文員 馮麗秋

春來了、花開了、人又相逢。2025年3月6日，在南寧精英會的辛勞組織下同事們參與了插花活動。會議室臨時變成花香四溢的插花室，現場有洋牡丹、滿天星、洋桔梗等多種顏色艷麗的花朵與綠植在同事的手中自由搭配組合，自己完成的同時還不忘給其他同事指導插花技巧。

雖然不是每位同事都懂插花，每個人的親手實踐，將一朵朵鮮花、一片片綠葉組合在一起，創作出了各具特色的插花作品。這次活動讓同事臉上的笑容比花兒還要燦爛，也就是春天與相聚帶給我們的生命。



聚力突破，共啟華南發展新篇

撰稿 | 華南區高級總經理 薛冬冬

2025年7月28日，史偉莎集團第13屆華南區銷售交流會在廣西賀州黃姚古鎮順利舉辦。本次交流會匯聚了華南各城市的銷售精英，大家在此總結過往業績，共同規劃未來發展方向，為下半年的業績衝刺積蓄力量。

本次交流會由南寧銷售副經理陳繼榮先生主持，交流會內容很充實：

- 華南區區域總監吳楚堅先生率先進行《新簽業績回顧與分析》分享，他用詳實的數據和深入的分析，讓大家清晰了解到過往的成績與不足，為新階段的發力明確了方向
- 宏安董事高爽先生對《史偉莎增長策略回顧》進行了深度解讀。他結合集團的整體發展態勢，為區域發展確定了堅實的戰略基點
- 史偉莎董事Cassie分享《深耕客戶，獲取生意》，她闡述了客戶價值深挖對於業績持續增長的重要性，讓大家深刻認識到只有牢牢抓住客戶，才能在市場中站穩腳跟
- 市場部總監Annie帶來《落地關鍵：市場與銷售的「黃金配合」》分享，她詳細分析了市場與銷售部門在工作中的各個銜接點，提出了一系列高效協同的方法
- 人力資源經理Annie則以《銷售人才培養123》為主題，講解了人才梯隊建設的體系和賦能機制，強調了人才對於團隊發展的核心作用

「銷售新勢力」環節備受關注，深圳的陳朝旺、福州的黃引、清遠的羅田多三位優秀一線代表分別分享經驗。講述「新起點新挑戰」、「上下同欲者勝」及「夯實基礎，穩步前進」三大主題，他們的分享充滿了實戰智慧，讓在場的同仁們深受啟發。新導師帶訓機制分享將首日會議推向高潮。深圳導師組與廣州導師組分別登台，介紹了各自創新性的導師帶教模式。這些實踐案例為其他團隊提供了寶貴的借鑑，有助於加速新人成長，增強團隊戰鬥力。

會議次日，全體參會人員來到千年黃姚古鎮。大家漫步在古鎮中，有的駐足欣賞古老的建築，有的在溪邊閒聊，有的則一起品嚐當地的特色小吃。在這輕鬆愜意的氛圍裡，大家放下了工作的緊張，深入交流著生活和工作中的趣事，彼此之間的情誼更加深厚。這次古鎮之行，不僅讓大家領略了自然與人文之美，也為後續的工作積攢了新的活力。相信在未來的日子裡，他們必將以飽滿的熱情和堅定的決心，聚力突破，開啟史偉莎華南區業績增長的嶄新篇章。



應邀分享《用數位化撬動服務管理——智慧應用實踐》

撰稿 | 佛山地區總經理 李觀發

2025年7月11日，佛山市環衛清潔產業協會隆重舉辦了以「科技賦能，新質發展」為主題的十二週年慶典暨就職典禮。活動匯集了300餘位業界菁英、政府領導代表、大灣區同行協會代表等，共同見證了這一榮耀時刻。下午的科技主題分享與晚上的就職典禮活動，精彩紛呈，展現了環衛清潔產業的創新活力與灣區凝聚力。佛山史偉莎受邀參加並分享了《用數位化撬動服務管理——智慧應用實踐》內容，一起探討數位時代下生活服務的智慧管理。



蓉城聚力啟新程：成都史偉莎與馬氏兄弟舉辦首次線下團建融合交流會

撰稿 | 成都技術主管 鄧文武

2025年6月29日，一個鐫刻著融合印記的日子。清晨的傾盆大雨一掃蓉城夏日的暑熱，更似為這場盛會奏響序曲。來自成都史偉莎與成都馬氏兄弟團隊成員，滿懷期待與熱忱，齊聚風景秀麗的龍泉山，共同見證並參與雙方團隊的首次線下團建融合交流活動。

華西北區高級總經理蘇毅先生與成都地區總經理孫雁飛先生先後登台致辭。蘇總闡述了公司管理層推動成都史偉莎與馬氏兄弟深度融合的堅定決心，指明了融合發展的戰略方向；孫總則立足本地，滿懷信心地展望了融合後團隊在區域市場協同增效、共拓新局的廣闊前景。為深化互動、增進情誼，精心設計的團隊互動環節緊隨其後，包括考驗默契與觀察、活力與協作等活動。

此次意義非凡的團建融合交流活動，不僅為雙方團隊成員搭建了高效溝通的橋樑，更在輕鬆愉快的氛圍中顯著增進了彼此了解與信任，為加速整體融合進程、凝聚團隊合力奠定了堅實基礎。這堅實的一步，正是朝著實現集團公司宏偉戰略目標邁出的關鍵步伐。未來，融合後的新團隊必將攜手共進，在蓉城市場續寫輝煌篇章。



創善的循環 — 養老院消殺活動

撰稿 | 南京營運 李蓉

慈善，不需要過多的豪言壯語，不需要一句句空頭口號，只需要一個個發自內心的慈善之舉。2025年5月25日，南京精英會所有成員，背著載有滅蟲工具的背包，手拎「愛的禮物」前往「家和護理中心養老院」，開展了一場愛的消殺活動。

家和護理中心的左院長帶著我們參觀了養老院的房間和餐廳，然後我們就開始分頭行動啦。技術員不怕髒，不怕累，用專業的技能 and 敬業的態度，跪在地上檢查餐廳和房間的每個角落。

我們伸出慈善之手，幫忙有需要的養老院，解決他們的蟲害問題，他們也伸出慈善之手，幫忙那些需要幫忙的老人。史偉莎人正在用行動去實行這個「善的循環」。



廣州精英會活動

撰稿 | 廣州高級品檢員 阮劍鋒

炎炎夏日的開啟，象徵著新開始與希望，讓我們用行動把大家燃燒起來，讓這份活力和希望，2025年7月6日，在黃埔軍校附近的江邊燒烤場，舉辦一場興趣野炊盛會，給大家感受廣州史偉莎的幸福感。

當天活動中，邀請了各位同事們帶上自己製作的美味佳餚，有開胃涼菜、家鄉小炒、甜品布丁，還有我們地區各經理現場烹調美食和糖水，一場豐盛美食活盛宴在熱情中開啟，在享受家常便飯的同時，對吃無法抗拒的肯定就是燒烤，生蠔、大蝦、肉串、雞翅都是不可錯過的環節，香味不斷吸引周邊夏令營的小朋友，美食的誘惑，不分天時地利，吃是一種快樂，一種幸福感。通過這次精英會活動，增長同事之間的感情之餘，帶來的歡笑，感染周圍的人群，放下城市中的忙碌，開心享受充滿活力的夏日之愛。



史偉莎集團 | 旗下品牌



LBS Hygiene 史偉莎

提供全面衛生解決方案，包括洗手間衛生、商業及家居滅蟲、化糞池、沙井及污水處理服務，更提供紙類及垃圾袋、清潔劑及一眾手部清潔及消毒產品，成為您的衛生專家



LBS Air Purification Services 史偉莎空氣淨化服務

採用納米空氣觸媒及等離子納米空氣淨化機，捕捉空氣中的污染物，包括甲醛、揮發性有機化合物、臭味、細菌、病毒等，迅速分解並轉化為二氧化碳及水分等無害物質，保障客戶健康



LBS Refreshment Services 卓宏飲品服務

多元化飲用水機，齊備活性碳濾芯過濾、Firewall™紫外線除菌淨水及BioCote®抗菌銀離子保護層，更榮獲ISO9001、WRAS、NSF/ANSI 53、55A&B及P231等多項國際標準，讓客戶能時刻享用清純優質的飲用水



LBS Commercial Kitchen Cleaning 史偉莎廚房清潔服務

使用專業的清潔劑，清潔抽油煙機系統內外、過濾網及抽油煙機與煮食爐之間的可見牆壁，既環保又安全，亦大大節省清潔時間，信心保證



Puriscent 飄盈香

運用不同種類的香氣配合傳遞系統，為客戶營造出獨有的品牌形象，增強消費者對品牌的聯想及有助提升品牌價值



BioCycle 生機源

全港首間蟲害管理公司獲得ISO14001和ISO9001國際認證，使用獨家擁有的保而剋®環保滅蟲產品；亦是心居康™白蟻族群滅治系統在香港首席授權營運商，為高端客戶提供安全、環保、專業和個人化的蟲害及白蟻管理服務



BioKill 保而剋

保而剋®的滅蟲產品採用瑞士配方生產，具有預防作用，對人類及溫血科動物安全，並且已獲得香港漁農自然護理署豁免“毒藥”標籤，是天然降解及環保的滅蟲產品

nd

BioCycle Air Conditioner Energizing Service 生機源專業清洗

採用由澳洲 HydroKleen 創新技術及設備，已獲得澳洲國家哮喘協會認可。提供空調系統的潔淨、消毒及保養等服務，經潔淨後，空調內的污垢及微生物幾乎可清除，同時減少害蟲滋生，讓您擁有清新健康的空氣



HKWS 香港潔淨水

香港最具規模專業濾水產品及水質管理服務公司之一，為多個美韓水質管理品牌中港澳地區獨家總代理，專門銷售及批發優質濾水產品，並提供潔淨水管服務，採用專利施工方法為香港住宅，商業及政府部門提供專業清洗水管服務



Renaud Air 蔚諾空氣

提供市場上最先進的空氣淨化產品，讓客戶免受室內污染物、雜質及過敏原的危害，更提供有限終身保修及最佳的客戶服務



LBS Smart Technology 史偉莎智能科技

致力於研究清潔衛生業務結合「物聯網」及「人工智能」等科技的可能性，讓衛生服務發展推向全面智能化，助您維持環境衛生，保障用家健康



Mars Brothers Technology 馬氏兄弟科技

國家級高新技術企業，專注於「城市有害生物防治服務」（PCO）領域，同時具備《全國有害生物防治服務機構A級資質》及《北京市有害生物防治服務機構A級資質》、上海、廣州、重慶等多個地方性有害生物防治企業資質。馬氏兄弟是全國性且以技術為導向的城市有害生物治理企業，服務範圍涵蓋國內主要地區，對於各種類型環境、客戶及常見及偶發蟲害有很強的管理能力



Mingjie Pest Management 敏捷有害生物防治

專業的PCO有害生物防治服務機構，針對工廠、辦公室、飯店、醫院以及食品加工倉庫等大型企業提供專業蟲害解決方案以及完善的服務報告系統



Perfection Pest Management

創立以來持續穩定增長，已成為馬來西亞有害生物防治領域的佼佼者。公司不僅獲得了馬來西亞農業部農藥委員會的正式註冊與批准，成為持牌蟲害防治運營商（PCO）。目前，公司的服務範圍已覆蓋吉隆坡、馬六甲等七大聯邦直轄區或主要行政州，以及150個行政區，為超過30萬戶家庭用戶和10萬家商業用戶提供了卓越的服務，並贏得了廣泛讚譽。此外，公司也榮獲了包括亞洲誠信企業大獎在內的多項殊榮，彰顯了其在行業的領先地位



Organiks 歐科環保科技

一家業界知名的滅蟲環保管理公司，專門為客戶提供一系列專業顧問與專案管理服務。透過多年的產業深耕，歐科憑藉專業的技術實力、高效的服務體系以及對客戶需求的深刻理解，贏得了市場的廣泛讚譽，為保護公共衛生環境、促進生態平衡做出了卓越的貢獻





史偉莎集團專屬職業培訓講師，曾擔任北京有害生物防制員協會客座培訓師；17年綜合蟲害管理（IPM）經驗，精通IPM的全場景運用及多種審核及認證體系解析與落地；主研「衛生蟲害防制技術」，為多行業提供蟲控整體解決方案。

營造良好的 「情緒價值」

餐飲行業正在從「流量戰爭」進入「留量戰爭」，沒有複購的餐廳就像沒有根的樹，再茂盛也會倒下。根據「馬斯洛需求層次理論」，當前餐飲市場，顧客已經進入了「自我實現需求」層次，也就是大眾關注的「情感需求」湧現的階段。在這一階段，餐飲正迎來以「情感鏈接」為競爭力的發展時期。實現「身舒暢」（體感舒適、環境安全、優質配料、產品美味、選擇多元），「心自在」（輕鬆、愉悅、安寧與自在）的氛圍體驗，創造安全舒心的社交體驗，並努力踐行和推進健康、陽光、透明的餐飲空間體驗。

在筆者看來性價比、質價比、心價比，這些價格與超值服務，就是客戶的滿意度，豐田公司曾定義製造業生產過程中不會產生價值的七種浪費——過度生產浪費、等待浪費、搬運浪費、加工浪費、庫存浪費、操作浪費、不良品浪費，同樣適用於餐飲環境。為了持續營造良好的「情緒價值」，避免浪費，我們可以做些什麼呢？

1. 供應鏈的全流程蟲害管理 ▶

蟲害作為生物，生命活動不會偏居一地一域，它們的活動往往具有動態特性，因此蟲害的管理也需要動態管理，僅僅關注單一環節的蟲害情況，很難把控整體的蟲害風險，也就很難給顧客帶來身心愉悅的消費體驗，具體我們把如下多個環節納入蟲情蟲態的管控環節。

- ✓ **原物料的採購**是食品質量管控的關鍵起點，良好原物料的穩定性一旦被破壞，食品安全將無從保障。
- ✓ **原物料的驗收**是對所有進入餐廳的物品進行質量把關，防止蟲害及不良品進入加工環節。



- ✓ **儲存環節** 遵從「FIFO」原則，即「先進先出」原則，同時關注原物料儲存過程中蟲害的混入和滋生風險，從而避免食材的浪費，如物品隔離存儲的規範、溫濕度的控制等。
- ✓ **加工環節** 的良好操作規範是保證食品安全的重要環節，如施行「5S」管理標準；通過設置物理屏障減少害蟲入侵途徑；採用封閉式操作方式，確保加工環境與外界有效隔離，避免蟲害的入侵；定期對設備底部、牆角等易忽略區域進行深度清潔，消除害蟲滋生條件。餐飲加工環境維持高標準衛生環境，可以從源頭減少蟲害滋生環境，有效預防食品交叉污染風險；在蟲控的過程中，優先採用粘捕器等物理方式控制蟲害風險，不依賴化學品控制。
- ✓ **消費環節** 的蟲害情況直接影響顧客的消費體驗，蟲害的管理需要考慮餐廳外部環境的蟲害密度對餐廳的影響以及餐廳本身因隱蔽裝修帶來的蟲害藏匿問題和隱蔽位置因衛生清潔不良所帶來的蟲害滋生問題。



2. 科技賦能蟲害管理 ▶

輕量化投資的門店模式，將會進一步帶動千店萬店品牌出現，在這樣的發展下，只有強化管控，才能打破快加盟弱管控的桎梏。運用智能化的監測技術以及數字化管理系統，動態監測並集中展示蟲情蟲態，賦能管理團隊，自動預警蟲害的發生，設定響應機制，確保在發現異常情況時能夠迅速通知相關人員，並採取相應措施，降低蟲害風險。



3. 深度清潔 ▶

廳面、衛生間、廚房及隔油池的深度清潔服務，可有效減少細菌與病毒的滋生環境、減少黴菌對人體呼吸道的危害以及清潔不當引發的交叉污染風險。通過對清潔劑的精準選用，保障不同污垢類型，如有機污垢、無機污垢、黴菌等微生物的有效清潔。通過對清潔工具分色管理以及乾濕區域分離的方式避免交叉污染。通過使用酵素產品達到較長週期的抑菌防黴效果，通過在有限空間（如衛生間等）設置香噴機為環境增香抑臭。



4. 空間香薰 ▶

「香薰」可以營造愉悅自然的就餐環境。通過多樣的香型，如茶香調、花香調、木香調、海洋香調等，不同場景的香薰機安裝方式以及擴香方案，將客戶情感與香味聯繫一起，產生正面的回憶和難忘的消費印象。

5. 空氣治理 ▶

空氣治理不僅是餐廳基礎衛生管理的延伸，更是連接食品安全、顧客體驗、員工健康與品牌價值的核心環節。通過科學調控空氣質量（如除塵、淨化殺菌、異味控制、無霧加濕），餐廳能夠實現「合規經營+顧客滿意+員工關懷+品牌增值」的多重目標，為可持續發展提供堅實保障。



獨樂樂不如眾樂樂

「眾·樂樂」回贈計劃與 Pure4U 寵物清潔劑： 互動銷售與全新清潔品牌

撰稿 | 瀛峰有限公司
業務發展主任
陳韻明

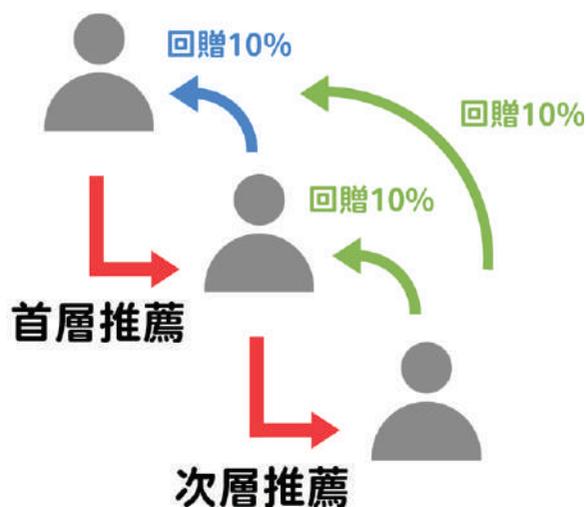


「眾·樂樂」回贈計劃：重塑消費新模式

在數碼化浪潮下，消費行為正由單向購買轉為互動參與的模式。瀛峰有限公司洞察這個趨勢，推出「眾·樂樂」回贈計劃，旨在將傳統銷售渠道成本轉化為對推薦者實質回饋，打造「分享越多，回報越大」的消費模式。此計劃以「共同成長」為核心理念，減低依賴實體渠道的框架，轉為鼓勵用戶參與，回饋創造價值的推薦者。

有別於現存的網店推薦回贈積分，「眾·樂樂」採用多層次獎勵機制，提供實際現金回贈給推薦者。首層推薦獎勵讓會員推薦朋友購買產品時，可獲該名朋友消費金額10%的獎勵金。若朋友再推薦下一位購買，兩人均可分別獲得消費金額10%的獎勵。

瀛峰期望透過「眾·樂樂」，將傳統買賣關係升級為價值共創的夥伴關係，以互動的銷售模式，讓品牌與消費者共同成長，實現消費者、推薦者與品牌的三贏局面。



Pure4U 寵物專用清潔劑：毛孩家居衛生的守護者

隨著寵物成為現代家庭的重要成員，市場對安全、有效的寵物清潔用品需求日益增長。瀛峰推出新產品Pure4U寵物專用清潔劑，Pure4U以「人畜安全」為設計理念，採用食品級成分，無化害、無刺激，確保即使寵物接觸也不會造成傷害，特別適合有貓狗的家庭使用。Pure4U清潔劑能有效分解異味、消毒、抑制細菌滋生，同時保持環境清新。其溫和配方，適用於寵物用品及家居表面清潔，提供方便而全面的清潔方案。



瀛峰有限公司將會把不同品牌的產品加入「眾·樂樂」計劃下，當中Pure4U更是這個互動銷售計劃的頭炮。瀛峰有限公司有信心在互動銷售模式下，與大家共創一番新里程！



瀛峰有限公司主要銷售對象為連鎖式超級市場、百貨公司及藥房等，提供對人及溫血寵物安全的家用滅蟲產品，包括瑞士品牌保而剋 BioKill。未來，瀛峰有限公司會發展全新安全清潔品牌Pure4U，提供無化害、無刺激的清潔產品。

蟲蟲特攻

螞蟻



鍾錦華

生機源(香港)有限公司
客戶服務副經理
擁有多年的滅蟲實戰經驗

Youtube:

少蟲生活 Pest3Living



今期和大家介紹其中一種夏季最常見的昆蟲——螞蟻。

全球已知的螞蟻品種超過12000種。其中法老蟻 (Pharaoh ant)，黑頭慌蟻 (Ghost ant)，木匠蟻 (Carpenter ant) 等等也是會入侵家居的品種。牠們雖然不會對人類做成太大的危害，但由於牠們的數量往往非常龐大，會對我們做成不必要的滋擾。

生態：

螞蟻種類繁多，但大多都有以下共通點。螞蟻是完全變態昆蟲，要經過卵、幼蟲、蛹等階段才能長大為成蟲。牠們也是地球常見的社會性昆蟲之一，分工明確。分別有雄蟻、蟻后、工蟻等角色。雄蟻負責和蟻后交配，交配後一段時間就會死亡。蟻后負責生產幼蟲。工蟻負責覓食，照顧幼蟲，保衛等日常工作。部份品種的工蟻可以抬起超過自身50倍重量的物品/食物。牠們可以透過費洛蒙溝通和組織群體行動。牠們進入住宅後會尋找食物，若找到目標，其他同伴會沿著特定的費洛蒙路線前往，有時還會築巢於電器、牆身縫隙等隱蔽位。

入侵方式：

1. 直接進入：螞蟻大多數是由外部入侵，例如經窗戶、大門表面直接爬入。又或者經建築物外牆裂縫進入大廈結構內部，再經單位內的裂縫入侵，例如牆身裂縫、牆身電插座接口、電線槽地方走出。
2. 物品引入：螞蟻可經物品帶入單位內。例如盆栽。如果一些盆栽在入屋前已被感染或其泥土未有處理好，也有可能把螞蟻帶入家中。

危害：

螞蟻會對人類造成滋擾、食物污染等問題，更甚者有部分品種，例如入侵紅火蟻，還會有攻擊性和咬人，令人類造成過敏反應。

控制：

1. 環境改善：

減少食物源頭和誘因：螞蟻通常喜愛有糖份和蛋白質的食物，例如食物殘渣。因此，保持家中整潔，及時清理食物殘渣；調味料（如醬油）使用完後，瓶口要清理乾淨並蓋好；保持垃圾筒蓋緊；切勿留下開封食物過夜等，能有效減少螞蟻入侵的誘因。

2. 物理防治：

堵塞漏洞：我們可以花一點時間跟蹤螞蟻的活動路線，嘗試確認牠們是從那裡進入，萬一發現相關裂縫或孔洞，用物料進行修補，可直接阻擋牠們進入家居。另外，定期對家居進行檢查，修補所有牆身裂縫與縫隙也可減少螞蟻入侵的機會。

檢查帶進屋的物品：如要添置植物、家具等，在帶入屋前請先檢查物品上有沒有螞蟻活動，或有沒有螞蟻躲藏在內，這可以避免將蟻巢一併帶入家居。

3. 化學防治：

滅蟲劑：適當地在螞蟻的活動範圍和已知的入侵源頭位置定期噴灑安全環保殺蟲水，例如BioKill滅蟲劑，能有效殺滅螞蟻和提供預防作用。當螞蟻在已噴藥的表面爬行時，藥力會進入牠們的體內破壞牠們的中樞神經繼而造成死亡。

螞蟻藥餌：在螞蟻活動的範圍，放置螞蟻藥餌，讓工蟻帶回蟻巢，以達致殺滅牠們的巢穴。



如果問題嚴重，建議尋找專業的滅蟲公司提供意見和處理方案。



LBSS

史偉莎

Phi

哲學

Philosophy

我們的願景

- 成為亞洲第一衛生及蟲控公司

我們的共同使命

- 保障健康，潔淨世界
- 幫助員工成材及發展
- 超越客人期望

我們 > 我

- 團隊利益 > 個人利益：
看清全局，找到最好出路，
看到別人的感受及需要
- 部門利益 > 個人利益：
團隊力量使個人的理想和
能力變大
- 公司利益 > 部門利益：
我們成功，我才更成功



願景與使命

團隊力量



“5”Rs 關顧人材理念

- 尊重公司最重要的資產 - 人材，必須珍惜及關注
- 認同人材之表現，時刻予以表揚及肯定
- 嘉獎人材之貢獻，以分享共同努力之成果
- 培訓令人材與公司一同進步，一同成長
- 前景使人材與公司團結一致，共創未來

“5”道

- 相處之道 - 坦誠
- 用人之道 - 信任
- 管理之道 - 溝通
- 業務之道 - 累積
- 生意之道 - 堅持

“5”核心價值

- 顧客第一，員工第二，股東第三
- 人無我有，人有我優
- 成就自己，必先成就別人
- 先捨而後得
- 種因忘果



人材專訪

當你堅持不住時 再堅持一下！

「一旦決定好職業，就必須全心投入工作。愛自己的工作，窮己所能磨練技能，這就是我的堅持」。這是華南區KA高級技術服務經理唐文明Michael的理念。自大學畢業開始，他就踏入PCO這個行業，也在踐行自己的道，堅持讓他認識了很多的同行友人，也積累了很多行業的經驗和知識，也從一個行業小白，成長為可以培訓他人、可以用專業打動客戶的「專家」。



華南區
KA高級技術服務經理

唐文明 Michael

猶記得在進入史偉莎之前，華南區區域總監吳楚堅先生跟Michael面談，隨即被一句話動容了：「史偉莎有很多超過10年的員工，員工是公司的財富，所以公司也會回饋員工」。就像史偉莎集團主席林浩宏先生常說的吸引力法則，Michael也被史偉莎的文化吸引並成為了一名史偉莎人。

Michael剛進入公司，分管佛山和東莞兩個城市，也在這個階段認識了華南各個城市的兄弟姐妹們，也了解到史偉莎地推板塊的特點與不同，也為2024年4月開始籌備KA團隊搭建了一個橋樑。他對地推的了解以及對KA板塊的熟悉，也能更好地支撐公司業務發展以及跨團隊的交流。

當說到當初加入史偉莎時，Michael憶述說：「華南KA團隊的建立確實算是一個天崩開局，沒有標準的體系流程，沒有明確的團隊分工，甚至華南的KA團隊人也是從零開始搭建。」人數從0到現在40+，期間經歷跌跌撞撞，可幸的是那時候史偉莎集團中國內地及東南亞首席營運官饒永康先生鼓勵Michael說：「華南KA團隊發展前期的進程確實艱難，集團也在想辦法解決現在的困難，如果還有苦難，可以找我商討。」Michael表示很感恩饒生在發展前期的鼓勵、信任和支持，即便在困難的時候也能更有力量前行，也一直在支持華南KA團隊業務的增長。



團隊的穩定發展也都離不開同事們的信任、支持，這些都是靠坦誠的待人贏得的，這就是所謂「以誠感人者，人亦誠而應」。KA團隊的起步可謂舉步維艱，很多支持沒辦法迅速給到，系統也有諸多問題待為完善。另外，由於一開始團隊人員並不多，Michael需身兼數職，兼管技術、營運、倉庫、採購、對賬等工作。有見及此，華南區區域總監吳楚堅先生也調度了總監助理來幫忙，他們基本全職在幫忙處理KA團隊事務，很多營運過程中的困難和阻力也幫忙打破，感恩吳生在這前行路上每一步的托舉。這個最痛苦的階段，也確實印證了「不是看見希望才堅持，而是堅持了才能看見希望！」Michael真心感恩這期間所有幫助度過的同事們。

隨著近年併購公司的加入，KA團隊的規模將會是越來越大，華南的整體規模也會越來越大，不再是單兵作戰，有句話說「一個人可以走的快，但一群志同道合的人可以走得更遠！」Michael及其管理的團隊現在就是跟集團的大部隊，朝著共有的目標前行，這也是「我們大於的我」的展現。

人材專訪

在細小善舉中成長

在團隊互信中前行

兩年前因為「吸引力法則」，趙志宏Stanley加入到史偉莎這個大家庭。他帶著豐富的行業經驗，加上集團內部培養，現晉升成為史偉莎集團KA業務總監。他帶著使命搭建及帶領KA團隊、同步協助併購公司的融合，以及團隊新生力量的培養。



集團KA業務總監

趙志宏 Stanley

加入史偉莎後，Stanley在管理業務及團隊中收穫很多歷練及成長的力量，不斷體會到之前的人生座右銘「每一個細小的善舉，都是一次自我的改變」的含義，正是與集團「種因忘果」和「5” Rs」的理念吻合，那些看似微不足道的付出與堅持，讓他不斷蛻變，在點亮他人之時，他自己也被照亮。

當訪問及在“5”道中，哪一道對Stanley體會最深，他表示是相處之道——坦誠：「我特別珍視『坦誠』的價值。坦誠不是簡單的直率，而是一種建立在相互尊重基礎上的真誠溝通。在史偉莎工作經歷中，我曾經與一位同事在項目方向上產生了嚴重分歧，按照以往的做法，可能會選擇回避衝突，但這次我決定嘗試坦誠溝通。我主動約他喝咖啡，開誠佈公地分享了我的擔憂和想法，同時也真誠地傾聽他的觀點。令我驚喜的是，這次坦誠的交流不僅化解了我們的分歧，還激發出了更好的解決方案。」各自的想法本來就是都有其合理性，只是角度不同而已。Stanley通過坦誠的溝通，不僅找到了最優方案，還建立起了更深厚的信任關係。這次經歷讓他明白，坦誠是化解誤會、促進協作的最佳途徑。



另外，Stanley在KA業務拓展中也體會到「堅持和積累」。KA的客戶多層和多人決策的屬性，導致先天性開發週期較長，需要專業的KA人員的用心，長年累月對客戶需求的摸索，以及競爭對手策略的分析，從而能在合適的時機精準切入。Stanley憶述說：「早些年開拓市場時，跟一個客戶長達兩年遲遲不能成交，轉折點卻出現在一次行業展會上！偶然機會下遇到這個客戶的決策人，由於之前的長期堅持和積累，我對他們的業務需求非常了解，傾談後他拋出現有供應商合作的痛點，於是我把握了這個難得的機會，給到對應的解決方案，最終就是這次的偶遇交流而促成了合作，而且這個客戶後來成為了我們最穩定的合作夥伴之一，並且還會把我介紹給他的資源圈內的其他客戶。」堅持不是盲目的固執，而是在明確目標基礎上的持續努力。很多時候，成功就在堅持的最後一刻，今年不成，我們明年接著來。

我們>我，字面上看似容易，但真正的含義就是當我們真正依賴這個理念來產生決策及行動時，我們才是真正的理解。而這個團隊利益永遠大於個人利益的理念已經深深融入到Stanley的工作哲學裡。Stanley細緻陳述：「集團希望我把史偉莎的KA團隊、馬氏兄弟的KA團隊，以及併購其他公司時的KA團隊，這三方都能很好的融合，在這個過程中，我不僅學到了新的業務知識，更重要的是體會到了為集體目標共同努力的成就感。當看到整個部門因為我們的付出而取得突破時，那種喜悅遠遠超過了個人成就帶來的滿足感。」

展望未來，Stanley希望繼續與團隊一起，在細微之處踐行善念，用坦誠建立連接，以信任釋放潛能，靠積累夯實能力，以堅持跨越阻礙。當真正把團隊放在首位，每一步前行，就都有了意義。

創善的循環

史偉莎慈善基金由2013年成立後，啟發了史偉莎人的向善心，透過圓桌會和各地精英會的推廣，舉辦了多項愛心募捐和籌款活動，冀能幫助更多有需要的人。各地區同事們更自發組織和參與不同的公益活動，大家攜手行善，讓善的力量不斷壯大。在2020年更創立慈善分，啟動同事善的循環，只要努力工作就等於行善，工作越出色幫助的人就越多，行善便越多。



史偉莎慈善基金會獎學金及助學金頒獎禮

撰稿 | 香港助理市場推廣經理 何廣聰 Kenny

在2024年史偉莎集團週年晚宴中，史偉莎集團副主席林卓儀小姐宣布，史偉莎慈善基金會設立獎學金及助學金計劃，關顧史偉莎人子女的發展，期望將「善循環」的意義傳承下一代，培育各史偉莎人及其子女「利他」及「感恩」的精神。

今年2025年史偉莎集團週年晚宴中進行了第一屆獎學金及助學金頒獎禮，經各項遴選包括自述、成績、操行、課外活動參與及貢獻，以及該校校長院長等評價，最終有11位得獎者成功獲取獎學金及助學金，並蒞臨晚宴現場領獎及接受大家的祝賀。

得獎者:



何嘉鳴小姐



周泓匡先生



梁愷樞小姐



朱諾誼小姐



楊海先生



邢智淇先生



葉建廷先生



曾浩輝先生



曾彥熹小姐



王季麟雅小姐 (由季芳小姐代領)



黃雯霞小姐 (由鄭德利小姐代領)



圓桌會通訊

撰稿 | 第13屆圓桌會副會長
黃樂照

今年是史偉莎圓桌會成立第13屆了，圓桌會成員始終堅守傳承集團理念。今年我們搭建起一個充滿活力的理念分享平台，把理念傳遞到我們每一位史偉莎人。在這裡，來自五湖四海的史偉莎人暢所欲言，交流經驗，碰撞思想火花，共同探討卓越服務與持續成長之道。這份持續的互動，是史偉莎人團結協作、追求卓越精神的生動體現。

與此同時，史偉莎慈善基金會的善行溫暖始終與我們相伴。今年，基金會精心籌劃並成功舉辦了意義非凡的「員工子女助學金與獎學金」計劃。這不僅僅是一份物質的資助，更是集團對員工家庭深切的關懷和對下一代成長成才的殷切期望。尤為令人感動的是，在不久前萬眾矚目的香港年會上，我們特別邀請了部分獲獎員工子女代表登上舞台，在全體同仁的見證下接受了這份榮譽。那一刻，台上閃耀的是孩子們純真的笑容與未來的希望，台下凝聚的是全體史偉莎大家庭的自豪與溫暖。



圓桌會，匯聚智慧，驅動進步；慈善基金會，播撒愛心，傳遞溫情。這兩者相輔相成，正是史偉莎「以人為本、回饋社會」核心價值的完美詮釋。展望未來，讓我們繼續攜手同行，在思想的交流中激發創新，在關愛的傳遞中凝聚力量，共同書寫史偉莎更加輝煌、更有溫度的明天！





王耀海 Chris

香港關顧人材及行政部經理

由心出發

一句讚賞，照亮每一個角落 客戶的肯定，是前線英雄最大的動力

在史偉莎集團，我們深信「成就自己，必先成就別人」。每天，我們的前線同事都在默默守護環境衛生，無論是洗手間管理、滅蟲服務、廚房清潔還是環保項目，他們都以專業、細心和熱誠，為客戶創造潔淨、安全的空間。

而客戶的一句「謝謝你」，一個微笑，甚至一封簡短的感謝電郵，對他們來說，不只是讚賞或鼓勵，更是推動他們持續進步的力量。

為什麼客戶的讚賞如此重要？

在史偉莎，我們以「5R關懷人才理念」為核心，重視每一位同事的成長與價值。而客戶的讚賞，正是這理念的具體實踐的方法。透過「讚賞」：

1. 提升工作動力與歸屬感

當客戶說出「洗手間好乾淨，辛苦你了！」，我們的同事會感受到自己的付出被認同，這份歸屬感讓他們更投入工作。

2. 激發專業追求與進步

客戶的具體讚賞，例如「滅蟲後真的沒再見到蟑螂」，會鼓勵同事更細心、更主動地改善細節，追求卓越。

3. 促進正向文化與團隊凝聚力

客戶的讚賞不只影響一位同事，更會在整個團隊中產生正面漣漪，形成互相尊重、嘉許的文化氛圍。

4. 創造雙贏局面

當同事感受到您的肯定，他們會更用心服務，令客戶更滿意。這種良性循環，正是史偉莎「利他」與「感恩」精神的體現。

5. 推動業務穩定與成長

客戶的信任與支持，是我們持續進步的基石。客戶的讚賞不只是鼓勵，更是推動我們服務優化的力量。

「先捨而後得」是史偉莎其中一個重要核心價值。我們深信客戶不吝給予真誠讚賞，同事便能從中獲得成就感與動力，進而提升服務質素，最終讓客戶獲得更優質的體驗，形成良性循環。為達成以上美好願景，史偉莎誠邀客戶一起參與以下「讚賞工程」，與我們一起為前線同事送上鼓勵與掌聲：

1. 真誠與具體的讚賞

譬如說：「阿強負責洗手間消毒，非常細心又有禮。」這樣的具體表達，讓同事真切感受到被肯定。

2. 即時及公開的讚賞

當場一句讚美、填寫意見卡、或發送一封感謝電郵，都能即時傳遞您的心意。

3. 持續互動與鼓勵

讚賞不只是一次性的，而是在每次合作中，持續給予正面回饋，建立長期良好關係。

我們史偉莎每一位前線同事都是守護衛生與健康的英雄，他們的努力值得客戶與我們共同讚揚。讓客戶與我們一起行動，點亮他們的工作旅程，讓他們發熱發光。也將「讚賞」文化照亮每一個角落。

下一次當客戶們感受到潔淨與安心，請不要吝嗇您的讚賞。客戶的一句話，可能就是我們同事今天最溫暖的動力。



人材加盟



李玉生 Sam

台灣區域總監
加盟日期：2025年7月

「選擇加入史偉莎是因為我認同創辦人所強調『種因忘果』、『客戶第一』，以及『永遠創新』的核心理念。在這裡，不只是提供病媒防治，更是以專業守護公共健康，以責任保障食品與生活安全，更以永續態度面對環境挑戰。這樣的價值觀，讓我相信能在這裡不斷成長，同時投入了一份有意義的工作。希望與團隊一起實踐『平凡人成就不平凡』的事業願景，為社會與環境帶來正向影響，同時成為台灣行業第一，助力集團早日達成『亞洲第一蟲控公司』的宏偉目標！」



黃占永 Rambo

高級總經理－東南亞
加盟日期：2025年7月

「能成為史偉莎大家庭的一員，我深感榮幸！剛剛加入，已感受到公司的活力與團結，非常期待與大家攜手創造更多精彩。此前有幸結識林浩宏主席，他的理念『永遠創業』、『種因忘果』、『專注做一件事』，與我過去海外多年的信念高度契合，正是我跳出舒適圈、追求新挑戰時所渴望的跳脫舒適圈、追求新挑戰時所渴望的跳脫舒適圈、追求新挑戰時所渴望的跳脫舒適圈。作為東南亞區高級總經理，我期望將自身經驗融入團隊，齊心突破瓶頸，推動市場拓展，穩步邁向『亞洲第一』的目標！衷心期待與各位多交流，無論工作或生活，建立更深的連結。」



何小玥 Annie

中央團隊市場行銷總監
加盟日期：2025年3月

「加入史偉莎的此刻，對我而言既是延續也是新起點。過去十餘年我深耕市場與品牌等領域，從香港到亞洲，推動多項創新項目與業務增長，參與數位轉型、品牌戰略及跨國項目落地，深刻體會到行銷不僅是數字與聲量的比拼，更是責任與價值的傳遞。『種因忘果』是我始終堅持的信念。在每次市場洞察、活動策劃與客戶溝通中，播下專業、創新與真誠的『因』，方能結出可信、可持續的『果』。我將與團隊並肩推動創新、優化客戶體驗、拓展品牌價值。」



給史偉莎人的寄語

撰稿

台灣區域總監 余永堅 Ernest

當我回首2003年加入史偉莎集團的那一刻，腦海中仍能清晰記得，當時我只是個普通的銷售顧問，懷著對未來的渴望與期待——事業和金錢。那時，我決定投入到這個朝陽行業的衛生管理服務行列，開啟了我職業生涯的新篇章。然而，真正的轉折點來自於2007年，當主席對我說：「開拓台灣市場」。我知道，這將是改變和不平凡的旅程。



2007年8月，我踏上了前往台灣高雄的旅途。異鄉的生活充滿挑戰，從政府的規範到家庭的適應，每一步都讓我倍感疲憊。在這陌生的土地上，孤獨和疑慮時常伴隨著我，但我非常感謝主席當時的信任和始創史偉莎台灣幾位同事的同行，讓我在有喜有憂的日子裡不再孤單。記得有一次，一位同事對我和史偉莎的未來深感懷疑，我們相擁而哭，流下的眼淚讓我更加堅持為什麼去拼，而時間證明了我們能逐一克服挑戰並相伴扶持十八載。

在高雄工作三年多後，我們於2011年進一步計劃收回台北的加盟商，這是由負為盈的機會也是台灣再一次的新挑戰。隨著台北、桃園、台中、台南五個營業所成立，我和台灣同事們逐一建立屏東、嘉義、雲林、新竹等工作站，我也結識了更多和我一起戰鬥的各城市的精英同事。我們在艱難中相互支持，正是這種夥伴堅持至



勝的精神，讓我們的公司成為台灣三大病媒防治公司之一。

今年是我在台灣的第十八年。無數次的挑戰與成就，讓我對這片土地產生無限回憶。我珍惜這段時間所經歷的一切，因為它們塑造了今天的我——史偉莎台灣的始創人和史偉莎台灣的成就。與各位同事的共同努力，讓我們的信念在此生根發芽，我們一直秉持的公司文化——「成就自己，必先成就別人」，在我心中永遠不會改變。



在此，我鼓勵大家，記住每一次的艱辛與困難都是通向成功的基石，與激情與感動伴隨這段旅程。我們每一位都是這段歷程不可或缺的部分，未來史偉莎人的成就也將不斷延續至「亞洲第一」的願景。我將回到自己的家鄉——香港，繼續做自己想做的事情，多用時間陪伴家人。

謝謝大家，讓我們一起迎接更加美好的明天！



小編按：在此誠摯感謝Ernest多年的卓越貢獻，祝福人生新篇章，精彩紛呈



五個月的感悟

撰稿

天津總經理 徐東

自2017年1月加入馬氏兄弟科技（北京）有限公司天津分公司以來，我有幸主導並見證了原馬氏天津分公司團隊與新銷售、新營運團隊的溝通、磨合、融合、蛻變的整個過程。在八年後的2025年3月，同樣的劇目再次上演。某一天，華西北區域總監曾劍恆先生正式通知我，馬氏天津分公司與天津史偉莎合併經營，由我負責管理工作。這個訊息讓我既緊張又激動——緊張的是集團領導給予的信任我是否能勝任，八年後我的心智、腦力、體力是否能接受挑戰；激動的是能與在史偉莎集團主席林浩宏先生及管委會各位領導下的集團全體員工共同迎接PCO市場的挑戰。林主席的《種因忘果》給予我啟發和動力，而史偉莎集團的企業文化更堅定了我迎難而上的信心，接受挑戰、順勢而為，帶領團隊邁向更高目標。

此次整合的本質不是物理疊加，而是化學反應。表面看是客戶池+服務網絡的疊加，實則需打破「資源屬於誰」的思維烙印。團隊會出現「這是史偉莎的客戶」、「那是馬氏的渠道」，在反覆強調「資源屬於未來共同的天津平台」後，才逐漸轉向合力開發增

量市場。真正的整合是讓 $1+1>2$ ，而非爭奪 $1+1=2$ 的存量。優勢互補落地很難，史偉莎的地推模式與馬氏原有的客戶結構差距明顯，初期曾出現「太死板」或「太隨意」。透過交叉派單、聯合培訓及流程優化等舉措，將雙方優勢拆解，讓團隊在實戰中嘗到甜頭。從「我們 vs 他們」到「咱們」，這才是真正的融合、真正的蛻變、真正的發展。

合併如同嫁接，初期需要精心護理，便能結出比原先更豐碩的果實。我深信，憑藉天津史偉莎團隊豐富的經驗與智慧，在集團戰略的指引下，我們定能突破現有格局，在業績上實現新的飛躍。此次整合不僅是一次業務重組，更是一次團隊文化與戰略思維的升級。挑戰固然艱巨，但機遇更為珍貴。在每一次團隊會議、客戶拜訪、流程優化中，天津史偉莎團隊都在書寫這個新天津團隊的未來。相信憑藉我們天津史偉莎整個團隊的經驗和智慧，將推動天津史偉莎在PCO市場中佔據更重要的地位，為集團創造更多價值。



洗手間清潔消毒的工作心得

撰稿

北京技術隊長 李志梅

在史偉莎負責洗手間清潔消毒工作以來，我收穫頗豐。起初，我以為這不過是簡單的打掃，可真正上手後才明白其中大有學問。

這份工作雖平凡，意義卻非凡。洗手間是人們日常頻繁使用的場所，其清潔程度直接影響著大家的生活體驗和健康。每次看到原本雜亂、異味瀰漫的洗手間，在我的努力下變得乾淨整潔、清新宜人，看到使用者露出滿意的笑容，我內心的自豪感油然而生。

在工作中，我也深意識到不斷學習和提升專業技能的重要性。清潔工具的正确使用、清潔液的

合理配比、不同材質表面的清潔方法等，都需要不斷鑽研和實踐。只有掌握了這些專業知識，才能高效且高質量地完成工作。

未來，我會繼續保持熱情，把每一個洗手間都當作自己的作品精心打造。我會不斷學習新的清潔技術和理念，提升服務質量，用專業和專注為大家創造一個更加乾淨、衛生的環境。我相信，在史偉莎的平台上，我能實現自己的價值，讓這份平凡的工作綻放出不一樣的光彩。





九年營運路，與史偉莎共成長

撰稿

北京營運部排版主管 邢立那

時光荏苒，歲月如梭，在史偉莎集團的營運崗位上，我已走過9個年頭。

這九年，「永遠創業，不斷創新」的公司理念，深深融入我的工作日常。作為北京史偉莎的老員工，公司理念是我前行的底氣。隨著市場環境變化，優化排版，提高人效，降低成本，是當下必須推行的工作重點，北京地區作為集團首批試點城市，對我們營運部而言是一個巨大的考驗。我始終堅定支持，因為深知這是公司「永遠創業」的進取體現，只有不斷突破、創新求變，才能讓我們在行業中站穩腳跟。

在變革的過程中，阻力層出不窮，前期因為諸多因素導致溝通斷層，致使技術部同事的工作安排難以推進，同事情緒波動也較大，但我們堅守在「管理之道—溝通」的公司理念下，通過一對一有效溝通，有效幫助我們解決當前困境，保障優化排版工作順利開展下去。同事也從開始的抵觸心理到支持公司決定。從而實現提高人效，降低成本的目標。未來，我會繼續秉持公司理念，以更飽滿的熱情投入工作，為公司發展貢獻更多力量。



大型深度清潔服務項目

撰稿

上海技術部 張宏

去年11月，公司接獲了一個大型深度清潔服務項目，該項目佔地面積非常廣，8個園區所有樓棟的洗手間深度服務均由上海史偉莎提供。每週需對其中4個園區進行一次深度清潔，每次技術人員需30餘名，我也是該項目中的一名技術員。

自我加入公司以來，還是首次參與如此大規模的項目，也是第一次與如此龐大的團隊共同工作。每次看到大家在一起有說有笑，雖然辛苦卻也快樂。最重要的是，在這個項目中讓我學到了很多東西，並提升了自我。因為該客戶的要求極高，也非常注重細節。說實話，一開始對他們檢查的細節確實有些不習慣，

但後來逐漸適應、理解並接受—因為他們不僅對我們要求高，對自己的員工也同樣高標準、嚴要求。從另一個角度來看，他們對工作認真負責的態度值得我們學習。俗話說“嚴師出高徒”，客戶的高要求正是在提升我們的能力。只有經歷過要求嚴格的客戶，我們才能為高標準的客戶提供更優質的服務。在後續的項目深度清潔服務中，我將嚴格要求自己，做好服務，保障客戶的健康，為他們提供乾淨衛生的洗手間環境。





質檢工作的心得與蛻變

撰稿

珠海高級品檢專員 古燕珊

在史偉莎做質檢的這段時間裏，我深刻體會到，質檢不僅僅是一份工作，更是一種責任、一種態度，每一次質檢、每一次報告、每一次與團隊的協作，都在不斷塑造我的專業能力和職業認知。剛進入QC崗位時，我的理解還停留在簡單的「檢查—記錄—反饋」流程上。但隨著工作的深入，我逐漸意識到，QA不僅是標準的執行者，更是客戶健康和環境安全的守護者。質檢不是孤島，而是橋樑。質檢不是獨立存在的，它連接著技術、運營、客戶等多個環節。起初，質檢員和技術員之間偶爾會有「對立感」。技術員覺得質檢太嚴苛，質檢員覺得防治不夠規範。但後來我學會了更主動地溝通，了解實際操作難點，而不是事後「挑毛病」。這種協作方式讓團隊更高效。

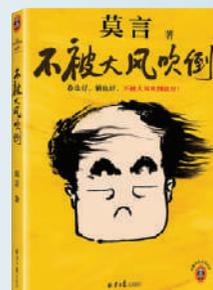
質檢的價值不僅在於發現問題，更在於如何推動提高服務質量。分析數據趨勢，與各部門去溝通，達成共識。以最有效的解決方案降低了客訴率。在客戶投訴或緊急復檢時，保持冷靜和專業至關重要。質檢不僅是技術，更是一種責任與態度。在史偉莎的質檢工作中，我最大的成長不僅是技能的提升，更是思維方式的轉變。從被動檢查到主動預防，從機械執行到人性化溝通，從單打獨鬥到團隊協作。品檢員的每一個判斷、每一份報告，都在默默守護著客戶的健康與安全。這種責任感，讓我更加敬畏這份職業，也激勵我不斷追求更高的專業標準。



《不被大風吹倒》讀後感

讀完莫言的《不被大風吹倒》，內心久久不能平靜，仿佛也經歷了一場生活的狂風驟雨，卻在字裏行間尋得了抵禦風雨的力量。這篇短文以樸實無華的語言，講述了兩個故事，卻蘊含著深刻的人生哲理，給予我們在困境中堅守、在挫折中奮進的勇氣。故事伊始，莫言講述了爺爺與大風抗爭的經歷。狂風呼嘯，飛沙走石，天地間一片混沌，粗壯的大樹被連根拔起，爺爺卻如一棵堅韌的老樹樁，雖身形佝僂，卻穩穩地扎根於大地，與大風頑強對峙。爺爺堅毅的眼神和不屈的姿態深深印刻在莫言心中，也印刻在每一位讀者的心裏。這讓我不禁聯想到

生活中的諸多磨難，它們就像那陣大風，試圖將我們擊垮、吹散。然而，只要我們擁有爺爺那般堅定的信念和頑強的意志，無論多大的風浪，都無法動搖我們對生活的熱愛和對未來的期許。當面對工作上的重重壓力、生活中的種種不如意時，我們不應輕易言敗，而要像爺爺一樣，挺直脊梁，勇敢地迎接挑戰，在風雨中砥礪前行。《不被大風吹倒》不僅是莫言對過去經歷的回顧，更是對所有在生活中掙扎、奮鬥之人的鼓舞。它讓我們明白，生活的大風雖不可避免，但只要我們心懷信念，緊握知識與希望，就一定能在風雨中屹立不倒，向著美好的未來奮勇前行。



撰稿 | 中央財務部 林舒欣



《匠人精神》讀後感

工作之餘再次拿起了這本書籍，當靜下心翻閱這本書的時候，才慢慢發現，敬業態度和匠人精神這種精神是多麼的高尚與執著。「用心做事」，「把簡單的事情做到極致」，這是值得我們每個人追求的格言。有無數人因為養成了輕視工作、馬馬虎虎，以及對待工作敷衍了事的態度，常常先習慣性抱怨或逃避：工作忙，工作累，工作是在受罪……於是我們越是抱怨，越是靜不下來，從而對工作不認真負責的狀況屢屢發生。其實工作就是一種修行，在修煉的道路上我們應該披荊斬棘，使自己由浮躁變為腳踏實地，由隨波逐流變為積極主動工作，真正把熱愛企業、熱愛崗位、全心全意履行崗位職責落在實處。



撰稿 | 華南區總監高級助理 張海燕



《原子習慣》讀後感

近期閱讀《原子習慣》這本書，讓我對「日常工作的累積」有了更深的體會與反思。書中提出的觀念不只實用，更與我的職涯緊密相連。在《原子習慣》一書中，作者詹姆斯·克利爾提出一個深具啟發性的觀點：真正持久的改變，來自於每天一點點的微小調整。這樣的概念讓我聯想到自己的工作——作為一名除蟲公司的技術人員，我每天的任務除了到現場協助客戶解決害蟲問題，還要不斷與不同人溝通、理解需求、給予建議，並持續提升我對昆蟲知識與現場應對能力的專業度。這些看似日常瑣碎的工作內容，若能建立在良好的習慣系統之上，將會累積出深厚的信任與專業形象。書中提到「習慣不會改變你的一天，但會改變你的人

生」，這讓我反思自己是否能將每一次服務都視為精進的機會。例如，每次與客戶交流後，我會試著回顧自己在哪些地方講解得不够清楚？客戶的需求是否被充分理解？是否還能用更有效的方式建立客戶對我們技術的信任？一開始我只是做些簡單的筆記與反思，但隨著時間推移，這項習慣讓我對各類情境越來越有信心。我特別喜歡書中那句話：「我們最終都會回到系統的高度，而不是目標的高度。」這提醒我，與其只設目標「要懂昆蟲」、「要提升客戶滿意度」，不如每天多花10分鐘閱讀相關資料、每週固定做一次案例回顧，這些具體可執行的行動，才是最終讓我成長的關鍵。



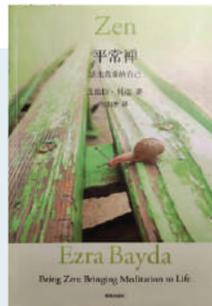
撰稿 | 桃園高級技術員 林義章



《平常禪》讀後感

看完了《平常禪》這本書，給我的啟示是一句話：化困難為道用，就是生活中的所有困難都是提升我們自己的法門。比如：當有人嫌棄你土，不好看時，你不去跟他對抗，而是把這個念頭先吸進來，看看這個觀點對你的價值是什麼。如果這句話你理解為在提醒你，對自己的關愛不夠，要多注意自己的形象，讓自己看起來容光煥發有氣場，有範兒，那你就收到了禮物。如果你跟這句話較勁兒，可能說者無心，聽者有意。因為他說完就說完了，他也不知道發生了什麼，他只是說出一種對你的感覺。而你感覺到因

為這句話還不值得跟他撕破臉，但又感覺到這句話難以下嚥，如鯁在喉。於是，你就被這句話傷到了，你不能回擊對方，因為那種攻擊會破壞關係，會讓你感覺到不安全。於是你就開始攻擊自己，看自己不順眼，不照鏡子，不敢吃飯，怕自己除了土還會胖，就更不好看了。你還會不打扮自己，因為你認同了這個評價。你難受，你沮喪，你開始攻擊自己…這就是沒有把困難化為道用。轉化是需要對自己的認可和愛護，需要看清事情的真相，而不是盲目認同對方的評價。讓自己平衡，平靜，從容淡定，享受自己擁有的，而不是患得患失。



撰稿 | 福州營運主管 曹丹



《性格決定命運》讀後感

性格是天生的嗎？這個問題我好想知道。西班牙大文學家塞萬提斯說：「每個人的命運都是由自己的性格決定」。性格究竟能不能決定命運我不知道，但是我知道當困難來臨時，我們不要逃避，要勇於面對。事情的結果可能和原定的截然不同。在性格面前我倒覺得態度尤為重要的，就如營運中我覺得排版工作非常重要。當你在同一時間遇到好幾個技術同事同時請假的時候你面

對的態度就變得非常重要，如果你第一時間說不行了，如來佛祖也排不下去沒辦法的了。因為你的心裡已經非常抵觸了，那麼接踵而可能就是更多的困難。但是如果你心態調整好了，你會發現方法千千萬萬。重點是你還是有後盾支援的。那麼方法靈感可能就是一瞬間來臨。所以我一直相信「笑口常開，好彩自然來」。樂觀的心態會帶給你意想不到的運氣。這也就是成就你的好性格和好命運。



撰稿 | 廣州營運部經理 陳梓婷



《認知覺醒》讀後感

一開始我是抱著好奇的心態去看的，沒想到看了幾頁，乾貨滿滿。我感覺過去有些迷惑、困擾我的地方都能夠在書中找到一個很合理、通俗易懂的解釋。重新認識自己在我們的大腦裡，由內到外至少有三重大腦：本能腦、情緒腦和理智腦。本能腦和情緒腦演化的時間比較久遠，所以在做決策的時候往往是本能腦和情緒腦在做主導，而非理智。看了這本書，我又重新認識了自己，覺得還可以再拯救下自己，比如多積極、多鍛煉自己的理智腦，不要急著做決定、不要不假思索，凡事多想想。又或者當你的身體被

欲望劫持的時候，可以不停地暗示自己。舉個日常的例子，你很想跑步，但跑了兩天你很想放棄、堅持不下去，不要衝動、不要毫不猶豫、不要立馬放棄，嘗試著和自己多溝通。又例如工作中，當我們遇到棘手的事情，首次不要馬上逃避，不要害怕，理清事情的緣由，找到問題的根本點，一點一點攻破它。多幻想一些好處，多激勵自己。之前我看過一部紀錄片，裡面提到一個觀點，我們的大腦是聽自己的語言來執行命令的，所以學會多和自己溝通就是沒錯的。



撰稿 | 佛山營運部高級文員 黃海瑩

Growth

身心

管理心法	37
易蘆醫話	38
治療自療	39
心中有富	40
滴水感悟	41

成長

管理心法



鄭柏禮 Paul Sir

企理—企業管理顧問有限公司創辦人兼首席顧問，擅長研究及培訓企業壯大，近年專注撰寫企業傳記，包括稻香集團的《得稻多助》、太興飲食集團的《方圓興大》、陽光洗衣集團的《洗出美麗人生》。

善始善終，唔簡單

近一兩年香港經濟低迷，尤其飲食業受衝擊嚴重——今年唔少食肆結業，出現「結業潮」，呢個我哋都理解。但好多食肆結業時處理欠體面：結欠員工人工、撫恤金或福利金，令市場陷入困擾，最終要政府介入先解決到。有人疑惑：點解開頭做生意好好嘞，最後會爛尾？其實好多企業臨尾生意差，剩返少錢都想搏一搏——例如有300萬本可遣散員工，佢哋會說：「用300萬再租多兩個月試下翻身」。呢種僥倖心理下，兩個月後蝕清，就只能拖欠員工錢爛尾收場。呢個角度睇，或許有可理解之處；但從員工角度，呢啲就係無良僱主，做唔到善始善終。

難得嘅係，有間「名都酒樓」9月底先結業，7月初就公佈消息，並承諾會辦妥所有手續、清還所有欠員工嘅錢，唔使政府幫手，被稱為「良心僱主」，呢種做法真係值得鼓掌。

其實好多企業日常運作正常，都做唔到善始善終。例如招聘時對員工客客氣氣、解釋清楚，令員工有歸屬感，呢啲僱主識「善始」；但做咗三年後，若覺得員工表現唔好要解僱，可能就態度惡劣——處理方式粗糙、俾「冷臉」，甚至發脾氣鬧人、唔肯再教導，令員工唔



開心離職。呢樣僱主會因投資成本浪費而唔開心，員工亦會失望沮喪，臨走帶住怨恨，呢種都算「爛尾」。

呢個道理如同對親人態度越來越差、對老婆發脾氣令佢離開，都屬於唔善始善終。其實除咗欠薪算爛尾，對員工、家人不好都算爛尾。我哋真係要警惕：想做到善始善終，確實唔簡單。



易蘆醫話

夏枯草



夏枯草，為唇形科多年生植物夏枯草的乾燥果穗，夏季當果穗半枯萎時采收，曬乾，入藥。其性寒，味辛、苦，歸肝、膽經。有清肝瀉火，明目，消腫散結作用。《本草綱目》中記載：「夏枯草，主目赤腫痛，瘰癧，癭瘤，乳癰腫痛。」臨床上用作治療目赤腫痛，甲狀腺腫大，淋巴結腫大和女性乳腺增生，療效頗佳。現代藥理研究認為：夏枯草具有免疫調節和抗炎降壓作用。夏枯草的降壓作用主要是針對肝火旺盛和肝陽上亢類高血壓，主要症狀是頭痛、耳鳴、失眠、煩躁易怒、面色潮紅、口苦、舌色紅等。

除此之外，夏枯草還能用於治療失眠，夏枯草冬至以後才開始長出葉子，至春天開花，到夏天就枯萎，故以此特性命名。中醫理論中，失眠又稱不寐，不寐原因很多，有思慮勞倦，氣血不足，陰虛火旺等，但病理變化，總屬陽盛陰衰，陰陽失交。夏枯草夏至而枯的特性在人體內調節陰陽平衡，當體內陽氣上升時，它能轉化為陰氣；當體內陽氣不足時，它又能轉化為陽氣。《重慶堂隨筆》曰：「夏枯草，微辛而甘，故散結之中，兼有和陽養陰之，失血後不寐服之即寐，其性可見矣。」

筆者以往曾在臨床上作試驗，病人以失眠為主訴來求診，首兩次皆處以養血安神類中藥如酸棗仁、柏子仁、茯神等，沒有顯效。第三次求診時，在寧心安神藥基礎上加上夏枯草，病人訴說入睡明顯改善。細思原因，夏枯草調和陰陽的作用能促進氣機平衡，氣為血之帥，氣行則血行，故能更好地助安神類中藥發揮作用，幫助入睡。

中醫用藥講求辨症論治，夏枯草藥性屬寒，需按體質服用：體質虛寒者（如容易手腳冰冷、怕冷惡風、腹瀉便溏者），孕婦及經期女性，應避免使用。



施啟榮

香港註冊中醫師，任職中醫臨床及科研工作，致力透過文字道出中醫真諦及分享行醫點滴。

治療自療



謝詩聰 Albert Tse

香港澳洲英國註冊物理治療師
www.bethesda.com.hk

頸椎根神經病的物理治療

頸椎根神經病 (Cervical Radiculopathy) 是由頸椎神經根受到壓迫或刺激所引起的病症，常見的症狀包括頸部疼痛、肩膀或手臂放射性疼痛、麻木和無力等。隨著現代人生活方式的改變，頸椎根神經病的發病率逐年上升。本文將探討頸椎根神經病的物理治療方法。

頸椎根神經病的成因

頸椎根神經病的成因多種多樣，包括頸椎間盤突出、頸椎骨刺、頸椎退化等。這些病變會導致神經根受到壓迫，從而引發一系列症狀。長時間的不良姿勢、重物搬運和缺乏運動等也可能是導致頸椎根神經病的風險因素。

物理治療的目的

物理治療的主要目的是緩解疼痛、改善功能和增強肌肉力量。透過一系列的治療手段，患者可以有效地減輕症狀，恢復正常的生活和工作能力。

物理治療的主要方法

1. 評估與診斷

在開始物理治療之前，專業的物理治療師會對患者進行全面的評估，包括病史詢問、身體檢查和功能評估。這有助於確定病因和症狀的嚴重程度，制定個性化的治療計劃。

2. 物理治療技術

- 疼痛管理：使用熱療、冷療和電療等方法，幫助減輕局部疼痛和炎症。
- 手法治療：物理治療師可能會使用手法來改善頸椎關節的活動範圍，釋放緊張的肌肉。

- 運動療法：制定針對性的運動計劃，包括伸展運動和強化運動，幫助增強頸部和肩部的肌肉力量，提高穩定性。
- 頸椎牽引治療：利用機器牽引幫助，減輕頸神經所受到的壓力。

3. 教育與指導

物理治療師會指導患者正確的姿勢和日常活動方式，以減少對頸椎的負擔。這包括如何在辦公環境中調整椅子和桌子高度，使用符合人體工學的設備等。

自我管理與家庭護理

在物理治療的過程中，自我管理和家庭護理同樣重要。患者可以通過以下幾種方法來輔助治療：

- 適度休息：避免過度使用頸部，給予身體足夠的恢復時間。
- 定期運動：進行低衝擊的運動，如游泳散步和伸展運動，以促進血液循環和肌肉柔韌性。
- 保持良好的睡眠姿勢：選擇適合的枕頭，以支持頸部的自然曲線，避免頸部受壓。
- 工作時保持良好的坐姿

治療預期效果

隨著物理治療的進行，大多數患者會逐漸感受到疼痛的減輕和功能的改善。然而，治療的效果因人而異，患者需要保持耐心，積極配合治療。通常來說，經過幾週的物理治療後，患者的症狀會有顯著的改善，有助於恢復正常的生活和工作能力。



心中有富



司徒永富

鴻福堂集團執行董事，身為企業家，但同時一人身兼多角，包括副教授、演講員、寫作人。著有《老闆要的不是牛》、《唔緊要一心中有富的人生智慧》等。

生活就像置身在垃圾桶

相信不少人都有開會的經驗。通常召開會議的目的是為了解決問題，但是到會議結束問題卻依然懸而未決。在會議中，與會者不斷地提出不同的解決方案，但是我們就僅僅得到了大量的不同的解決方案，並沒有商量出一個理性而又有效的方法，最後便導致了這個後果。

這便是著名的「垃圾桶理論」（The Garbage Can Theory）。這個理論是由三位學者（Cohen, March, Olsen）在1972年提出。據說當時三位學者，同時參與大學的聘請會議，經過一輪的會議，提出及建立了許多建議和準則後，竟然無法選出應該要聘請的人士。最後是由一位從來不在考慮名單中的人出任。經歷了這件事，三人都十分疑惑。於是，他們把各自的反思結合，寫成理論，用以解釋組織中的決策過程就像一場混亂的碰撞，問題、解決方案、參與者和選擇全都丟進一個看不見的「垃圾桶」裡，決策不是透過邏輯推理得出的，而是像打亂的拼圖一樣，碰巧拼到了一起，形成了決策。

形成「垃圾桶理論」此非理性決策模式的因素有三個。其一是目標模糊（problematic preferences），意思是召開會議的最終目不明，導致與會者有各自偏好的問題。

故此，與會者只考慮了自身利益或者僅僅就自身所關注的問題提出解決方案。

其二為方法的不確



定性（unclear technology）。與會者僅僅了解其自身職務，而無法對其他部門，整體公司運作有著透徹的認知，導致其無法提出有利於全局的解決方案。其三是流動性參與（fluid participation）。在決策形成過程中參與決策的人員具有一定的流動性。即使是討論相同的議題，與會者可能完全不同，這也導致最終決策和過往討論存在必然的差異，甚至可能完全相反。

在我們生活或企業決策中我們應該如何避免出現無規律可循的非理智決定呢？訂立清晰的目標尤為重要。此外，決策者亦必須確保公司參與決策的人士對各個部門的分工，商品生產程序，銷售渠道等有著一定的知識。而這便要依靠公司內部緊密的交流溝通，從而做出對企業而言最適合的決定。在我們的人生中我們也會面對形形色色的抉擇時刻，這往往需要我們對自己在聽取各方意見後，做出理性而有利全局的決定。



滴水感悟



月亮老師

連續十年從事上市集團公司人力資源、銷售團隊管理工作。精通企業內部管理，自2004年開始從事業專業培訓授課工作，擅長將心理學與團隊建設、企業管理相結合，管理實例具體，直擊企業績效。

警惕職場「破窗效應」 築牢團隊發展基石

職場中的「破窗效應」如同隱匿的暗流，悄無聲息地侵蝕著團隊的根基。這一由政治學家詹姆士·威爾遜和犯罪學家喬治·凱林提出的理論，揭示了一個深刻規律：環境中的不良現象若被放任，便會誘使更多人效仿，甚至程度愈發嚴重。

2021年，日本內田乳業因運輸車輛未按規定清洗，導致容器管道滋生沙門氏菌，引發富山市1212人食物中毒。公司原本有嚴格的車輛清潔流程，每次運輸後必須徹底清洗消毒，確保罐體及管道無雜質殘留，可司機想著「就這一次不洗，應該沒事」的僥倖心理違規操作，而這一行為首次發生時未被及時制止。從「破窗效應」看，這扇未修復的「窗戶」最終引發連鎖危機：品牌信譽崩塌、面臨重罰、企業陷入毀滅性打擊。

20世紀80年代的紐約地鐵，當時車廂塗鴉遍佈、垃圾堆積，犯罪活動猖獗，而管理方對這些「小問題」視而不見。結果，混亂迅速蔓延，乘客安全感持續下降，犯罪率飆升。這也印證了「破窗效應」，那些最初未被糾正的不文明行為，恰如被打破的「窗戶」，最終導致系統性失序。

類比到職場，考勤表上的首次遲到、會議記錄裏的敷衍字跡、流程執行中的隨意簡化，都

是潛在的「破窗」。若一次數據提交延誤未被處理，半數成員會開始習慣性拖延；若一次遲到被視而不見，其他人便會橫向對比。這正是「破窗」蔓延的典型後果——當第一個違規者未受約束，群體便默認「規則可以被打破」。

團隊協作中的「破窗」更具破壞性。若有人首次推諉責任時，管理者選擇「和稀泥」，很快就會滋生「多幹多錯、少幹少錯」的消極心態。這種氛圍一旦形成，團隊凝聚力會急劇下降。工作質量領域的「破窗」則更為隱蔽。一份報告的錯別字未被糾正，下一份可能出現數據錯誤；一次流程簡化未按規範執行，後續便會有人隨意省略關鍵步驟。質檢團隊放過首批產品的微小瑕疵，三個月內不合格品率就會飆升，直接造成重大損失。對小問題的縱容，本質是對底線的鬆動。

抵禦「破窗效應」，需管理者與員工形成合力。管理者要建立「零容忍」機制，明確首次違規的懲戒標準。同時樹立正向標杆，定期表彰「補窗者」。員工則需培養主人翁意識，發現「破窗」主動修補——看到廢紙隨手撿起，發現疏漏及時提醒，讓微小的積極行動形成正向循環。

職場的良性生態，始於對每一扇「小窗」的守護。及時修復第一處破損，才能避免千里之堤潰於蟻穴，讓團隊在規範與協作中穩步前行。



總部

香港

香港九龍新蒲崗爵祿街33號6樓
(852) 2302 0991

台灣地區

高雄

高雄市前金區中正四路168號4樓
402室
(886) 7 271 0018

台北

台北市士林區延平北路六段475
號7樓
(886) 2 28106366

桃園

桃園市中壢區三民路一段489號2F
(886) 3 4270023

台中

台中市北屯區文心路四段752之9
號10樓
(886) 4 2236 7125

台南

台南市永康區中山南路420號6樓
右室
(886) 6 302 7500

華東地區

上海

上海市閔行區萬源路2163號A幢
(21幢)1樓
(86) 021 3466 3108

南京

南京市鼓樓區中央北路73號703室
(86) 025 8969 1136

無錫

無錫市新區湘江路2號金源國際B座
707-708室
(86) 0510 8821 3822

杭州

杭州市濱江區江南大道380號威陵
大廈1310-1311室
(86) 0571 8538 3906

蘇州

蘇州市姑蘇區裡河新村183棟103室
(86) 0510 8821 3822

華南地區

廣州

廣州市天河區東圃車陂路黃洲工業
區大院內自編8號第一層西
(86) 020 3426 3976

澳門

澳門慕拉士大馬路185-191號澳門
工業中心10樓B座
(853) 2871 9588

珠海

珠海市香洲區翠前北路三街118
號1棟
(森宇國際大廈)2202室
(86) 0756 322 3423

江門

江門市蓬江區興華苑1號
興華商業大廈901
(86) 0750 3388 139

中山及肇慶

中山市西區優格國際二期8棟105卡
(86) 0760 8823 7369

佛山

佛山市南海區桂城街道夏南路61號
創越時代文化創意園4座509-511
(86) 0757 8622 3262

福州

福州市鼓樓區東街街道東街121號
新亞大廈16樓03室
(88) 0591 8750 5755

南寧

南寧市民族大道63-1號
歐景城市廣場T4棟1803號房
(86) 0771 578 5760

深圳

深圳市福田區車公廟泰然九路1號
盛唐商務大廈東座602室
(86) 0755 2594 9913

東莞

東莞市莞城區八達路140號恒豐大廈
13樓1304號
(86) 0769 2303 4778

長沙

長沙市雨花區圭塘街道體院路合
能楓丹麗舍小區公寓樓3棟27樓
2713-2716房
(86) 0731 8992 3466

海南

海口市振興南路26號美舍苑3棟
首層
(86) 0898 6539 4489

廈門

廈門市思明區浦南一路37號樓
第二層201單元
(86) 0592 228 7530

株洲

株洲市天元區栗雨街道竹山小區
690門面
(86) 0731 8489 8339

衡陽

衡陽市蒸湘區青峰北街7號
(86) 0731 8992 3466

濟南

濟南市槐蔭區鑫苑世家公館文鼎苑
20-1-404室
(86) 010 5166 5582

華西地區

重慶

重慶市渝中區長江一路1號中華廣
場2樓
(86) 023 6366 0630

成都

成都市錦江區大升南路51-4號沃特國
際通訊大廈1199室
(86) 028 8597 2082

西安

西安市未央區鳳城一路12號中城大廈
12樓06室
(86) 029 8961 8848

華北地區

北京

北京市朝陽區朝陽路67號9號樓
3層309
(86) 010 5166 5582

天津

天津市紅橋區光榮道寶能創業中心
A座609室
(86) 022 2755 5862

武漢

武漢市江岸區解放大道2044號
江城商務大廈315室
(86) 027 6230 0082

鄭州

鄭州市金水區南陽路324號大石橋
SOHO廣場BC座1722室
(86) 027 6230 0082

東南亞地區

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

史偉莎集團旗下

瀛峰有限公司

香港九龍新蒲崗大有街36號華興工
業大廈9樓C室
(852) 3575 2555
www.biokill.hk

香港潔淨水有限公司

香港新界葵涌大連排道35-41號
金基工業大廈
19樓C室
(852) 3466 0000
www.hk-water.com

RENAUD AIR LIMITED

香港九龍新蒲崗爵祿街33號6樓
(852) 5804 4760
www.renaudchina.com

史偉莎智能科技公司

香港九龍新蒲崗爵祿街33號6樓
(852) 3702 1901
www.lbs-smarttech.com

瑞洛環境科技(上海)有限 公司

上海市閔行區萬源路2163號A幢
(21幢)1樓
400 888 6869
www.renaudchina.com

馬氏兄弟科技

青島市市北區鞍山一路88號
黃金歲月1109
呼和浩特市回民區慶凱街孔家營東
區9號樓一單元一樓104
瀋陽市和平區哈爾濱路58號房聯大
廈522室
(86) 010 6471 0095
www.marsbro.com

敏捷有害生物防治有限公司

蘇州市昆山市千燈鎮北申巷49號
(86) 177 1247 3639
www.minjiepc.com

上海歐科環保科技

上海市金山區廊下鎮景樂路228號
3幢(廊下樂農文化創意產業園)
(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.ppsb.com.my