

 史偉莎集團
LBS Group

璀璨 銀禧

25th
ANNIVERSARY

迎新里程



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	史偉莎智能科技公司	
19	蟲蟲特攻	
20	史偉莎人專欄	
22	人材專訪	
26	圓桌會通訊	
27	由心出發	
28	生活閒談	
29	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
16
12.2023

編輯

香港市場部助理經理
何廣聰 Kenny

香港市場部市場拓展助理
陳樂兒

美術

THEDO

發 行 量 6,100本

繁體 香港印刷 1,300本

簡體 香港印刷 4,800本

企業強、 員工富、善循環

note

主席的話

2023年，對於史偉莎集團是具有紀念價值的年份——集團迎來了25周年的里程碑；同時也是具有挑戰性的年份——與安宏資本合作共攀高峰！

回顧過去，在1998年亞洲金融危機後，我與林先生一起摸石頭過河般地共同成立了史偉莎公司，期間經歷了2003年亞洲非典病毒、2008年的全球金融海嘯、2019年的香港社會運動以及自2020年初歷時整整3年的全球性新冠病毒的疫情，種種荊棘，恍如昨日！

因為25年來，我一直堅信著：作為企業的創辦人，永遠責無旁貸地帶領著同事體驗自身存在價值的同時，追求更美好的生活，更令企業為社會創造更大的價值。這必須要有積極向上、堅毅不屈的態度去面對所有挑戰。每當克服一個又一個的困難，我們都有了鍛煉及提升自己經營能力的機會，猶如破繭成蝶而勇往直前，如此長年累月我們才有了今天的些許成就。每當回想這些往事，我不由得想起一起奮戰的史偉莎人和史偉莎精神。

隨著疫情的結束，兩岸四地的親人終於可以自由團聚，商貿往來也密切暢通，人們的生活也漸漸回復正常……儘管通關後宏觀經濟疲弱，市場消費低迷，很多人的工作和情緒也受到了影響。仔細想想：這些外在因素不是我們可以掌控的。而我們只需要盡心、盡力做好可以控制的事情，保持正面樂觀的去面對。可能真的會像人們常說的「上帝為你關上一扇門的同時，也為你打開了一扇窗」。就好像疫情令史偉莎失去了很多餐廳衛生客戶的同時，卻讓她去服務了無數消毒的客戶，令社區減低了感染及患病機會。這就是我們常說的史偉莎精神吧！永不氣餒、永不放棄！

做企業與做人一樣，都存在著吸引力法則。只要心存正念，正向思維，一定會吸引着志同道合的人和事。今年3月份，安宏資本成功地與我們達成合作協議，成為史偉莎集團的策略股東。這不僅僅代表安宏資本對集團所有同事過去努力的認同和肯定，更體現了對集團未來發展前景的信心！

今後，史偉莎集團和安宏資本將同心攜手，各自發揮運營能力和戰略資源優勢，繼續提昇企業資源的整合能力和提高企業的核心競爭力，來實現協同效應互利共贏，推動史偉莎集團繼往開來、勇毅前行、大展鴻圖！

史偉莎集團副主席

林卓儀 Dorothy



2023年對於史偉莎集團來說是非常有意義及重要的一年，我們踏進25周年，也進入了新的發展階段！

25年前我們由聘請一位員工開始在香港創業，引進創新的洗手間衛生服務以提升公共洗手間的衛生水平。由於我們能夠提供優質的效果和服務水平，客戶數量不斷增加，讓史偉莎能夠站穩陣腳。之後我們將衛生定義擴闊，引進專業滅蟲服務和其他衛生服務/產品，再將業務擴展至大中華及東南亞地區，讓我們由1.0經過2.0而進入3.0時代。史偉莎能夠創業成功和持續發展，根本的「因」是我們對業務發展的熱情、良善的發展動機和優秀的員工。這些「因」也是史偉莎的「基因」，我深信無論公司發展到什麼階段，只要種好這些「因」，成果自然來。

一間公司經歷了25年好像時間不短，是衰老還是年青？完全取決於公司的願景和理念。我們深信企業要不斷進步和發展，史偉莎是充滿夢想的公司，我們不會因為過去的少少成績而自滿，深信我們的故事現在才開始。我們身處在衛生滅蟲的朝陽行業，在中國內地市場每年以15至20%增長，加上我們發展的熱情、25年來建立的基礎，推動不斷進步的決心，我們將會由一間好公司變成一間偉大的公司。

因此，我們今年重新定立了更清晰的企業願景和目標：成為亞洲第一衛生及蟲控公司。

史偉莎是服務公司，「人」是我們能否達到目標的關鍵。我們的以人為本，是要產生一個「人才飛輪」。公司因為有優質的人才推動公司發展，而我們將會因為公司發展而讓員工得到更多更好的事業發展機會、改善生活質素，從而吸引更多人才加入，產生一種力量強大的良性循環，生生不息，這就是我們的人才飛輪。

要達成任何目標，背後的動機和意義是非常關鍵。史偉莎要成為亞洲第一，是因為我們要建立一間偉大公司，讓史偉莎人和整個行業感到驕傲。公司強大了，我們要讓員工能夠得到更好發展和改善生活，之後我們更要利用我們的能力，回饋社會，推動善的循環。

「企業強、員工富、善循環」這九個字總結了我們良善的動機和意義，使我們產生了巨大的力量，必定能夠將目標達到！

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



「璀璨銀禧 • 迎新里程」





「璀璨銀禧 · 迎新里程」 史偉莎集團25周年晚宴

在整整3年的全球性新冠疫情退卻後，恰巧正是史偉莎集團成立25周年，再一次於香港舉辦盛大的周年晚宴。齊集兩岸四地，以及吉隆坡、新加坡等地區的管理團隊以至前線同事，超過500人一同慶祝！





晚宴由集團主席林浩宏先生Franco及林卓儀小姐Dorothy為醒獅點睛揭開序幕。管理團隊分享過去幾年公司的進程、未來公司方向，讓在座的史偉莎人更能明瞭、配合、齊心完成公司的目標。各式的表演也令到晚宴生色不少。



除了在香港舉辦25周年晚宴外，在華東、華南、華西及台灣地區也有舉辦，場面盛況空前。

華東



華南



華西

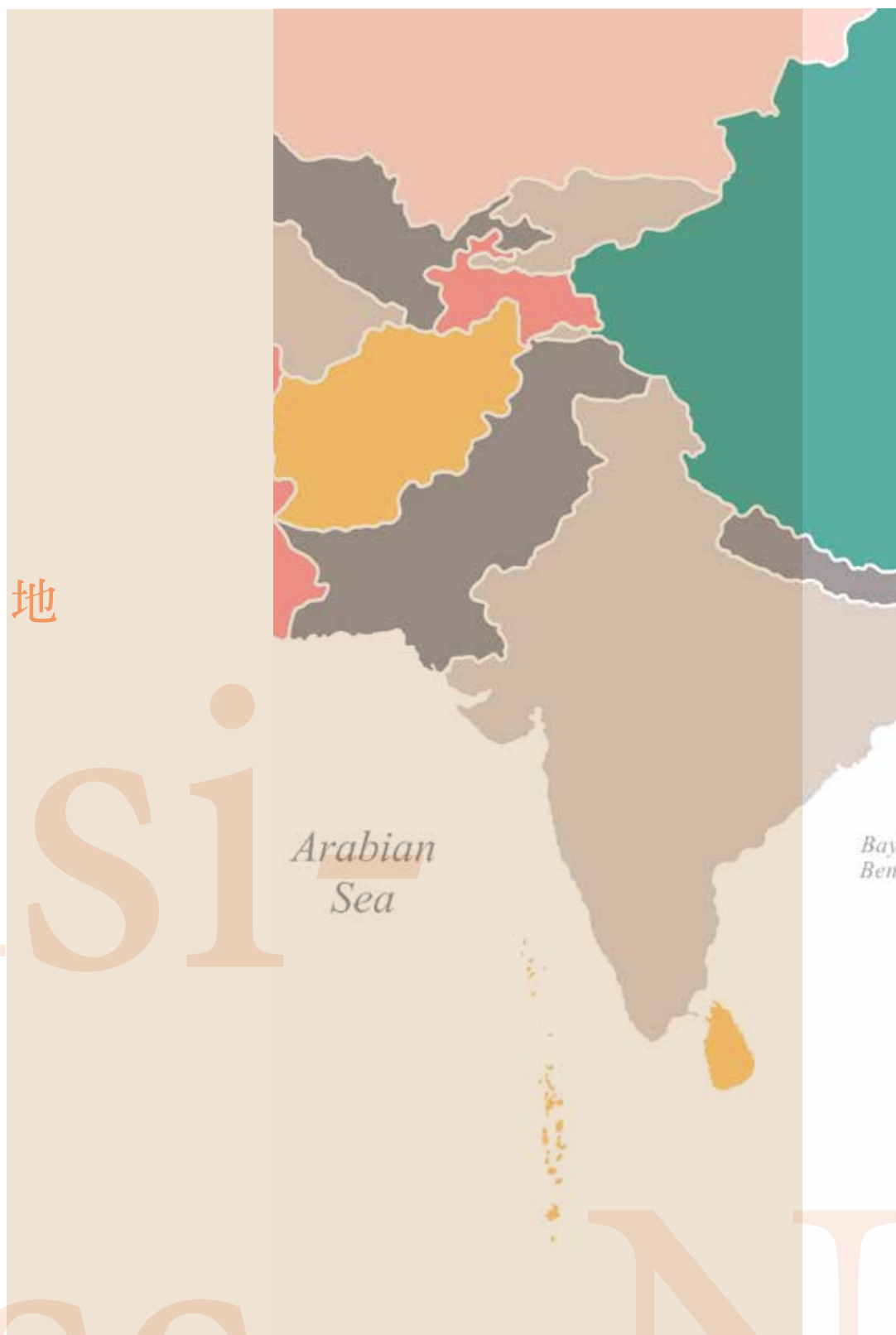


台灣



穿 梭

各 地



Busi
ness



年度團建旅行—西安

撰稿 | 中央資源部新媒體運營 王雨涵

2023年8月，史偉莎中央資源部的小夥伴們齊聚不朽之城—西安，共同度過了三天有趣的團建活動。這次的團建活動是資源部同事們的第一次集體活動，大家都來自於五湖四海，千里迢迢趕來參加此次的快樂團建。第一天，我們參觀了秦始皇兵馬俑，通過導遊的講解，瞭解到秦始皇統一六國的過程，在這個過程裡需要大量的團隊協作才能完成，由此可見協作能力是每一個團隊必不可少的。在團建的第二天，我們的分享會議開始了，每個部門的同事們都事先準備好了PPT演講稿，為資源組的小夥伴們傾情分享，有工作經驗與心得、蟲控技術知識，也有對公司未來發展的計畫以及生活與工作上的人生態度。大家側耳傾聽，相信每一位同事都頗有收穫。分享會結束後，團隊協作遊戲開始了，我們進行了你畫我猜、成語接龍等遊戲。這些遊戲不僅讓我們更加默契，還讓我們感受到了團隊力量的強大。在遊戲中，每個隊員都在為了自己所在隊伍而努力，“我們大於我”的理念銘記於心，讓資源組的每一位同事更加積極地參與到活動中。傍晚，大家一起分工準備露天燒烤，一起舉杯、一起暢聊，感受同事之間的鼓勵和溫暖。這次的團建，有歡笑、有淚水，學到了工作上知識和經驗，還收穫了更多感動和樂趣，也讓整個中央資源組更加具有凝聚力。



共享集團的經驗

撰稿 | 香港市場部市場拓展助理 陳樂兒

史偉莎集團主席林浩宏先生應中國銀行中國人壽的邀請，作為星級領袖分享「招才」及「留才」的寶貴經驗，並深入探討了成功的人才招聘和留任策略的重要性，進一步推動企業的成功和成長。



澳門精英會活動

撰稿 | 澳門物流部文員 林健強

為加強員工的合作與溝通，並鼓勵員工在日常生活中多加鍛鍊和運動，精英會組織了一次「登上媽祖村」爬山活動。

一路上，同事們除了飽覽大半個氹仔風景和呼吸新鮮空氣外，華南區副總監馬小姐還準備了有關溝通的遊戲，透過活動內容和反思從而導出公司的管理之道—溝通的重要性，也以此向各部門同事深化公司的核心價值和經營理念。整個登山活動，充滿著各同事的歡笑聲，在此愉快氛圍下，除了讓同事在日常工作忙碌和緊張中得到釋放，也提供了一個可以讓各部門員工聯絡感情和互相交流的平台。達到活動過後能夠將此熱情和交流經驗更飽滿回饋在工作上的活動目的。



上海精英會活動

撰稿 | 上海銷售副經理 沈健駿

精英會組織了一個別具心裁的活動，“堅持鍛煉，連續打卡10天”為主題的活動。連續10天將每天鍛煉的視頻轉發到微信朋友圈。

吳姐是領隊，每天清晨她會把鍛煉的內容發到微信群內，參加活動的人根據她的內容進行鍛煉。剛開始參加活動的人並不多，隨著活動的進展，加入到活動中的人越來越多以自己的方式為上海加油。

朋友圈內有人留言有人點讚，有南京地區的同事一同加入到這個活動，每天堅持鍛煉，鼓舞著上海史偉莎人。上海史偉莎加油！上海加油！

活動雖然結束了，但是人們的熱情沒有結束堅持鍛煉，熱愛生活的激情沒有消退，為了美好的生活——堅持鍛煉。



南京史偉莎精英會活動

撰稿 | 南京出納 皇甫妍虹

生命在於運動，運動不但能強身健體，還能陶冶情操。運動是勇氣與毅力的昇華，是敢於拼搏，敢於努力者的天地！

南京精英會安排了打羽毛球活動。這次活動得到了大家的積極支持，同事們都很熱情的參與了進來，有的是兩個人一個場地，有的是四個人一個場地，滿場只見白色的球在空中不斷的飛來飛去，真是別有一番風景！場上大家打的酣暢淋漓，場下暫時休息觀看的同事也看的驚心動魄。



整個過程中，大家歡聲笑語，充滿活力，增強了我們南京史偉莎的凝聚力和頑強拼搏的意識。

因為羽毛球是全身運動的，不但可以鍛煉身體的靈活性，還能緩解了大家工作和生活的壓力，身心得以充分的放鬆，還可以培養群體的精神和增進友誼，同時還為大家提供了娛樂互動、彼此溝通的平臺，非常完滿的達到了本次活動的初衷。

主管交流會

撰稿 | 珠海運營經理 曹佳燕

針對上一年大家已經在學習跟瞭解的“管理四用”，本次交流會也是著重驗收下大家對於“管理四用”的瞭解程度及在工作中的運用情況。

首先是中國內地及東南亞營運總監饒生的分享，跟大家闡述了安宏資本的加入後，集團的一個整體發展方向及未來的戰略措施，給了所有的史偉莎人一個更加清晰的前景及目標-成為亞洲第一衛生及蟲控管理公司，並傳達了史偉莎最終的願景及終極目的“企業強，員工富，善迴圈”。華南地區總監吳生的“管理四用”分享，隨著集團的快速發展，提供到的管理崗位也將更多，那所有的主管們對於“管理四用”的學習與運用勢必需要掌握的更透徹，管理上要有章可循，不可隨心所欲，對於所有的主管們也是一個新的挑戰跟學習方向。項目總監Nora為我們分享了史偉莎及同行業的SWOT（企業競爭態勢方法），優勢在哪，劣勢如何改善，機會怎麼把握，威脅又是什麼？我們是一個朝陽行業，亞洲市場空間還很大，或許在PCO這塊的影響力度還不夠，這也是我們即將需要去做出改變的，我們需要有危機意識，不斷應變市場帶來的考驗，未雨綢繆，很喜歡Nora這次的分享，給我們上了很好的一課，同時也告誡了所有的同事，我們的思維跟節奏不能再一成不變，需要不斷的創新，沒有發展緊迫感，安於一隅，就會落在別人後面，要懂得居安思危不斷的自我提升，為公司的快速發展儲備更多的支持力量。



史偉莎與安宏資本達成策略合作

撰稿 | 香港市場部助理經理 何廣聰 Kenny

史偉莎集團於2023年3月，宣布安宏資本正式成為史偉莎集團的策略股東！本次投資給予史偉莎立足於衛生行業的信心，為史偉莎提供豐富的資本運作能力。代表了安宏對衛生行業以及史偉莎集團未來的信心，同樣也是對史偉莎人過去努力的認同和肯定！

一、關於我們

史偉莎集團於1998年在香港成立，始終致力於成為衛生行業的領導者，二十多年來史偉莎不懈努力，使得業務版圖已伸延至兩岸四地及東南亞30多個城市，為餐飲、酒店、寫字樓、工廠、零售等客戶提供蟲害防治以及衛生管理產品和服務。同時，作為國內衛生行業的領先者，史偉莎細心聆聽、觀察及思考客戶的需求，不斷創新，為客戶提供優質服務，創造非凡體驗！



我們的客戶

史偉莎成立多年，為多家商戶及企業提供衛生管理服務及產品，與眾多客戶成為合作夥伴，秉持「保障健康·潔淨世界」的使命感為大眾提供霧化消毒、洗手間深層清潔、四害消殺等系列服務。



我們的資質

服務標準和服務質量在衛生行業有著嚴格的標準，史偉莎作為一家專業的蟲害防治及衛生解決方案的服務商，嚴格按照衛生標準，提供高質量，有保障的服務，讓我們的客戶放心、安心！



我們的創新

高科技時代下，史偉莎精準把握時機，通過專業的IT團隊實操，將「創新科技」與「衛生專才」兩者合併應用，不斷優化技術，使服務智能化。物聯網技術分析與衛生服務專才相互融合，使史偉莎的服務發揮最大效益，讓我們的客戶感受科技的智慧與便捷。

目前，史偉莎已經逐漸將智能科技滲透到服務環節中，其中包括：

1 史偉莎智慧鼠患危機管理方案

通過找出老鼠活動聚集熱點，放置智能捕鼠夾，一旦捕捉到老鼠，便立刻收集發送信息，並利用大數據對老鼠習性進行分析，降低滅鼠隱患。

2 史偉莎衛生設備管理方案

全天候用品使用量情況通知，提高清潔安排效率，減低每月營運成本。

3 史偉莎AQ空氣質素管理方案

智能監測空氣成分，避免有害氣體對身體健康的威脅。

4 史偉莎水資源管理方案

全天候水質監察、喉管監察以及漏水監察，避免細菌病毒的滋生和對環境造成污染。

在與安宏的強強合作下，未來史偉莎將持續深度研發和應用智能科技，優化服務程序，提升服務效能，讓大眾感受史偉莎帶來的科技之光。



二、關於安宏資本

安宏資本於1984年成立，是全球規模最大且歷史悠久的私募股權投資基金之一。自成立以來，安宏資本在42個國家完成了超過405項私募股權投資。截至2022年9月30日，公司資產管理規模高達890億美元。

另外，安宏資本在全球四大洲12個國家設立了15個辦公室，並擁有一支超過290名私募股權投資專業人士的全球團隊，遍布北美、歐洲、拉丁美洲和亞洲。

安宏投資零售、消費品和休閒行業已有30餘年，已在全球完成了80餘項投資，投資企業包括：有著「瑜伽界愛馬仕」之稱的Lululemon、納斯達克上市的早午餐連鎖店First Watch、新加坡人氣咖啡店The Coffee Bean & Tea Leaf、Bojangles、意大利食品配料製造商IRCA以及來自瑞士的全球免稅零售商巨頭Dufry。



三、史偉莎企業發展理念

史偉莎集團歷經二十多載風雨，不斷夯實品牌基礎，以「保障健康·潔淨世界」為使命，牢記「種因忘果」和「顧客至上」的理念，為各大商戶提供高質量服務。同樣作為一個團隊，史偉莎也十分重視凝聚力，堅持加強史偉莎人才培養，用其獨特的發展理念去實現史偉莎人的共同理想。

史偉莎集團採用「以人為本」的管理模式和發展理念，其中包括3“5”理念，即“5”Rs關顧人才理念、“5”道、“5”核心價值；經營理念，即「願景」、「共同使命」、「企業宗旨」；以「誠信經營」為基石原則，以「我們>我」為團隊力量，在發展道路上永遠創業，不斷創新！同時，史偉莎也深信以初心、虛懷迎接未來，把所有的「因」做好，成果自然來。



四、如何看待史偉莎



現如今，隨著技術的不斷進步，衛生行業的發展前景越來越廣闊。安宏資本執行董事劉苑芾也曾表示：「隨著中國的城市化進程穩步推進和衛生標準的不斷提高，我們深信PCO行業有著強勁的增長前景。史偉莎的優異服務和顧客至上的理念給我們留下了深刻的印象，我們非常榮幸能與這樣一個經驗豐富、拼搏進取的團隊合作。我們將調動全球資源，發揮行業專長來助力公司的業務發展。」

安宏資本董事總經理兼大中華區主管李晰安認為：「此項交易展現了安宏資本投資於大中華區的堅定承諾，彰顯我們依托全球網絡培育成功企業的信心。在為客戶提供蟲害防治、衛生解決方案及優質服務方面，史偉莎聲譽素著。我們期待助力公司成長，拓展區域業務。」

五、立鴻鵠志，做力行者



史偉莎堅信與安宏的合作是史偉莎前進不竭的動力，是史偉莎達成期望目標的重要因素。

史偉莎集團主席林浩宏提到：「史偉莎在大中華區的發展進入新的階段，我很高興能與安宏資本攜手合作，共創新的成績。相信我們的合作將締造一個更有力的平台，史偉莎集團將始終如一地為客戶提供卓越的服務。」

2023年是史偉莎集團成立25週年，也是史偉莎走上新征程的一年，未來的合作裡，史偉莎依然永遠創業、不斷創新，力圖將優質的服務提供給全國各地乃至全世界。

六、懷揣願景，領航未來

合作之際，史偉莎已經完成未來三年的規劃，即實現20%以上增長，立足華南、華東、華西、華北四個大區，並加快佈局人口及商業活躍集中的主要城市，建立服務市政、工廠、商業、社區的服務網點，同時逐步探索服務C端的商業模式，為客戶提供基於物聯網的科技賦能先進服務企業。紮根中國，立足亞洲，史偉莎集團將會以實際行動，來踐行我們的目標。

未來，史偉莎將不斷結合科技創新，協助各大城市衛生服務發展推向全面智能化，提高即時衛生情況信息的流通速度及全面性，賦能於服務，利用大數據分析從而提升衛生管理效率，達成我們共同的願景！



焦點

透視



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



BioCycle Air Conditioner Energizing Service 生機源空調潔淨服務

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
史偉莎智能科技有限公司

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



突破傳統的 智能滅鼠方案

近年關於鼠患問題的報導增多，好像法國巴黎市長建議民眾學習與老鼠共存，宣布控鼠失敗…自古以來，鼠患對人類的健康都有直接關連。黑死病 (Black Death) 被譽為人類歷史上最嚴重的瘟疫，老鼠就是這病的病菌傳播者!!

老鼠是一種很聰明的動物，如果一直只使用單一或不變的滅鼠方法，它們會習慣及懂怎樣應對，這樣滅鼠的效果就會每況愈下…

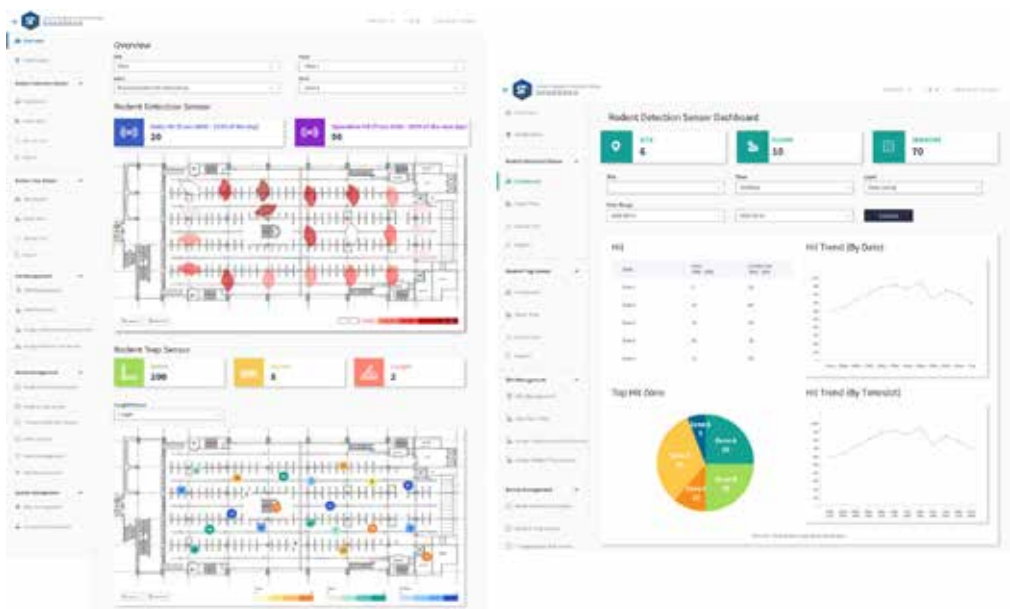
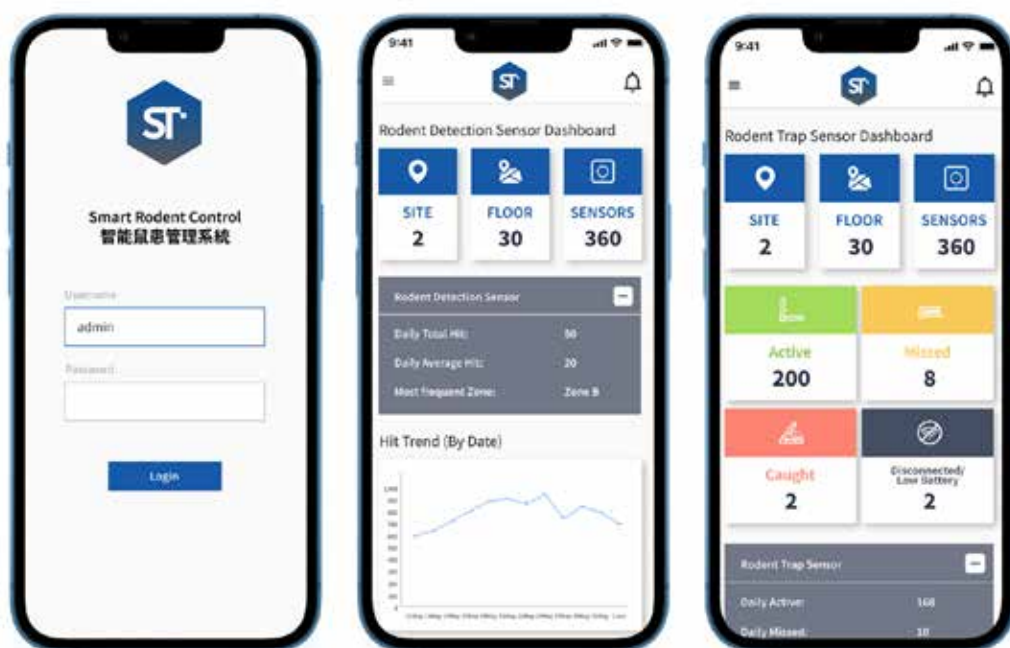
物聯網 (IoT) 技術

落鼠藥、放鼠板、找滅蟲公司定期到食店服務均是食店一般處理遇到鼠患問題的方法。但為什麼鼠患問題持續不休，甚至可能出現鼠患越見猖狂的情況？這是因為鼠患源頭並非在放置鼠藥鼠板或滅蟲公司服務員處理的位置！



物聯網 (IoT) 技術，安裝不同的智能裝置例如「老鼠紅外線動態感應器」，配合大數據，更精準掌握鼠患的變化、鼠患源頭，以及找出難以簡單發現的隱蔽之處，定期調整策略，對症下藥布置鼠藥鼠板，或者以緊密的鐵網封好室內空間的漏洞，截斷老鼠進入的途徑。

我們的物聯網(IoT)系統可透過網頁、iOS、Android手機應用程式，了解鼠患情況，更支援多類訊息提示功能：短訊、電郵、推送通知。



IoT技術 監控鼠患優惠

現有史偉莎滅鼠服務客戶，只須加HK\$160/月，就可以享用原價價值HK\$945/月的IoT技術監控鼠患，如果還沒有成為史偉莎滅鼠服務現有客戶，只要同時成為滅鼠服務客戶，都可以享用這個優惠。

條款及細則

- 此限時優惠只適用於香港地區。
- 只適用於監控餐廳1,000sq.ft範圍內的鼠患。
- 如有任何爭議，史偉莎香港保留最終決定權。

詳情請與我們的香港客戶服務部 (852) 2302 0991 了解。

香港潔淨水與集團共同 並肩而行 致力推動環 保及可持續發展

撰稿 | 香港潔淨水有限公司
 小編
 Connie Liu

香港首間提供直飲水機配合梳打水機服務

香港潔淨水一直致力持續發展的同時，力盡改善環境的社會責任。有見及此，我們於2022年的夏季推出了一系列的NEX新產品，包括「NEX Sparkling One 梳打水機」「NEX 商用冷熱水+梳打水機」及「NEX CO2 二氧化碳氣樽」。「NEX Sparkling One 梳打水機」主打簡約復古風，體積輕巧纖細，不佔空間，非常適合香港的家庭，配合「NEX CO2 二氧化碳氣樽」使用，可替代購買罐/支裝梳打水，環保節能。NEX梳打水機系列的誕生，可以讓喜愛飲梳打水的大眾可以由源頭減廢，減少因飲用梳打水而製造大量難以分解的膠樽和瓶罐。除此以外，我們多年來另一主打產品「NEX WHP3000 即冷即熱飲水機」可以短短幾秒製作冷水，令使用「NEX Sparkling One 梳打水機」更加方便。「NEX WHP3000 即冷即熱飲水機」更提供上門保養服務，以及推出月費計劃，讓客戶有多個付款選擇。



Acerpure淨水機港澳獨家代理

2023年初，我們很高興與台灣著名電器品牌Acer合作，發佈創下台灣一星期熱賣1千萬的「Acerpure Aqua 北極光免安裝直飲水機」，這部直飲水機不用駁水喉安裝，直接有大型水箱，擁有4重RO級過濾及水質檢測，更有濾芯更換提醒和日本非常流行養生的富氫水。Acerpure Aqua 除了可以在香港潔淨水專門店購買外，我們也伸展到豐澤電器的20多間門市及網店購買得到，方便市民選購。



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

蟲蟲特攻

駝背蠅



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



描述：

駝背蠅頭部至翅膀末端總長可達三毫米，牠們的顏色通常為棕褐色至深棕色。關鍵特徵是背部有明顯的駝背形狀，所以稱為駝背蠅。由於牠與果蠅非常相似，所以經常會令人混淆。我們可以用一個簡單的方法作出分辨：當駝背蠅受騷擾時，會先跑一段距離才起飛；相反，果蠅會立即起飛。

生態及危害：

駝背蠅主要在潮濕腐爛的有機物中繁殖並以其為食物。駝背蠅的變態過程經4個階段，分別是卵、幼蟲、蛹及成蟲。雌性一次可產下約20個卵子，卵子會依附在腐爛有機物的表面。幼蟲一般會於24小時內孵化，成長後會尋覓較乾燥的地方化蛹。在理想的溫暖潮濕環境下，從卵到成蟲的周期可在十四天內完成，否即可能需要長達37天。

由於它們成長及出沒於一些不衛生的地方，身體容易攜帶致病細菌。因此駝背蠅是一般家庭、食品生產工廠、醫院和其他醫療機構特別關注的昆蟲類型之一。因為細菌可能附著牠們接觸過的食物或用具上，這可能會導致潛在的細菌污染。

處理：

環境改善：

控制的關鍵是衛生，消除幼蟲的食物及避免形成相應的繁殖環境至關重要。定期清潔，檢查並移除有機物可有效減低牠們出現的可能性。視乎實際情況，可考慮使用專用有機物清潔劑。

一般駝背蠅的繁殖來源是潮濕腐爛的有機物，所以以下是幾個要留意的繁殖黑點。

1. 地面的排水渠。駝背蠅幼蟲可於積聚在排水渠邊緣兩側的有機物碎屑中生活及發育。如果某排水渠內出現大量成年駝背蠅，那可能就是牠們的繁殖地了。
2. 沒有定期或徹底清潔的垃圾桶。
3. 黏附有潮濕腐爛有機物的裂縫內壁、廚具表面或廚房家電底部的隱蔽位置等等，也可能成為牠們的繁殖地。

物理方式：

駝背蠅並不總是在發現牠們的地方附近繁殖。因為牠們會飛，所以繁殖源可以位於另一個單位、樓層或戶外。例如在走廊或戶外的垃圾桶內繁殖，然後飛入大樓。因此，做好物理屏障能有效減低牠們入侵的機會。例如：

1. 窗戶安裝細孔防蟲網屏障
2. 大門安裝門裙擋板
3. 排水渠安裝金屬細網屏障

另外，安裝飛蟲誘捕燈也可以做到一定的控制效果。

化學方式：

1. 針對受影響範圍噴灑安全環保的殺蟲劑可有效快速殺死已出現的駝背蠅成蟲。
2. 在污水或積水中施放昆蟲生長調節劑，阻礙駝背蠅幼蟲生長以達到控制目的。

以上化學方式只是一個短期解決方案，長遠考慮最終也要從環境改善入手以解決根本源頭。



參考資料：

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

史偉莎

哲學

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

3“5”理念

企業發展理念
永遠創業
不斷創新

基石原則
誠信經營

“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

努力工作，積極學習，
種因忘果



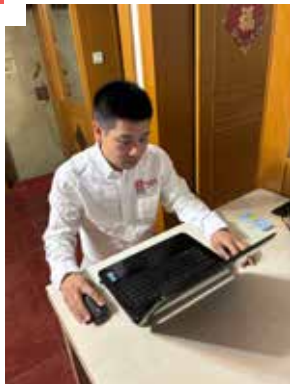
中央資源部技術經理

何玉三 三哥

三哥是在2006年加入史偉莎的，並於2018年加入中央資源部的。在這12年裡，從一個什麼都不懂的新手成長為中央資源部的技術主管。在公司的培養下他參加了“有害生物防治”的培訓班，取得證書，並完成工商企業管理的大專課程。真正詮釋了公司的3“5”理念：培訓令人材與公司一同進步，一同成長！



三哥記得在加入中央資源部的時候，華東區總監楊浩倫先生提醒他要考慮全國發展，在工作的同時要多參加培訓豐富自己的專業知識，這樣才能進步。他當時亦和自己設立了一個目標，希望統一全國各地區的標準，例如清潔及滅蟲標籤、服務流程、物料等。可惜基於各種原因，沒有得到推廣，令到當時的三哥一度沮喪。幸好當時有德哥的鼓勵和想到了公司3“5”理念的“種因忘果”讓他及時調整心態繼續努力。更在後面的工作中及不斷學習下，成功通過了“中國有害生物”協會的技師考試。



2023年，安宏資本投資了史偉莎，並進入了一個新的發展階段。中央資源部將要轉型向KA方向發展——大型工廠、食品廠、大型連鎖餐飲等等。中央資源同事首先要參與進來，做好這方面的準備。當時的三哥以南京的食品廠為基礎開發操作流程，並請教同事和前輩的建議，有了史偉莎自己的“食品工廠操作流程”。後來成立了KA部門，總經理推薦了他擔任技術經理。三哥上任後與各區的區域經理積極配合下完成了“新人培訓流程”、LBS餐飲客戶的SOP，工廠及餐飲客戶質檢表，全國藥品清單等等各項標準以及各種培訓，還統一了全國的滅蟲和清潔標籤，完成了自己在2018年時的願望。他未來更希望能實現物料、設備、工具和流程的統一。

在史偉莎這17年來，三哥體會到要有目標、持續學習和種因忘果的心態先能令自己的工作更上一層樓。努力滿足客戶需求，學習進修，先“種”好因，“果”也許就會不期而至。到那個時候所獲得的成就感會遠高於經濟上的獲得。

人材專訪

人生，
有無限可能



廣州地區總經理

李花美 May

讓May回13年前，她絕對想不到未來的自己有一天能成為廣州史偉莎的總經理。她很幸運地找到了史偉莎這個大舞臺，讓她對人生有了明確的目標，並堅信自己只要一步一腳印，努力種好因，果自然就會到來。

在入職史偉莎以前，她亦嘗試過不同的工作，即使後來結了婚生了小孩，想點做小生意幫補家計，但最終都以失敗告終。最後只能將小孩放在老家，來廣州尋找新機遇，在這期間亦換了好幾份工作。直到2010年，加入了廣州史偉莎的銷售部，成為一名銷售員。

當年的史偉莎還未被太多人知道，被拒之門外是常有之事，市場開拓也沒有進展，因此業績不是很理想。這讓她曾經考慮過放棄，幸好得到當時的華南區總監鼓勵及幫助，引導自己走出銷售低谷並獲得穩定的業績。那時候的吳總經常與她們分享自己完成的目標，參加的考試。當時的May還不太瞭解這些的意義，但吳總告訴她，設立小目標是為了給自己一個方向，不是為了立即獲得什麼回報，而是為了充實自己，這些話深深地影響了往後的May。



所以在2013年獲晉升為廣州地區副總經理時，除了努力去衝刺工作，亦與自己立下了把兒子從老家接到廣州，實現家庭團聚的目標。為了實現這個目標，她更有動力為家庭和事業全力以赴。通過幾年的努力學習和多次考試，終於讓兒子和她一起在廣州安定下來，亦在2021年成為新廣州人。

在擔任副總經理期間，她非常感謝恩師—華南區副總監馬小姐，她在各種問題及事情上都悉心教導，事無大小，任何場所，都可以是她的教室，她亦毫無保留，身兼教言教傳授處理事情的方式和方法於May。她亦非常感恩的是與10多位部門主管和80多位同事一起合作，共同努力推動廣州業績的增長並取得了顯著的成功。

May的故事沒有許多的精彩，但正正彰顯了史偉莎的理念之一：“平凡人可以創造不平凡”。同時證明了只要有夢想和努力，每個人都有機會，創造了不平凡的結果！

圓桌會通訊

撰稿 | 圓桌會副會長
李花美 May

在過去三年，雖然因為疫情，它阻隔了我們的相見，但史偉莎人，沒有對工作減少半分熱情。更因疫情，珍惜每一個相聚或能展現史偉莎人情懷的每一部分。



史偉莎的使命：保障健康，潔淨世界。我們一直也在默默地履行我們的使命，讓社區衛生水準能得到提升。22年，我們舉辦了史偉莎線上朗誦比賽，舉辦的目的，是為了讓史偉莎裡的每一位成員，通過結合工作，在這個比賽中，運用各種方式來體現他（她）們對我們集團理念的領悟。

這次的朗誦比賽，所有作品都非常得不錯，各個崗位的同事均參與進來，用各種不同風格的朗誦，展現了史偉莎人的不一樣的風情面貌。彙集同事們各種飽滿熱情的表達方式，轉化成了一個個精彩的作品，深刻地體現出團隊的凝聚力。

冠軍—追光隊，來自上海地區，他們就是追著光的史偉莎人，將上海同事們對抗疫情，勇敢逆行在一線的每一個同事，用故事朗誦出來。

亞軍—美少女戰士隊，來自中山地區，人如其名，每一位夥伴都是活力四射史偉莎美少女。將史偉莎理念，鏗鏘有力地用語言呈現在每一字句中，帶著如火般地熱情，傾情朗誦。

季軍—廣州隊，將對同事的一段段寄語，一字一句組成一幅畫面映入我們的眼簾，每一幀都是那麼熟悉，讓聆聽者切身感受到了史偉莎的同事們在工作中用辛勤的汗水保障健康·潔淨世界。

每一天的工作，都是一種享受，從工作過程中，得到無限快樂和滿足感。透過我們每一次的活動，各類比賽，來推動我們的理念，在朗誦中感悟人生，在朗誦中思考人生，在朗誦中享受人生。史偉莎朗誦比賽不僅僅只是一場簡單的比賽，在這場比賽中，每位參賽者將我們史偉莎人的風采展現的淋漓盡致，讓我們對史偉莎的理念和使命感更能銘記於心。

由心出發

僱主品牌



王耀海 Chris

香港關顧人材及行政部經理

儘管香港已全面疫後復常，但經濟發展因地緣政治因素而處於不明朗階段；但根據香港統計署最新的資料，香港的失業率仍處於低水平。誠言，史偉莎一直持續面對招聘人才困難，也許我們的行業係屬厭惡性，願意入行的人員不多，加上部份資深同事意欲退休，增加我們對人手需求的迫切情。

鑒於人才招聘困難，現在很多企業更注重建立「僱主品牌」(Employer Branding)，以提升留任率及招聘效率，長遠解決人員不足的問題。

「僱主品牌」就是指企業透過各種方式建立自己的品牌形象，吸引和留住優秀員工的過程。這其實是一種十分有效的人力資源策略，可以幫助企業吸引最優秀的人才，並長遠提升企業的聲譽和形象。值得注意的是，「僱主品牌」並不是單純對外的形象，更重要是對內的員工體驗，否則便很容易變得虛有其表。

筆者相信「僱主品牌」能否成功取決於以下4個大元素：

1. 薪酬及福利

相關制度是否有吸引力及競爭力？員工有沒有晉升機會？相關制度是否公平及透明等、

2. 職業發展

公司有沒有長期培育員工計劃及措施？會否定時為員工進行合適的評估及反饋？是否為員工提供職業發展路向？行業是否有前景抑或會被取締等、

3. 工作環境

員工在工作中是否得到應有的尊重？公司是否積極認同員工的工作及貢獻？工作有否給予足夠的自主及授權？公司是否鼓勵員工給

予意見並樂意聆聽？個人成就及生活與工作是否取得平衡等、

4. 企業文化

公司是否建立了清晰的企業願景、理念、文化及使命、員工是怎樣看公司、部門之間是否有團隊精神、領導人的管理手法、對員工給予充足的支援及信任等。

回顧史偉莎的3“5”理念，內裏蘊藏着推動建立僱主品牌的元素。“5”Rs關顧人材理念讓我們更了解 (a) 尊重、關注及珍惜員工、(b) 認同員工的表現，時刻予以表揚肯定、(c) 嘉獎員工的貢獻，以分享共同努力的成果、(d) 培訓員工成才，並與公司一同進步一同成長及 (e) 給予員工前景，讓人材團結一致，共創未來。

“5”道則讓我們更懂得公司員工相處必須坦誠及信任，時刻注意溝通的重要性，只要願意堅持及累積，不論公司業務或者個人發展都會得到理想的成績。

“5”個核心價值讓領導人及管理者明白「成就自己，必先成就別人」及「先捨而後得」的價值、並需要致力推動「我們大於我」的團隊力量，令團隊茁壯發展。進一步而言，若要給予員工更理想的事業前景，企業就必須持續「永遠創業 不斷創新」，並以「顧客第一」為己任，令企業充滿生命力。

如果我們能持續貫徹推行以上提及的3“5”理念，相信史偉莎的「僱主品牌」會更加鮮明，除了吸引更多有為的生力軍之餘，亦讓大家更安心及樂意留在公司長期發展，為我們「建立亞洲第一衛生及蟲控公司」奮鬥。



生活閒談

怎樣才可以萬無一「蝨」？



何廣聰 Kenny

香港市場部助理經理

繼早前多個歐洲地區，好像在法國、英國等地都出現床蝨的爆發，有人發現在地鐵等交通工具出現，最近有傳出南韓這香港人喜歡旅遊的東南亞地區也出現床蝨爆發，首爾市區內25個行政區多中有18個區有發現床蝨通報…公共場所如戲院、旅館、甚至韓國人或旅行人士很喜歡到的桑拿室都受到床蝨的影響！

雖然床蝨在香港也是其中一種常出現在家居的蟲害，但似乎床蝨的足跡開始出現於市民日常乘搭的交通工具上，即代表床蝨有更高機率擴散傳播…

一旦家居出現床蝨，坊間有不少人會自行對付，務求讓床蝨在家中從此消失，例如：

- 將家裡傢俬尤其是睡床掉棄再換新的
- 使用煙霧滅蝨彈
- 使用俗稱DE粉這可以使床蝨身體脫水致死的東西

但以上的方法，一來需要虛耗心力，二來更有機會助長床蝨的傳播，如有床蝨的傢俬掉出家外，只會讓床蝨依附在其他宿主進入到其他地方；一般的煙霧滅蝨彈偏向是對付跳蝨為主，對付床蝨只會使牠們四散，更難受控；使用DE粉需要一定經驗，找出正確位置使用，也不是一時三刻能殺滅床蝨，可能需要長期作戰…

正確對付床蝨，必需要聘用專業的滅蟲公司，憑著豐富經驗，以及分階段使用高壓高溫的蒸汽燙殺及噴灑適當的藥水，將床蝨的成蟲及未孵化的卵一同殺滅，這樣才可真正讓床蝨的侵害受控！



史偉莎人有話兒

《團隊的力量》

撰稿

南寧
技術小隊長
吳彩華

俗話有說“眾人拾柴火焰高，三個臭皮匠勝過一個諸葛亮”。自從進入史偉莎公司以來，同事們在一起相處真的像一家人一樣。當系統有問題我們不懂怎麼操作時，營運會細心給我們講解直到把問題解決了。當我們技術同事忘了領料時，倉管會主動提醒我們，防止了我們工作時出現物料不夠導致服務品質不好的問題。技術同事們平時工作的時候需然是一個人單線操作的，可是當某個同事服務的客戶出現難處理的問題自己處

理不了，需要尋求同事幫忙時，他們會積極的幫忙一起把客戶的問題解決了。讓我們的服務得到了客戶的認可。當客戶開新店或者還有其它門店需要做服務時，就會想到我們公司幫忙去做服務。所以這些就是團隊的力量，辦公室同事解決了我們日常的後顧之憂，技術部同事們認真把服務做好。配合銷售部開創更多的客戶。努力的為公司添磚加瓦。這些不就是公司集團理念“我們>我”的最好體現嗎？

堅持

撰稿

南寧
技術部小隊長
覃群芬

加入史偉莎已有7年多對間了，從剛開始是服從者，只要按公司要求做好自己份內的事就行了，到現在身為小隊長的我除了要做好份內的事外，還要把小隊帶好。當隊員負責的客戶有問題時，只要時間允許都會陪伴隊員一起去處理，解決問題。剛開始時感覺壓力特別大，當然指的不是身體上的累，而是心累，因為質檢同事的場出現一些品質問題並對其指出，剛開始同事不理解以為是針對他所以對我也不太友好，這令我很是煩惱，雖然曾經有過打退堂鼓的想法，但經過吳生和Coco的開

導與指導，使我明白了和同事相處的一些技巧，不同性格的人用不同的方法耐心開導，否則會出現惡性循環的後果，力是出了但是沒有得到我們想要的結果。

當然現在同事在品質上都有很大的進步，從剛剛開始的質檢都會有許多漏洞，到現在服務品質很好幾乎沒有什麼問題而且保持得很好，這令我很是欣慰。

通過這件事使我明白了做任何事情不要遇到挫折就退縮，而是要迎難而上，最終會有意想不到的收穫。

25周年感想

撰稿 | 南寧
中級技術員
楊葵蘭



在2020年萬象初始的元旦，我走進了史偉莎公司，成為其中的一員。

由一名技術小白到精英的蛻變是一個痛苦的過程，我深深的感受其中，新環境的陌生感，對新文化的認同，對企業的歸屬感……我想，我們應將公司當作自己的家，我們都是家庭中的一員，我們為自己的工作負責，也是對自己的生計負責，對自己的未來負責；只有顧全了企業這個大家庭，我們的小家庭才有可能美滿。多做工作，多學經驗，不斷總結，不斷創新，使自己的命運與企業相連，自己的努力成為公司前進的基石，

自然會增加對公司和公司文化的認同感，公司興旺，員工才有可能受益。

這三年多，有迷惑，有酸楚，有委屈，但更多的是自信與成長。一張張淳樸的臉，粗壯的雙手，揮灑的汗水，感受到普通員工身上一種敬業奉獻的執著追求。

25年間企業在成長，從稚嫩小苗到如今枝繁葉茂，作為公司一員，我對公司今日所取得的成績感到由衷的驕傲。史偉莎，25周年快樂！早日成為亞洲第一衛生及蟲控公司！

《如何把話說清楚》讀後感

撰稿 | 南寧
高級技術員
張永峰



在我們日常生活、工作、交際都需要溝通和交流。可是如何才能有效的時間內表達自己的目的、意思和需要。這本書就詳細地講述怎麼能簡潔、準確生動，有說明力地把自己的心內表達出來。本書共有四章。第一章總體闡述說明力是一種什麼樣的能力。要擁有這種能力，我們又需要掌握哪些具體技能。本書用一個問題貫穿本章——為什麼人們普遍認為說明力優秀的人腦子好呢？找到這個問題的答案，就能搞清說明力的本質。第二章告訴我們，做一段優秀的說明必須遵循哪些套路。掌握這一點就能為飛速提升說明力打好基礎。第三章具體介紹一些提高說明力的日常訓練科目，選擇其中適合

自己的方法並堅持下去，就能夠切實地看到進步。第四章是說明力的實際運用，介紹在日常溝通中常用的幾種說明技術。以及說明事前進行準備的方法。

我強烈推薦大家有空讀一下這本書。它能在我們生活中提供很大的幫助，提升我的辦事和溝通能力。



史偉莎25周年我想跟史偉莎說

撰稿 | 南寧
銷售
曾鵬任



我進入史偉莎三年，三年裏集團對我的培育讓我真的成長很多，收穫很多。史偉莎給我的感受不像一個企業，更像一個充滿溫暖和愛的家。因為每個史偉莎人，不管是領導還是普通員工，大家都是相互關心，相互幫助，彼此尊重，沒有階層感，沒有勾心鬥角，大家坦誠相待。今年是史偉莎集團成立25周年，我很慶幸可以遇上這個美好的時刻。25歲，無論是對一個人，還是對一個企業來說，都是最燦爛的年華，擁有無限

的激情和朝氣。我想所有的史偉莎人此時此刻一定感觸頗深，我們的青春在史偉莎洋溢，我們的夢想在史偉莎實現，我們史偉莎人的每一分努力得到社會的認可。我們是驕傲的，我們是自豪的。史偉莎像一位偉大的母親一樣孕育我們每一個史偉莎人，讓我們能夠成長，最後獲得成功。在此我想大聲的對史偉莎說：“史偉莎，25歲生日快樂，願集團未來更加順利，業績連連上升，創造更多的輝煌！”

我想跟史偉莎說

撰稿 台北
客服部副理
陳品卉



現在擔任史偉莎衛生管理公司客服人員已有六年，很榮幸能成為這個團隊的一部分，並參與公司的成長和發展。作為客服了解團隊成員的辛勤工作和奉獻，大家都是公司成功的重要一環，每天都面對各種各樣的客戶需求和問題，以最佳的解決方式回應客戶的期望。業務部的積極態度、技術部的專業知識、客服部耐心和友善態度是客戶信賴和滿意的基石。過去6年裡在客服部以專業和責任心，處理了無數的客戶問題和需求，給予每間客戶關懷、耐心和有效的解決方式。在繁忙保持冷靜、應對挑戰，我們也是重要一環。

過去三年疫情的日子裡，許多國家、許多公司面臨著不同挑戰與變化，我們也需適應市場的變化與了解客戶的需求，提供更積極的服務。主動出擊關心與聯絡停止服務已久的客戶，提醒史偉莎永遠在這提供專業的衛生管理服務，溫柔的方式喚起了客戶的記憶，讓客服不只是客服，更多了一份積極性和挑戰度。

在未來的旅程中，客服部也將繼續努力，以客戶為中心，提供優質的服務，與其他部門緊密合作，共同追求卓越，實現公司的願景和目標。

我們相信，透過團隊合作和努力，我們將在未來的旅程中取得更多的成就。共同創造更美好的明天。

哈佛商學院 雙贏談判課

撰稿 台南
營業顧問
簡秀娟



在業務的每一天裡，除了店家拜訪外不然就是談判服務價錢及蒐集店家資訊，以達到完美的成交。

每次報價開口的第一口價(錨定)關係後續成交發展，如何談得對方覺得是賺到，如何創造雙贏局面，學好談判又可以做甚麼？這本書有了答案。

書中將談判分為三個部分：

談判基本策略/談判心理戰/在真實世界裡進行談判，就以基本策略來說，就很高能運用在報價工作上。裡面有個段落很有趣，如何從口風緊密的談判對手(店家老闆)套出訊息的五種策略。對方現有的消毒服務訊息，對於陌生開發的我們相當重要，而現在大部分的老闆都口風緊密，不容易詢問出我們需要的資訊，書中的這五個策略，以我的實際測試可以收服七成的老闆。

策略一：建立互信並共享訊息

策略二：多問問題

策略三：放出一點訊息

策略四：同時就多個議題進行談判

策略五：同時做多重出價

此書的談判技巧及方法，不僅僅能用在工作上，更讓我能運用在與小孩的對話，以及與另一半的談話，學好談判不只能讓你獲得更多，而這樣的獲得並不會讓任何人有所損失，雙贏談判課是人生必修科，分享給大家。



原子習慣-細微改變帶來巨大成就的實證法則

撰稿

高雄
會計組員
顏曼萱

細微的改變可以是事態進行過程中的舉手之勞，試著慢慢注意週遭小細節的變化並將舉手之勞變成習慣；例如從生活來看，浴室使用完的順手清潔，與長久累積下來的大掃除，兩者相比花費的人物力來看，相較每日養成的順手清潔習慣則會在日後的居住生活環境，對身心的負擔上都會相對減輕很多。

習慣養成後可以適當用獎勵來犒賞，讓自己淺意識更願意精進向上，在其中同時試著更瞭解自己、找出適合自己的方式來做養成，不用總是給予自己莫大的壓力，造成抗拒心理甚至反噬等後果，反而得不償失。

再者，讓淺意識習慣注意到更多細節後，在許多事情中就會習慣自發性思考，怎樣的運用方式可以達到最佳效益，這樣不僅僅只是提升自己，也讓身邊的合作者感受到這樣的成果，合作更加順利流暢，成就自己、改善生活狀態、增加新的思考策略，值得大家一試。



人生不設限

撰稿

華南
總監助理
張海燕

參加今年集團周年晚會，有幸聽到林生分享的“跳風定律”，心有感觸。

其實，人和跳蚤一樣，本來就擁有“跳得高”的潛力。我們常常遇到各種各樣的困局：比如，覺得自己學歷不夠高，就不配擁有一份好工作；覺得自己不夠外向，就無法拓展的人脈圈；看不到出路時，就只能無奈用“算了吧”“沒辦法”收尾……

回想到自己工作上，有些時候亦會如此。之所以跳得不高，無法實現創新和突

破，並不是因為能力受阻，而是一次次觸壁後，我們就為自己設限，畫地為牢。

實際上，真正能限制住我們的，從來都不是外在的條件，而是我們自己。人生就是一個不斷破局的過程，對於每一個人來說，都有著無數種可能，一旦勇於跳出固有模式，思維的牢籠就會被徹底打開。

「推到內心的牆，不怕萬人阻擋，只怕自己投降！」

我與公司共同成長

撰稿

廣州
技術部高級技術員
蔡永紅

逝者如斯夫，不舍晝夜，時間總是稍縱即逝，俯仰之間，史偉莎公司已經走過了輝煌的二十五年載春秋。在這二十五年中，公司始終秉承謹記我們的願景、使命、宗旨、基石原則及獨特的3“5”理念，以真誠、用心、切實執行的集團理念，身為史偉莎的一名員工，我深感榮耀。隨著公司的茁壯成長。回首昨天，可以這樣講：是公司的進步推動著我不斷成長，公司的巨變影響了我的工作理想、理念，這六年間，我與公司共成長。

萬事開頭難，2017年，我帶著一臉的稚氣來到史偉莎公司，映入我眼簾的是拉著工具箱的同事在倉庫進出領料備料，對於我來說一切都是陌生且新奇的。回想當時的我，作為一名新進員工，一切都要從頭開始學習、適應新的角色與崗位。作為一名新員工，我是幸運的。因為有著重視、關心我綜合素質提高的企業；有著授我經驗、助我成長的師傅；有著彼此相攜、同舟共濟的同事。

多學多問技能才能提升

撰稿 | 廣州
技術部小隊長
蘇燕梅



我參加滅蟲工作已經4年多了，一路走來，從剛開始的小白到今天的從容淡定，經一次困難成長一小步。

我今天想記錄下最近的一次成長，那是一個要求比較高的西餐廳，內部衛生合格，周邊環境有綠植，餐廳在一樓，正門口有幾個沙井，客戶一直不斷的向我回饋蚊子，飛蟲，蜘蛛，蛾蚋等等的問題，我之前的認知總覺得是周邊的因素引起的，檢查室內沒有發現源頭，之前的解決方法一直是做邊邊角角，綠植這些局部的噴灑處理，但效果一直都不好，突然想到問問師傅(華哥)看看他有什麼指引，一聊之下師傅跟我說一定是還有源頭沒有找到的，我的思路突然打開，想起門外的幾個沙井，沙井蓋是翻不起來的，但有一

個小洞，我就在小洞口裡投放進去了(倍硫磷)，卻意外的發現在沙井裡跑出幾隻美洲大蠊，之後找到客戶溝通，怕因投放的藥引起更多的美洲大蠊跑進餐廳，引起不可控制的後果，同時也在周邊投放了蟑螂粉，果然，客戶告訴我我放藥的那天死了很多大蟑螂，對我的檢查處理結果非常滿意，我為我的洞測能力感到高興，在滅蟲服務中，這個洞測能力，防範意識，加上有效的溝通多麼重要呀。

做到老，學到老，永遠都不要覺得自己很了不起，虛心學習才能進步！加油！

史偉莎25周年我想對史偉莎說

撰稿 | 廣州
營運部高級文員
勞惠嫻



2023年是史偉莎成立的25周年，是疫情後開放的第一年，也是我在史偉莎工作的第六個年頭。

自2016年12月加入史偉莎這個大家庭後，我在各位史偉莎人的身上學到了很多寶貴的品質。而其中我覺得最重要的一點就是堅持和不放棄的決心。從公司一開始創業，到疫情三年各行各業受到重大的打擊，無論是銷售同事還是技術同事一直都保持良好的樂觀心態去應對困難，始終堅持顧客第一、人無我有，人有我優的服務品質。

而現在疫情的陰霾散去，經濟開始復蘇，隨之而來的是客戶數量的快速，是新的機遇也是新的挑戰。艱難的三年我們挺過去了，我相信只要史偉莎人站在這個風口，一定能夠抓住機遇。只要保持我們的初心，堅守公司的核心價值，一定能夠再次起飛，再創新的輝煌。

跟“您”說一句謝謝

撰稿 | 廣州
財務部經理
何淑君



適逢今年是史偉莎第25周年慶，我想跟您說一聲謝謝，祝您生日快樂。

不知不覺我在史偉莎這個大家庭已經8年了，2015年的一天，我剛到公司，開始我以為就是打好一份工，從沒想過8年後的今天，我成為了家的一分子。說句實話，我感受到公司的人情味很重的，您貢獻出來的基金能幫助社會上的弱勢群體，聽著林小姐每一次彙報基金去向時都深深地打動了我，有錢出錢有力出力，我心裡很感慨大家的偉大精神。

我們的理念是著重培養人材，開始時以為是“人才”，原來此材非彼才，我們想像自己是一根木頭，把木頭雕刻成精緻的成品時，我們需要花費很多的時間及精神。這8年來，我接觸了以前沒有機會接觸過的技能，是您給了我第一次在臺上分享的機會；和第一次能獨立自己完成PPT的製作……這一路走來，您給予了我晉升的平台，2022年10月1日，我晉升了財務部經理，讓我發現更好的自己，太多的甜酸苦辣，盡在不言中。

願您能帶領著我們再創輝煌，繼續向前沖。

《真理》讀後感

撰稿 廣州
銷售部副經理
曾德凱



簡介：

真實，經常是一個令人感到棘手的話題。真實如何運作？我們如何定義真實？為何真實如此重要？有太多誤解的問題擺在人們面前等待被探討。

讀後感：

看了真理後，我有了別樣的感受，不單單是從這本書裡的一些直接收益，而是帶來了一些啟發。追求真實應該是必須每個人都要有的心態，比如我們做銷售，日常都是外出拜訪，自由度較高的。但出到去，我們是否真正的去進行拜訪工作，真正的去跟進客戶、處理客戶

呢？只有在真實努力的工作底下，才能帶來積極的反應，才會帶來客戶。若然只是為了應付，沒有真實的去做，那是不會成功的。

這又分為心態的真實，行動的真實。心態的真實，是工作者是否真心實意的去工作，去喜歡這份工作，是的話，這會事半功倍。行動的真實就是真有堅持，即時在不喜歡底下，但願意承受，去努力的做，但又會事倍功半。若然兩者結合，那就離成功不遠了。



與史偉莎的那些事

撰稿 廣州
財務部高級文員
羅小影



俗話說：“萬事開頭難”，在我進入史偉莎之前是沒有接觸過財務日常工作，一丁點財務經驗也沒有的我，也不知道能不能勝任財務崗位上的工作，最終所有的疑慮都被我打消了，既來之則安之，當遇到不懂的地方就多多請教同事，自己再摸索一下，慢慢地由“我不會”就會變成“我學會了”。在史偉莎差不多五年的時間裡，學到了很多有關財務的知識，在部門崗位上也挑戰著不斷輪崗，因為這樣子才能提高自己的綜合能力，成長得更快。

在2月底，史偉莎與安宏資本成為戰略合作夥伴，這證明史偉莎會越做越強，也會有更多的發展平臺提供給員工。當在3月初接到華南區總

監吳生通知財務報表從4月份開始需要提前提交時，覺得壓力特別大，畢竟大區資料量比較大，也需要各部門配合提前提交資料做賬，在剛開始第一個月的時候週六回來公司加班趕報表進度，擔心限期前交不了報表，最終在各位管理層商討下以及各部門的配合下每月都能準時提交報表。其實做任何事情都一樣，只要用心去做，合理安排好工作時間，各部門進行有效溝通，沒有什麼事情是完成不了和解決不了的。大家一起加油！

我想對史偉莎說

撰稿 杭州
財務部高級會計
何平



2023年是特別的一年，年初我們陸續經歷了新冠疫情風控政策放開後的第一波感染，並且成功挺過來，我們終於可以自由呼吸隨處活動，不用再擔驚受怕；2月份時，我們集團也迎來了一個好消息，隨著安宏資本的加入，我們史偉莎集團發展也迎來一個新的里程；而我個人方面，也在去年迎來了自己的虎寶寶；每一個變化帶給我的都是一個新的世界。

古語有雲，不經一番徹骨寒，怎得梅花撲鼻香；上面這些喜人的變化落地之前都不簡單；新冠疫情從19年開始陸續爆發，近三年的抗疫之路上，醫療、生活物資的匱乏，活動範圍受限，不僅是老百姓的吃穿住行的不便，各行各業也都遭受了嚴峻考驗，甚至於有企業倒在了疫情嚴重的寒冬；大環境如此，企業的每一步發展，都

充滿挑戰與艱辛，但守得雲開見月明，通過我們史偉莎各個部門同事的努力與堅守，我們不經成功守住了我們的市場份額，還贏得了全球規模最大且最富經驗的私募基金之一的安宏資本的青睞。

安宏資本的加入是對我們史偉莎的認可，同時也是期待與考驗，如同小朋友的加入，隨著家庭身份的變化，迎接我的不僅是一個新生命的驚喜，還有更大的責任，同樣在未來的發展道路上，我們要更加努力提升自己，配合公司發展的步調與方向，如同公司理念所說的，新里程，齊成長，共創造，願我們史偉莎公司與每一位員工明天會更好！

《影響力》讀後感

撰稿

 武漢
技術部高級技術員
鄒江輝


最開始讀影響力這本書的時候是大學時候教授市場行銷的老師推薦的，最初也只是粗略的翻看了一下。後來才發現書中提到的原則在日常工作生活當中都可以有效運用，幫助處理一些日常生活當中的問題。

《影響力》主要介紹了日常生活當中一些能夠影響他人，影響自己的原則。互惠，承諾和一致，社會認同，喜好，權威，稀缺原則。

其中感觸最深的是互惠原則，類似於現在的雙贏。想要事情順利地發展，不能只追求自己的利益，而是需要平衡雙方的訴求，只有這樣才能夠有效的減少阻力，儘快的達成結果，減少其中的各種成本。雙方如果都能夠以此原則，處理事情必將事半功倍。

另一個就是承諾和一致原則，這個更加是適合於工作當中，樹立目標，堅持完成目標。當你作為公司銷售在公司的月初銷售計畫當中許下軍令狀的時候，你的內心是激動的，鬥志是激揚的，而工作當中的種種不順又會讓你有些許的失落和氣餒，這個時候只要想想當初的承諾，你的行為會為此保持一致，堅持努力，直至當成目標為止。



《把自己當一回事》讀後感

撰稿

 北京
營運部主管
王亞麗


初讀這本書的時候，感覺很枯燥，讀不進去。當時自己比較焦慮，然後我擱淺了，放了一段時間。

再次打開的時候，我覺得真的很特別。別的書都是教你很多溝通的套路，而這本書溝通就兩字：真誠。

書中曾寫：因為我們必須接受一個殘酷的現實；有些缺點，我們一輩子都改不掉。就像我之前說的，與其花這麼多精力去補短版，不如花同樣的氣力去提高長版。每個人都一樣，有不擅長的事兒，一定有擅長的事。把自己不擅長的空間騰出來，不僅是為了讓其他擅長的人大顯身手，更是為了讓自己有更大的空間、更多的時

間去做可以讓自己發光發亮的事。

我特別認同這段話，工作上我也有自己的想法，也會隔三差五的去總結自己的工作方法，以便達找到效率高最優的方法。但是溝通這件事，我也努力去嘗試了，效果真是甚微。就像我們>我的理念一樣，現在都是屬於團隊合作，做自己擅長的工作，這樣我們就能取長補短，一樣可以把工作做好。



我想跟史偉莎說

撰稿

 珠海
運營經理
曹佳燕


終其一生，我們人生追求的不過這兩件事，價值觀跟歸屬感，在我看來，價值感更多的來源於社會，來自於工作，來自於被肯定。歸屬於來源於生活，來自於愛與被愛。當太陽升起，投身事業，當夕陽西下，擁抱愛人。擁有一份事業，我們會更喜歡這樣努力的自己，喜歡我們一直努力的模樣。所以生命最好的樣子大概是，手裡有事業，身邊有愛人，眼裡有光，心中自在，在熱愛的工作與生活中，一年又一年。

認真讀完林先生寫的致史偉莎人的一封信：奮鬥的過程其實已經是幸福，成功後你更得到無限的滿足感。這種感覺，你必須自己去爭取、去經歷才可以得到，沒有其他人可以把滿足感“送給你”，如果這是你的熱愛，你便會用心去學，你的能力自然不斷提升；能力提升了，開始取得成績，也會使你對這事情更熱愛，啟動了良性迴圈的巨輪。我想說，我很開心我也是史偉莎的一份子，在這，我有我的熱愛，我有我的追隨，子曰“見賢思齊焉，見不賢而內自省也”，保持正能量、利他、愛、積極、誠實和感恩的心，是我在史偉莎擁有的最大收穫，在史偉莎：我感恩那些給予指引跟鼓勵的人，給予我正面的能量，賦予我愛與被愛的心，讓我內心的價值感、歸屬感都有所屬，感恩。

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

企理一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》。

代筆：香港市場部
高級拓展助理
鄧芷筠 Fion

自信來自哪，確實要追查！

昨天，我的兒子Sky問了我一個問題，讓我要坐下來10分鐘思索一番，才找出一個比較滿意的答案，我就告訴大家我的思考過程吧。

Sky在去年與我們一起創造了一個盲扭世界紀錄，之後他的學校老師要求他回校介紹經驗，讓同學們都開開眼界，認識什麼是盲扭。

他問我這個活動有什麼意義，我就告訴他：「可以提升盲人的自信心，從而讓盲人重新站起來。」他聽了後反問：「這樣便可提高自信心？到底自信心是來自哪裡？」一個看似簡單的問題，但其實讓我要坐下來思考，因為自信心究竟來自哪裡，是我們習慣了這樣說之後就沒有再思考過的問題。

傳統的說法也是認為你給予機會一個人嘗試多點，做多點，他便可以建立自信，這究竟是真的嗎？是否就是多做一點，就可以培養到自信心呢？

我為了讓Sky了解更多人的素質，於是我便仔細分析當中的道理。原來當盲人失明後，他自覺成為廢人，許多原本懂得做的事，也做不到；又受到旁人的冷言冷語，於是真的覺得自己很「廢」，逐漸便會失去自信心，覺得自己不再能幹，原本能做的事也做不到。於是我們便要想方法來證明那是錯覺，你只是缺乏合適的工具而已，便引出了以扭計骰來教導盲人認識，從而突破自己的觀念，知道自己原來腦袋、手指還靈活，學會一些普通人也學不懂的事，然後更可去教導別人。教導別人時當然被旁人一致讚賞，認為失明也可玩扭計骰，更可教導別人，真是很棒。

由於得到別人肯定，以及有實際的成績，他們便會踏實的認為自己是可東山再起，重新掌握生活，這便可提高自信。因此自信心當然來自他內心的反應，而激發他自信的當然是一件有難度的事情，經過他努力達成後，超出他個人期望，得到別人的肯定，從而建立出來。

因此我很有信心地回答Sky這個答案，就讓他明白學校為何要給他們這麼多的挑戰，令他們一步步提高難度，而他又能做得到；即使做不到，也提供很多輔助及輔導他們，令他們最終也明白及做到一個較高水準的表演，自信心便會慢慢提高。當然如此說明後，他便明白為何學校的功課愈來愈深，以及老師的要求愈來愈嚴格，也希望他能經常運用環境給他的優勢來建立自己的自信。

同理，其實管理者也希望提升同事的自信心，令他們能做更具挑戰性的工作，於是便要不斷安排他們學習新事物，嘗試更高的水準，以及向他們做反饋，令他們得到別人的肯定，再加上有實際成績的反映，他便明白自己的能幹，變得更有素質，個人自信便會提升。反之，如果你給他的要求愈來愈低，亦不願給予具體反饋，更經常批評這個人，他的自信心便會慢慢滑落，直至他交出的水準大不如意，到時候你再去挽救便要花更大的力氣。

原來照顧孩子能激發我對管理的重新認識，之後我會花更多時間與小朋友聊天，有什麼得著再跟大家分享吧！



易蘆醫話

脈診中看新冠肺炎



漢濱醫隱

漢•王充〈論衡〉

“事莫明於有效 • 論莫定於有證”

新冠肺炎（Covid-19）在過去的短短3年間，已奪去了全球數百萬的生命，而感染人數更數以億計，可知其對人體的傳播力及破壞力相當可怕。幸而近數月，在人類以各種方法的抵禦及外在環境轉變的因素下，病毒已有所減弱，死亡數字及感染人數大為減小，全球人類的生活亦漸漸恢復正常。

筆者借此篇幅，發表一下個人在臨床上對新冠肺炎的一些經驗及總結。

新冠肺炎的主要症狀：喉痛、咳、呼吸困難、鼻塞、嗅覺或味覺減弱、發冷發熱、頭痛、精神混亂、頭暈、嘔瀉、肌肉酸痛、關節痛、關節痛、皮膚痕癢、疲倦等。

在中醫臨床的脈診上，新冠肺炎患者一般會出現脈浮（手指輕輕觸及於脈位，已見脈搏跳動）、洪（脈跳動如波浪之狀，若洶湧之勢）、數（音索，脈搏跳動快速）而有力等脈

象。脈「浮」是有外來入侵者（病毒）進入人體的顯示；脈「洪」是火的表現；脈「有力」是高溫火的指示；脈「數」是入侵者於身體活動力快速。綜合脈診的分析，以現代的語言解說就是：身體已被含有烈火屬性及活動力快速的外來者（病毒）入侵。人體內的火與氣都是以液體裝載形式於體內運行，不同濃度的液體對氣體的動力起著不同的阻力作用，因為血液的濃度較水液為高的緣故，所以對氣體阻力相對較大。患者出現脈浮，是病毒體內的氣體含有上升動力所引致，但是這一波的病毒的脈浮是浮中帶一點沉，沉是血的表現，因為血液濃度高，重力較大，壓制了氣體的升力，這就是前文所說的氣體受制於血載體阻力的原理。而2003年「沙士」病毒的脈象同樣是浮、洪、數而有力，但是其中的浮脈不帶一點沉力，明顯是液體的阻力較小，不足以抑制升力，所以「沙士」是以水為載體的病毒。

新冠病毒是以血為載體，以火為主導的火病毒，屬於疫症中的溫疫。因為火是需要燃料的供給，而氣體既是水、血的動力，也是火的燃料，而人體生產氣的地方在胃，所以火病毒進入人體之後，往往先掠奪胃部的氣資源。當氣動力充足，就可以搶奪血資源為載體，繼而復制同類，壯大團隊。

篇幅所限，下期再續。



治療自療

網球肘



劉子毅

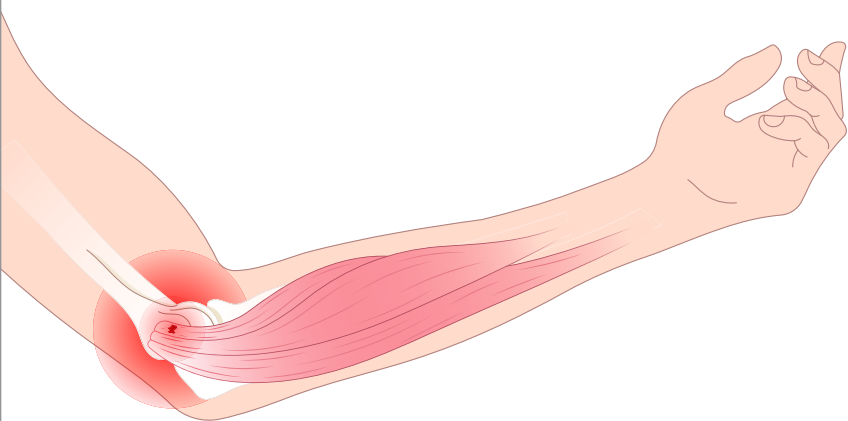
香港註冊物理治療師
www.bethesda.com.hk

網球肘（Tennis Elbow）是指在手肘外側的肌腱發炎，令患者在手指或手腕向上伸展時誘發手肘及前臂的痛楚，甚至令手指及手腕的力量減少，影響正常生活。網球肘的醫學名稱為肱骨外上髁炎（Lateral Epicondylitis）以及肱骨外上髁肌腱病變（Lateral Elbow Tendinopathy）。

肱骨外上髁炎較為一些錯誤發力而導致的急性扭傷，如在運動熱身不足時、搬運或拿取重物時的受傷；而肱骨外上髁肌腱病變則為重覆或過度使用手腕及手指肌肉時引致的慢性發炎。在治療網球肘時，物理治療師會根據患者的症狀分辨出急性或慢性發炎，並會作出合適的檢查，如測試患者手肘及手腕的活動幅度以及力量等，從而找出問題並作出適當的治療。

羅先生是一名文員，日常主要使用電腦工作，上肢一直都沒有任何的不適。去年，羅生幫助朋友搬屋提取重物時弄傷右手手肘，受傷後手肘不能伸直，並在手腕發力握拳的時候手肘外側感到疼痛，不能發力。他即時找了跌打醫師的幫忙，以減輕手肘的痛楚。在數次的療程後，羅生手肘外側的疼痛已減少了八成並能正常發力。

羅生原本以為手肘已經康復，剩餘的疼痛亦隨著肌腱的復原而慢慢減少。但是在下半年後，羅生手肘的疼痛卻突然再次增加，並影響到他的工作及日常生活。經轉介，他找了物理治療師的幫忙。檢查結果發現，羅生的手肘不能完全伸直，在主動伸直時二頭肌及前臂內側的有著強烈拉扯的感覺並會引起手肘外側的疼痛；手前臂的肌肉也比左手的較為繃緊。就以羅生的情況，最初他的受傷為肱骨外上髁炎，屬於急性的拉傷。即使經治療後，因手肘未能完全伸直，令前臂的肌肉長期承受額外的負擔。久而久之，前臂的肌肉張力過大，以致肱骨外上髁肌腱出現慢性發炎，令原本大幅減少的痛再次出現。因此，治療的重心將會放在羅生手肘的活動幅度。透過數次的治療，包括二頭肌肌肉放鬆及手肘關節活動運動，羅生手肘外側的疼痛已經完全消失，手肘關節亦能完全伸直，並且沒有任何拉扯的感覺。





司徒永富

鴻福堂集團執行董事，身為企業家，但同時一人兼多角，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。

心中有富

成功做自己嘢的失敗管理者

現下香港的職場，人才流失和挽留人才已經成為企業運作面對的最大挑戰。然而，對於年青力壯一族卻是莫大的機會。最近和一位年輕人交談，工作年資未及五年，過去兩年通過兩次「跳槽」，現在已成為一新公司的部門主管，未到三十歲已帶領著年過五十的年資高員工，分享時感受到他又驚又喜，我也坦承地對他說其實他「未夠秤」便上位，心情矛盾是必然的。套用《捍衛戰士：獨行俠》裡的一句金句：「在空中對戰的，不是戰機而是飛行員。」（The dogfight up there, it's not the plane, it's the pilot.）未預備好就上了戰場的，關鍵不是你有甚麼，而是你是甚麼。懂得轉換心態、自我轉化，才是最重要。

說回實況，就以我所接觸的這位年輕人，由於他之前崗位表現出色，因此獲得上司嘉許和獵頭的機會，成為新公司的主管。但若當他成為主管後，依然集中於處理自己引以為傲的工作，雖然擁有下屬，卻不知道如何管理下屬。結果，作為新晉主管，領導能力不單止沒有提高，更加浪費了團隊其他成員的生產力，肯定會對整個團隊構成負面影響，最後成為一個「成功做自己嘢的失敗管理者」！

一位出色的下屬目標就是將自己的任務處理好，但一位出色的領導，他們需要指揮著團隊其他成員，利用鼓勵和鞭策的方式，讓每一位元成員都能夠將自己任務做得更好，從而為群體爭取最大的整體利益。（我認為領導者最高的境界就是在恆常團隊運作中自己也被取締和成員走得比自己快！）要做到鼓動下屬角色，領導需要花更多時間瞭解不同同事的優點和缺點，從而作出工作的分配，這情況就像砌拼圖一樣，利用不同員工的優點彌補其他同事的缺點，簡單來說，就是「八二理論」的「忍惡揚善」。

現代管理學之父彼得·杜拉克（Peter F. Drucker）曾說過一句名言：「發揮人的長處，讓弱點不產生作用。」雖然講很容易，實行起來也的確一點不易，因為人的天性就是著眼於別人的不是，錯的永遠是別人、有道理的永遠是自己，卻又非常介意別人的看法，為自己做得不夠好又會耿耿於懷。但無論如何，不斷放負只會摧毀工程，讓團隊寸步難移。我始終認為天父不會刻意創造一個有弱項的人，而是每人都有獨特的「強項」和「沒有那麼強」，團隊建立就是要發揮強強相遇的效果，創造1+1大於2的共贏效果。

有一種處事和管理團隊的思考方法稱為「欣賞式探詢」（Appreciative Inquiry, AI），很值得推薦。（註）AI的模式是，不急於解決問題與改變什麼，而是把重點聚焦在探索已存在的優勢與強項，甚至價值觀與目標。簡單來說，當面對問題，心態上不迴避，甚至看待為「預計了」，然後：

- 保持正面心態，相信辦法總比困難多；
- 聚焦在容易聽入耳的說話，多用欣賞的語言；
- 只探索正向與好結果的方案；
- 相信總有第三條路可達至共贏；
- 總是記著過往成功解決困難的點子；
- 把焦點永遠專注在未來最佳狀態的願景，永遠相信有改善空間，不追求今日一下隻達至完美，今日的經驗會幫助明天更臻完善。

註：

《欣賞式探詢的力量》
正向創變實務指引，
作者：
戴安娜·惠特尼博士/
阿曼達·賽思頓-布倫
2018

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。

目標，前行路上的指向標

心理學家做了這樣一個有趣實驗。

組織三組人，讓他們分別向著10公里以外的三個村子進發。第一組的人既不知道村莊的名字，也不知道路程有多遠，只告訴他們跟著嚮導走就行了。剛走出兩三公里，就開始有人叫苦；走到一半的時候，有人幾乎憤怒了；他們抱怨為什麼要走這麼遠，何時才能走到頭，有人甚至坐在路邊不願走了。越往後，他們的情緒就越低落。

第二組的人知道村莊的名字和路程有多遠，但路邊沒有里程碑，只能憑經驗來估計行程的時間和距離。走到一半時，大多數人想知道已經走了多遠，比較有經驗的人說：「大概走了一半的路程。」於是，大家又簇擁著繼續往前走。當走到全程的四分之三的時候，大家情緒開始低落，覺得疲憊不堪，而路程似乎還有很長。當有人說：「快到了！」、「快到了！」大家有振作起來，加快了行進的步伐。

第三組的人不僅知道村子的名字、路程而且公路旁每一公里都有一塊里程碑，人們便走邊看里程碑，每縮短一公里大家便有一小陣的快樂。行進中他們用歌聲和笑聲來消除疲勞，情緒一直很高漲，所以很快就到達了目的地。

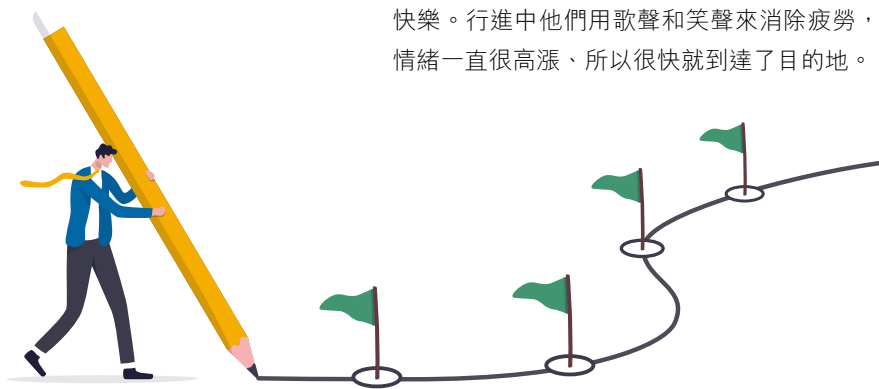
實驗的結論：當人們的行動有了明確目標的時候，並能把自己的行動與目標不斷地加以對照，進而清楚地知道自己的行進速度和與目標之間的距離，人們行動的動機就會得到維持和加強，就能夠自覺地克服一切困難，努力實現目標。

管理大師彼得·德魯克在《管理實踐》中提出，並不是有了工作才有目標，而是有了目標才能確定每個人的工作。所以「企業的使命和任務，必須轉化為目標」，如果一個領域沒有目標，這個領域的工作必然被忽視。

因此，目標管理是管理中的管理。企業管理者應該通過目標對下級進行有效管理，當組織最高層管理者確定了組織目標後，必須對其進行有效分解，轉變成各個部門以及各個人的分目標，將實現目標措施具體化，管理者根據分目標的完成情況對下級進行考核、評價和獎懲。

企業員工作為個體，更是需要目標的引導，即使再優秀也很難只依靠個人努力而保持永遠勤奮的狀態，只有通過目標的設置、分解、實施及完成情況的自我檢查，對抗自己的鬆懈、懶惰，防止低效的工作情況發生；並開發自身潛力，打造最好狀態，找到最佳的工作方法。通過對目標的不斷評估，產生持續的信心、熱情和動力。

所以，目標是前行路上的指向標，目標是結果，是一切行動的源動力。



香港總部

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

上海市徐匯區田州路159號12單元1樓
(86) 21 3466 3108

南京

南京市鼓樓區和燕路63號南線都市產業園B座105
(86) 25 8969 1136

無錫

無錫市新區湘江路2號金源國際B座707-708室
(86) 510 8821 3822

杭州

杭州市濱江區江南大道380號威陵大廈1310-1311室
(86) 571 8538 3906

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) 20 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) 756 322 3423

江門

江門市蓬江區興華苑1號
興華商業大廈901
(86) 750 3388 139

中山及肇慶

中山市西區優格國際二期8棟105卡
(86) 760 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) 757 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
(86) 591 8750 5755

南寧

廣西南寧市民族大道63-1號
歐景城市廣場T4棟1803號房
(86) 771 578 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) 755 2594 9913

東莞

東莞市莞城區八達路140號恒豐大廈
13樓1304號
(86) 769 2303 4778

長沙

湖南省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) 731 8992 3466

海南

海南省海口市振興南路26號
美舍苑3棟首層
(86) 898 6539 4489

廈門

廈門市思明區浦南一路37號樓
第二層201單元
(86) 592 228 7530

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) 23 6366 0630

成都

成都市青羊區北大街19號正成財富領
地3棟308室
(86) 28 8597 2082

西安

陝西省西安市未央區鳳城一路12號
中城大廈12樓06室
(86) 29 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) 10 5166 5582

天津

天津市紅橋區光榮道寶能創業中心A座609室
(86) 22 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) 27 6230 0082

東南亞地區

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

史偉莎集團旗下

生機源(香港)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座
(852) 3575 2575
www.biocycle.com.hk

生機源專業清洗服務有限公司

香港九龍新蒲崗大有街36號華興工業大廈9樓C座
(852) 3575 2575
www.biocycleac.hk

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座
(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.renaud.hk

史偉莎智能科技有限公司

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

上海市徐匯區田州路159號12單元1樓
(86) 400 920 3910
www.renaudchina.com

