

360°

史伟莎

issue

17

05.2024

用心换开心

page 06-07



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 生机源

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 生活闲谈

30 史伟莎人有话儿

37 身心成长

38 管理心法

39 治疗自疗

40 心中有富

41 滴水感悟

360 史伟莎

issue
17
05.2024

编辑
香港市场部助理经理
何广聪 Kenny
香港市场部市场拓展助理
陈乐儿 Sandy
美术
THEDO

发行量 5,100本
繁体 香港印刷 1,200本
简体 香港印刷 3,900本

追 求 卓 越 ， 成 就 自 来

C h a s e e x c e l l e n c e ,

s u c c e s s w i l l f o l l o w



主席的话

随着疫情阴霾的结束，中港两地的生活和商务逐步复常，世界经贸往来也日益频繁，人们对心中企盼已久的「春天」充满著无限的憧憬。……奈何，疫情后的经济创伤，中东战争引致经济冲击，外部环境带来的阻力影响著全球经济，作为世界金融中心的香港也笼罩在二十多年来的经济低迷当中。

如今香港市道非常萧条，旺铺招租、商店倒闭的现象随处可见；商场内人流不绝、餐厅酒楼门庭若市的景象也只是偶然假日才可以见到……的确，经济低迷对饮食业冲击尤大，导致各商家经营困难。而史伟莎的大部份客户都是来自餐饮行业，我们也首当其冲地受到连累。同事们每天都会接到客户停业倒闭、暂停服务、省减开支、要求减价等等的通知。

在这个后疫情困境下，令人欣喜鼓舞的是史伟莎销售部的营业员们没有望天打卦、自怨自艾，反而比以前更加积极奋发地去外访客户，努力争取为公司为大家赢得生意。这过程的艰辛相信大家都能感受到，一定比以往更艰难，所以每一位客户都得来不易。因此，我们后勤的同事更加要全力以赴地去配合。作为一家优质的服务性行业公司，必须要以客户为主导，及时有效地回应客户合理的要求，妥善圆满地为客户解决问题，这就是客户在芸芸市场内选择我们的信心！作为主管，要主动聆听客户的褒贬之声、要贴近市场脉搏、亦尽可能优化流程、减少内耗，这就是我们在竞争力强大的市场内占有领先地位的关键。

在两个星期前，公司内部的下情上达会上，参与的同事都是在 frontline 岗位从事了一至两年的技术员。席间大家都围绕着怎样可以做到真爱待客、急客所急、减少投诉率、减少客户流失率这几个话题作为讨论重点。尽管这几位技术员非常年青，在以往的工作里，亦曾经历了疫情的挑战，有著比较深刻的体会，所以这几位同事的表达亦令我感觉到他们诚恳的工作态度及成熟的工作能力。他们的态度是决定全程投入工作并解决客人问题的根源，他们坦诚的表达和建议，再次提醒我们服务团队应具备同理心、换位思考，与客户共达双赢！

我相信目前的状况是市场竞争中汰弱留强的阶段，亦是公司和同事成长的进步阶段，更是将危机化为转机的必经阶段。让我们所有史伟莎人一起满怀希望地迎接和接受各种挑战和磨练，让史伟莎成为「亚洲第一卫生及虫控公司」的愿景早日实现！

史伟莎集团副主席

林卓仪 Dorothy



随着全球各国政府减少碳排放和环保目标及政策、技术的进步、性价比元素等，燃油汽车转变成成为电动车已是汽车行业的一大趋势，而电动车品牌特斯拉（Tesla）一向是电动车的全球的先驱和领导者。

在2024年1月2日却有一个消息：比亚迪在2023年全年电动车的累计销售量达致302.4万辆，超越了特斯拉的180万辆，锁定了全球销量冠军的位置。

这个消息对我来说是非常鼓舞，作为中国人，中国品牌能够在巨大的新兴行业占领领导地位，实在令人骄傲及兴奋。

当然比亚迪的成功，除了因为技术上的不断突破和出色的经营水平外，扎根于中国、成功占领中国市场也是最大原因：中国市场是全球最大的电动车市场，在2023年在全球的市占率是58%。

企业发展三大元素：行业是否朝阳？市场是否增长及规模？企业自身的经营及管理水平，三个元素缺一不可。

史伟莎身处卫生及虫控行业，人们生活水平不断提升，卫生要求自然提升，肯定是朝阳行业。虽然行业在中国/亚洲市场相对于欧美成熟市场，规模仍有较大距离，但却每年以15%至20%快速增长，我们在这个行业发展前期阶段已经扎根中国/亚洲，使我们奠定了一个坚实的发展基础，史伟莎的未来是充满机遇和前途。

我们行业的参与者非常分散和数量众多，但现在行业领头羊仍然是进入市场较早的外国品牌。史伟莎在2023年定立了一个非常重要的愿景：成为卫生及虫控行业亚洲第一，我们立志将会好像比亚迪一样，在我们中国人的领土，由一个中国品牌：史伟莎，成为中国第一、亚洲第一，让每一位史伟莎人、甚至中国人感到自豪和骄傲。

我们很幸运可以在一个朝阳行业、全球增长最快市场发展和奋斗。史伟莎创业已经25周年，却因为我们的激情和目标，使我们保持年青和活力。这25年来我们建立了的企业文化、人才、价值观、品牌、基础，使我们可以在经营及管理水平上不断进步和提升，让我们企业发展三大元素都能完全具备，让我们可以有条件达致亚洲第一的目标，而这个目标背后具备了重大意义：「企业强员工富、善循环」。

来吧，各位史伟莎人，我们一起去经历这件有意义的事，建立一个令中国人自豪的品牌！

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

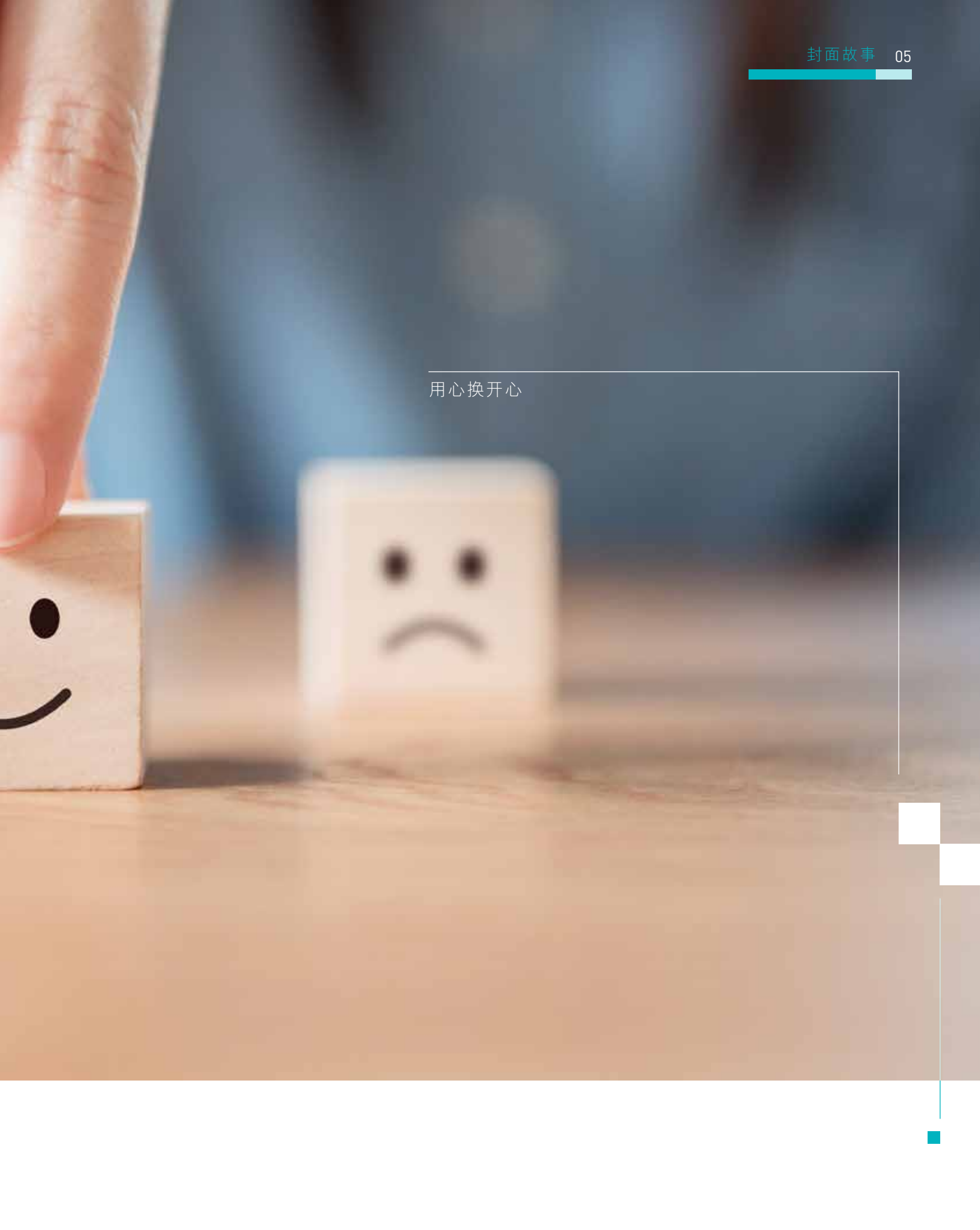
故事

Cover

Story



用心换开心





十八22年轻态餐饮集团创立于2017年1月9日，是集粤式早茶、午晚餐市、大型宴席一体化的年轻态餐厅，一直以来凭藉优质的服务与匠心出品，力求满足不同消费群体的需求，树立了良好的口碑和品牌形象，并得到了广大顾客的一致认可。不论年纪大小来到十八22用餐都能感受到童心未泯，年年月月岁岁十八22的年轻心态为经营理念朗朗上口的店名早已家喻户晓，成为番禺大众喝茶吃饭的街坊饭堂。



目前，十八22年轻态餐饮集团共设有8间门市，西丽总店、罗家店、大石店、龙美信业店、桥南店、河村旗舰店及十八22机物农家菜主题餐厅、十八22机物食鸡专卖店等直营店。十八22年轻态餐饮集团凭藉著独特的经营理念，把「用心换开心」作为自己的企业文化，迅速跻身番禺餐饮界龙头企业，未来，十八22年轻态餐饮集团将继续著力打造以年轻态 餐饮文化为宗旨，不断开启发展新程，务求引领番禺饮食新风尚。

史伟莎与十八22的一间合作的便是十八22（市桥店），由2017年5月开始合作洗手间卫生管理服务，到现时一共八间分店都交由史伟莎做清洁服务的。



注：暨南大学管理学院梁新弘老师为十八22餐饮集团创始人许业林先生授予MBA教学实践基地牌匾



十八22集团作为一个全天经营茶市饭市，一直是客流量比较大的餐厅，许业林老板和各个分店的经理都认同跟史伟莎合作后，其洗手间的洁净问题和气味问题都得到了很大程度上的改善，为其顾客打造了一个优质舒适的用餐环境！

史伟莎不管在餐饮、商场、学校等有随处可见，给客人最好的服务体验，时刻保障洗手间的乾净与清香。十八22集团从17年开设第一家门店，便第一时间想起史伟莎的服务及必要性，与史伟莎合作成为战略合作夥伴，自此，8家门店皆一开业都会毫不犹豫与史伟莎合作洗手间深层清洁服务。通过定期每周一次的深层清洁，配备全套洗手间设备，提升客户体验感，保障食客健康。



注：由左至右起是广州地区总经理May Li，十八22运营副总经理许建新先生，十八22老板许业林先生，华南区副总监马贵琴小姐，广州销售经理Ricky Wong

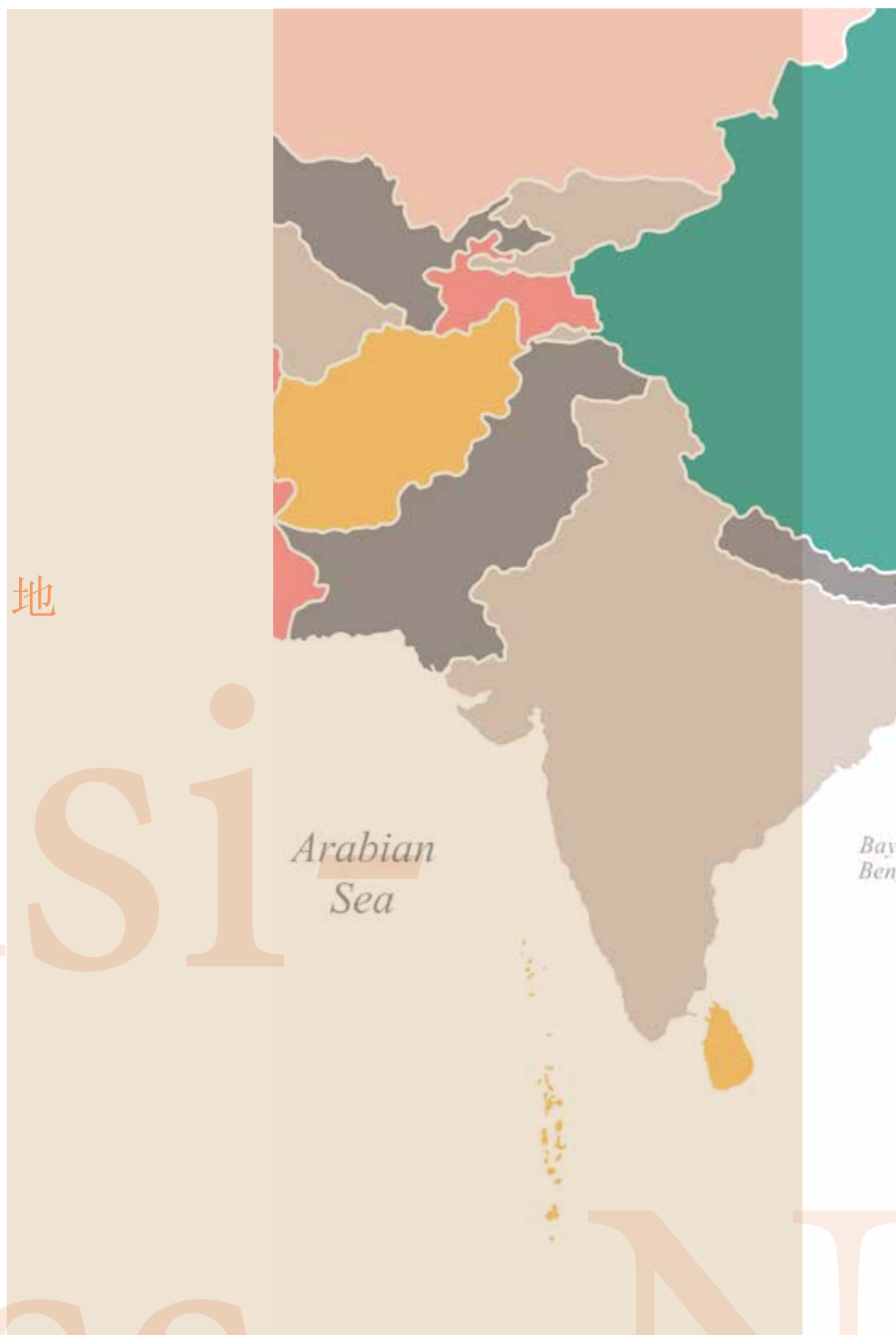


感谢十八22老板许业林先生及许建新副总经理接受360°史伟莎访问

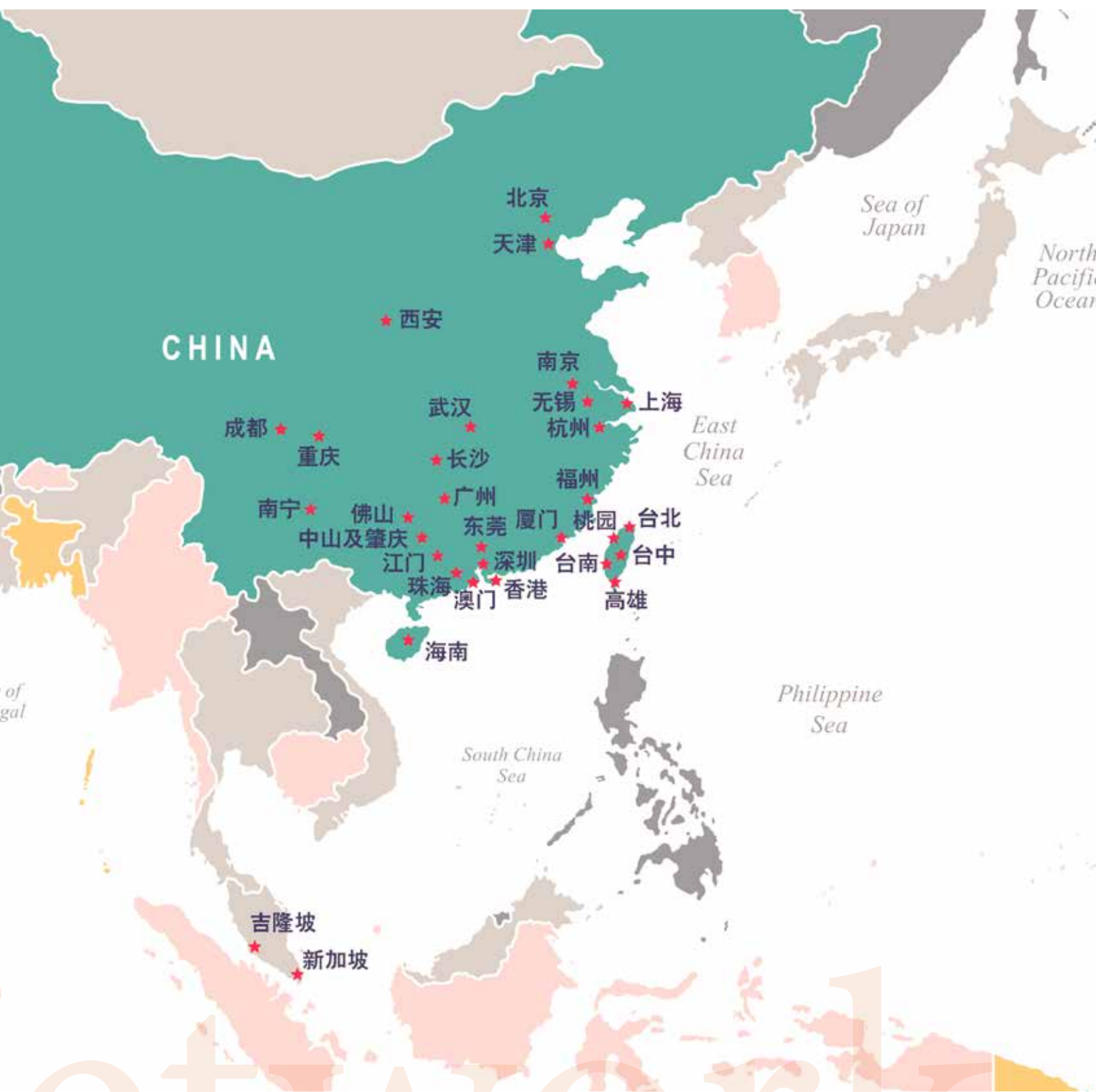
穿 梭



各 地



Busi
ness



史伟莎卫生及灭虫方案新趋势简介会

撰稿 | 香港市场部拓展助理 陈乐儿 Sandy

近年来，社会对健康与卫生的重视持续提升，加上如今科技发展日新月异，卫生服务行业一直在不断发展及创新科技，以提供更安全及健康的环境。

史伟莎在2023年12月的时候在香港尖东的酒店举办了「史伟莎卫生及灭虫方案新趋势简介会」，向各行业的来宾介绍并深入探讨一系列配合智能科技 IoT 的卫生与灭虫方案。

智能灭鼠科技

老鼠是一种十分聪明的生物，它们善于发现捷径及漏洞，所以要消灭他们的存在，除了基本的灭鼠方法外，亦需要加入智能科技配合，用更科学化的方法去杜绝。史伟莎IoT技术监控鼠患，纪录老鼠行动习性，以数据找出鼠患根源以及一些肉眼看不到或非常隐蔽的结构漏洞，制定合适的灭鼠方案，这样使施放药饵、老鼠板更准确，封密店内结构漏洞阻挡老鼠入侵更有效。

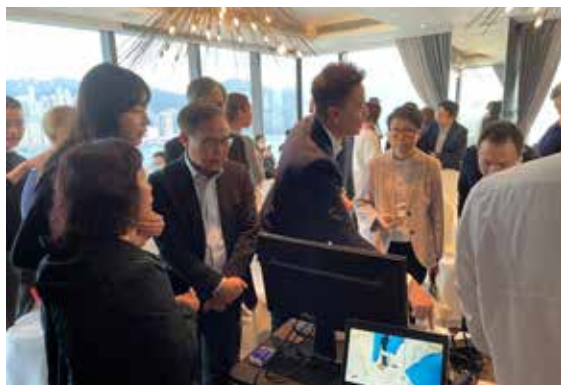
洗手间摔倒感应器

不时都会有新闻讲述有人在洗手间晕倒失救的报导，为了减少同类事故发生，史伟莎的洗手间摔倒感应器能够实时检测洗手间用家的姿势和动作。一旦感应器检测到有人倒地或失去平衡或在一定时间内完全没有移动，即时触发警报系统，通知该处的工作人员迅速前往营救，拯救生命。

空气质素及水质监测服务

室内空气质素管理也是史伟莎关注的重点领域，因为直接关系到人们的健康和舒适度，史伟莎的智能监测系统，能监测空气中的污染物，如悬浮微粒、硫化氢、氨气，以及挥发性有机化合物等有害气体，确防止有害气体积聚到威胁健康的水平。另外，史伟莎的全天候水质监测系统可找出漏水位置，避免严重漏水造成场地破坏以及环境卫生，系统亦可侦测水温、pH值、氯气及病菌情况。

史伟莎将继续致力于不断创新和改进，以满足客户对卫生和灭虫的新需求，提高效率、安全性和可持续性，推动行业的发展和进步。让我们期待这些新技术和服务的应用，为社区和环境带来更美好的未来。



史伟莎收购马氏兄弟科技（北京）股份有限公司

撰稿 | 香港市场部拓展助理 陈乐儿 Sandy

史伟莎集团于2024年2月27日正式完成对马氏兄弟科技（北京）股份有限公司的收购。这次收购是购标志着史伟莎在不断追求卓越、拓展业务领域的道路上迈出了坚实的一步。

关于马氏

马氏兄弟科技成立于2006年，是中国内地第五大灭虫公司，国家级高新技术企业，专注于城市有害生物防治服务领域(PCO)。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；并通过了「ISO9001质量管理体系」、「ISO14001环境管理体系」以及「OHSAS18001职业健康安全管理体系」认证。



服务覆盖中国内地20多个省60多个城市北京、上海、天津、西安、沈阳、青岛、河北、福州、呼和浩特、成都、广州。马氏兄弟科技于2008年北京奥运、2010年广州亚运及2017年「一带一路」会议成为指定虫害防治服务供应商。

协同效应

史伟莎集团主席林浩宏先生表示：「马氏因其卓越的技术实力和优质的服务而在业界获得了极高的评价。他们的技术能力和客户群与史伟莎高度互补，这次收购将带来明显的业务协同效应，让史伟莎集团能够提供更优质和全面的服务，并为两个品牌带来新的活力和成长机会。」

马氏兄弟创办人马军强调：「这次收购将进一步增强我们的技术实力和服务覆盖能力，发挥各自特长，并提升集团的竞争力」

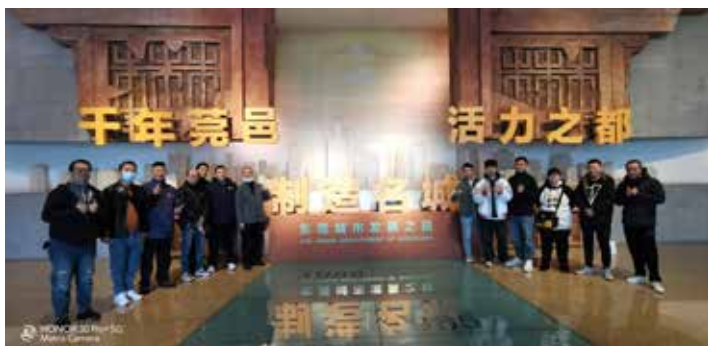
史伟莎和马氏兄弟的战略合作将推动虫控行业的新发展，共同建立以创新、协同和共赢为核心的生态体系。通过联合创新和合作共赢，实现高质量发展，共同开创虫控行业的新篇章！



参观东莞博物馆

撰稿 | 东莞销售部销售 郑华平

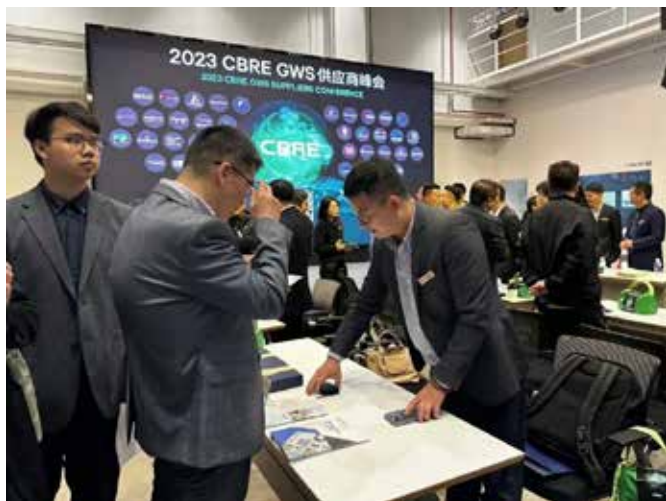
本次东莞精英会活动为参观东莞博物馆，此次活动让同事们了解到东莞城市发展的整个历程，了解东莞科技，文化，历史，经济，城市建设等的发展过程。过程中大家一起讨论这个城市的过去，现在及未来的发展，也从展馆内虚拟的「虎门海战」演示中重温抗战历史，均能为这个城市的发展历程感到敬佩，希望大家勿忘国耻，自强不息！



荣获2023中国预制菜产业服务创新先锋

撰稿 | 中央资源部市场部

回顾2023年下半年，史伟莎作为中国卫生有害生物防制协会理事单位身份，参与到全国消杀大会中；9月，史伟莎荣获2023中国预制菜产业服务创新先锋，并成为预制菜专业委员会理事单位！集团KA副总监Stanley在中国预制菜全产业链大会上发表专题演讲；11月，史伟莎受邀参加CBRE世邦魏理仕供应商峰会。未来，中央资源中心将持续优化行销方案，积极创新行销策略，提升品牌影响力，为公司的发展注入新能量！



广州精英会选举及活动

撰稿 | 广州技术部技术经理 赵华利

2023年10月，广州地区迎来了一年一度的精英会选举，在完成新一届的精英会成员选举后，我们也举行了精英会的收官活动！

在过往的一年，第十一届精英会的同事们尽职的履行了自己的职责。年初，我们面临疫情的轮番攻击，封控、客户停业、同事感染等各种突发情况，精英会积极配合公司，调整人员安排，协助制定封控流程。在疫情解除后，又马上开展各种精英会兴趣小组活动，让同事们尽快调整到正常的工作状态中来。特别是新同事，2023年人员突破性增长，新入职的同事更是通过精英会组织的各类活动来了解公司的经营理念和人文情怀！

收官活动当天，全体同事们兴致高昂，各类活动笑声不断，各个小组的同事们都全心投入到了活动中，大家畅快地大笑，尽情地释放著心中的能量，为接下来的挑战积蓄力量！



25周年之银禧华南区年会 — 澳门

撰稿 | 澳门技术部技术员 林志恒

史伟莎集团澳门分区全体同事，往深圳参加史伟莎集团25周年之银禧华南区年会，也是疫情后首次参加公司之盛大年会，许多技术部同事参与年会晚宴之舞台演出。参与表演的同事每天完成了忙碌的工作后，再抽空回到公司排练，经过一个多月的排练，我们在年会上的表演圆满成功，充分展示为澳门同事为了共同目标而团结一致努力的精神，同时我们也将团队精神也带到日常工作上为客户提供更优质的服务。



焦 点

透 视

**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**

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

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

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

**Puriscent 飘盈香**

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

Our

Br



BioCycle 生机源

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



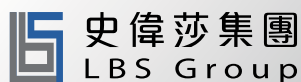
BioKill 保而克

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



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

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



保障健康 · 洁净世界



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



洗手间智能化 管理方案

就算平常您是一个做事很有计划、温文意雅、不急不躁的人，遇到身体不适，人有三急时，您可能以火箭一样的速度去找洗手间解决。解决好了，继续逛街玩乐前，您可能会遇上以下情况：

1. **不幸**—厕格内的纸巾已给别人用完，自己身上又没有纸巾，怎么办？
2. **不幸中之大幸**—洗手台的洗手液已用完，不能彻底清洁双手
3. **幸运**—厕格有纸巾，洗手台有洗手液加上洗手间环境乾淨，气味怡人

不要认为情况1及2很少遇见，如果洗手间欠缺完善管理，人力不足，这两个情况都很常见……



一个完善的洗手间

马桶、尿兜、洗手台、镜子是洗手间不可或缺的基础设施。要成为一个完善的洗手间就更加需要：

- **洗手液机**—最好是自动感应的，减低接触出现的病菌交叉感染的机会，洗手液也应该是能杀菌消毒、保护皮肤及高洁净力
- **纸巾**—在厕格内提供清洁用的纸巾，以及在洗手台抹手用的抹手纸
- **垃圾桶**—主要是收集被使用了的纸巾，以及其他洗手间使用者携带的杂物，保持洗手间环境清洁
- **空气清新机**—尤其是人流甚多的洗手间，排泄物的难闻气味容易积聚，定时散发香气，使洗手间环境怡人

齐备以上的设备还未可以称得上「完善」，必需现合智能化的管理才可符合「完善」。

智能化管理

现今不少公共洗手间都没有驻场的卫生人员，或者是一个卫生人员忙来忙去处理多个洗手间而出现「资源错配」。就是说卫生人员检查某些洗手间时，消耗品是尚可提供的，但当他离开处理其他洗手间时，可能某些消耗品突然用尽，需要卫生人员相隔几小时后再检查才得到补充，这是因为要卫生人员「亲身看到才知道用尽」。

史伟莎有见及此，推出了一个洗手间智能化管理方案，在洗手间内安装不同的感应器，如洗手液机及纸机，配合我们的智能系统，能即时接收消耗品已到达临界水平，需要尽快补充的提示。另外，安装在垃圾桶内的感应器也可通知卫生人员即将满载，需要清理垃圾。

智能摔倒感应器

近年经常出现无障碍厕所失救事故，虽然意外可能不可避免，但您可以尽力挽救！史伟莎智能摔倒感应器透过系统侦测及分析出有没有人在洗手间跌倒，如出现跌倒，会迅速通知地方负责人去处理。最适合物业管理、医院、医疗中心、护老院等采用。



智能摔倒感应器参考影片

详情请与我们的香港客户服务部 (852) 2302 0991 了解。

提高客户满意度： 生机源™升级的鼠患 管理方案

撰稿 | 生机源
业务发展主任
陈韵明



近年鼠患问题严重，经常出现多只老鼠在闹市中聚集觅食，它们除了带来疾病和卫生问题外，身上的寄生虫如蚤、螨等更有机会给人类及宠物。

老鼠有良好的嗅觉、触觉及听觉，擅于攀爬及游泳，具备跳跃至高处的能力。此外，它们亦能够凭藉其强大的记忆力，锁定自身位置及行走路径。基于独特的生理构造，老鼠可穿过一些比自己身体细小的空隙，如门缝、通道或管道进入住所或商店，它们会破坏家居设施、木制品和家俱、更有机会咬断电话线、电脑的接线和电线，导致短路而引起火警。

作为香港首间获得ISO14001和ISO9001国际认证的虫害管理公司，生机源™采用综合虫害管理理念与方法，去侦察老鼠活动路线，并提供环境改善建议以减少它们的生存空间，再配合捕鼠器及/或鼠饵提供有效且安全的灭鼠服务。当成功捕获老鼠并移走尸体后，我们会使用保而克®有机消毒剂对该范围进行消毒，确保卫生。

在去年，生机源™把鼠患管理方案升级，作出即时的防入侵措施。技术员检查后，会即时以金属纤维物料填补老鼠可能进入的位置，如洞口或空隙，此举除了防止老鼠继续通过这些路径进入室内外，更便利客人与场所持有人或维修人员沟通，尽快修补空隙或破损位置，解决鼠患入侵。

生机源™升级的鼠患管理方案和即时措施提高了客户的满意度。我们会继续努力不懈执行综合虫害管理的理论，为客人从根源解决各种虫害问题，同时减低化学品使用，致力追求为客户提供安全、环保和优质的服务与产品，为客户付出的金钱创造价值是我们无休的课题。



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®环保灭虫剂；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

虫虫特攻

床虱



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



前一段时间全球也在讨论床虱(Bedbug)问题，它又称为臭虫或木虱。今期我们就来探讨一下。

床虱的生态

床虱身体细小，成虫大约5-7毫米长，常见为咖啡色，身体扁平不会飞行。它们喜爱夜间出没，以吸食人类或动物血液为生。有研究指出它们在不吸食血液的情况下，仍可生存2至3个月。它们繁殖率高，视乎进食的频密程度，一生可以生产多于200粒卵，1日大约可生产1至5粒，孵化的时间大约7至17日。

床虱被人类或动物发出的热量和呼吸所释放的二氧化碳所吸引。因此，它们较常躲藏或出现在我们活动频繁的地方，使它们容易吸食血液。例如床铺、床架、沙发或任何有利于躲藏的隙罅、暗位。

床虱的影响

床虱于吸食血液时会注入唾液，而它们的唾液中含有抗凝血剂，会使有些人出现过敏反应，例如痕痒，肿胀等情况，令人难以入睡，影响精神。

床虱的入侵方式

一般经由物件带入。例如躲藏于行李、手袋、二手物件等难以被发现的边位或接缝位。

床虱的入侵迹象

1. 直接看到
2. 如经常出现被咬迹象就有可能是床虱问题
3. 床虱活动的地方一般会有小黑点(排泄物)出现。例如下图：床褥边位(图一)和床板(图二)



(图一)



(图二)

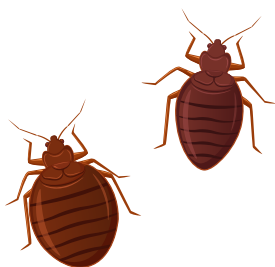
床虱的应对方法

1. 环境改善：
 - 检查并收拾物件，填补单位内的空隙、裂缝，减少它们可躲藏的地方。另外，感染严重的物品，应先行破坏后妥善包裹弃掉，以防不知情者拾回家中使用。
2. 物理方法：
 - 吸尘机：可用吸尘机把已发现的床虱及床虱卵直接吸走。
 - 热处理：热处理能有效杀灭床虱和卵。一般当床虱的体温高于45度时将会死亡。因此，细小物件，如衣物、手袋等可使用高温进行处理，例如高温清洗或进行30分钟左右的高温烘乾。至于躲藏在家私、单位结构内的空隙、裂缝的床虱，可使用高压蒸气进行处理，由其是床架部件之间的连接空隙，地脚线裂缝等高危地方。
3. 化学方法：

床虱拥有高抗药性，而且成虫的外皮较厚，一般家用杀虫剂可能对床虱的幼虫有效，但未能够有效杀灭成虫。而且，不正确使用灭虫产品，对人类身体会做成危害，因此建议寻找专业的灭虫公司进行处理。

如何减低床虱入侵的机会

1. 保持良好的卫生环境可以较易发现床虱踪迹。
2. 出外或旅行回家前检查随身物品是否床虱依附/躲藏在內，由其是物件的边位和接缝位。如相关物品未能立即进行处理，可用白色大胶袋包好，以减低床虱走出的机会。当有床虱走出来时容易被发现，因为白色胶袋作为背景与床虱颜色会形成强烈对比。
3. 尽量避免添置二手物件，如要添置，建议入屋前先仔细检查。



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

3“5”理念

企业发展理念
永远创业
不断创新

基石原则
诚信经营

“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

要成功，必须要用力争取



香港高级营业顾问

周敬蔚 Davy

Davy在史伟莎打拼了十多年，幸得全公司上下齐心协力，才能关关难过关关过。他表示每当遇到工作上的困难，上司们的协助、各部门同事的通力合作、前线人员的专业服务，问题总能迎刃而解。

Davy认为作为一个前线销售人员，既要得到客户信任，也要尽力满足客户提出的种种要求，过程中实在会遇到不少考验。其中一个重要元素，就是要时刻保持乐观积极的心态，不怕失败，勇于尝试，更要怀著感恩的心，少埋怨多付出。他亦会本着一个「种因忘果」的精神，尽力为客户解决问题，令客户感受到他的热诚。务求令客户有需求时就会想起「有事就找史伟莎，找史伟莎就找Davy」。经营业务从来就是一门市场学，公司需要，同样地销售人员自身也需要悉心经营去自身的品牌市场学，既不挑客也要一视同仁，对任何客人始终如一，不计较成果只论效果，深信 do the right thing 好事便自然来。



「Aim High, Reach High」是Davy人生座右铭，意思是确立一个明确而且远大的目标并且专心致志地达成，以「最佳销售员」作为每年奋斗的目标，再一步一步地实行，以「最Top」作为他自己的标准。过程虽艰辛，但一旦锁定目标，就一定会坚持。要知道「坚持到底，必有成果！」这种态度，是Davy从三个每天努力不懈操练游水的儿女身上体会到。「一分耕耘一分收获」这句老生常谈，真确无误。成功从来没有捷径，越努力越幸运。失败总有因由，不为失败找藉口，要为成功找方法！除此之外，必须先为自己订立短期性目标，例如每日最基本签一至两张新订单，或每日最少有一至两个全新客，又或者每日陌生拜访若干数量的潜在客户等等，从而令自己每日工作的感觉处于热身状态，继而再为自己设定更长期的目标，深信一定可以越做越好成绩！



随著公司业务多元化，Davy绝对深信自己与各位同事生意额蒸蒸日上。要记住「Winners make it happen. Losers let it happen.」要成功，必须要用力争取，而非等机会自然地出现，坐以待毙。

他亦鼓励各位史伟莎同事要主动出击，争取好成绩！史伟莎为大家提供一个自由开放的发展平台，只要不是以一个「打工仔」心态，而是抱著「做好自己门生意」的心态去打拼，必定能够成功！

人材专访

十四载职场修行：感恩 遇见、时刻改变



加入史伟莎之前，Gilbert在香港从事了6年的仓库管理员，每天就是不停做报表、跟货物打交道。在每日每夜重复的工作中熬成公司年资最长的人。渐渐的他在想，要维持这种状态多久？会在这这家公司终老吗？从这个时候开始，他就有了出去闯荡的想法。当时他的大专同学Ziv（当时的上海的销售经理）在国内工作，并引荐他到上海史伟莎，加入了这个大家庭。

无锡地区总经理

陈展豪 Gilbert

入职后他做过总经理的助理、销售，在2012年被派到苏州开发市场，2013年在无锡成立公司正式管理一个地区。当时史伟莎的其中三位股东，教会了 Gilbert 很多东西，印象特别深的是，“打工仔在有成就前必须受得批评、埋头苦干、任劳任怨”、“作为管理者凡事要亲历亲为”，他们的教导奠定了 Gilbert 往后在史伟莎工作上的方向，当然除了工作上的指导外，私下亦帮助了 Gilbert 很多，令他可以在国内安居乐业。

12年的时候离开上海到一个陌生的城市、带著手底下几个人，没有管理经验的他开始就撸起袖子凭感觉去做，虽然每天有忙不完的事情发生，但日子过得很充实。他就像一个游击队员，哪裏需要去哪裏，技术部缺人的时候去做服务、没人安装去安装、没招到营运就在办公室，随著业务增多，难以分身的他就开始有点顾此失彼。领导 Ziv、Clark（当时的华东区副总监）常常提醒他要把事情放手，管理要放权、懂得分配、安排。作为领导需要引领同事的方向，而不是一味的帮他们解决问题，让他们学会承担，这样才能令他们成长。所以 Gilbert 试著把自己需要的结果告诉同事，让他们先去做，有问题再指正。这样下来发现自己可以获得更多时间去做其他事情。



除此之外，在管理中沟通亦很重要。每个人都是独立的个体，思想、对事情理解各不相同。中央资源组技术经理陈信文常跟 Gilbert 说，透过沟通会发现很多事情都是误会产生，“你以为他懂，他以为你懂”，大家都在猜测。所以他每次遇到问题或者安排工作会先问同事的想法，再把自己的看法告诉他们。多沟通、多理解工作氛围和效率才会提升。

公司成立之初，市场刚刚开发，生意额不多，当时宿舍办公都在一块，有一次看见同事早早回来，Gilbert 突然明白 Franco 说过的一番话“同事相信我们来到公司工作，我们就要对他们的生活负责”，所以他晚上有时间就去跑客户。开发新客户重要但保住原有客户亦同样重要，他坚信业务是靠口碑累积的，他要求客户认同理解他们的服务才去报价，这样客户对他们服务的理解和期待会更加接近，停单的机会也会减少，同事也不用辛辛苦苦把单做好过几个月就没了。

当然，作为一个普通人的他也曾遭遇过孤独、迷茫，甚至想要放弃。但每当想起自己离家1500公里，花了这么多的时间得到这么多人的帮助，实在不甘放弃，何况也不能辜负信任他的同事。所以每当遇到迷茫，回想自己的初衷，坚持做对的事，种因忘果，迷茫自然会消除。

Gilbert 的工作路上不是一帆风顺，也会犯错，所幸有 Ziv 的包容和指导，改正问题。人们普遍认为贵人是提供资源；机会、助发财的人是贵人，Gilbert 则认为愿意批评、指出问题、在困难时帮助改变的都是他人生中的贵人。过去十四年有幸得到许多贵人的帮助，所以他同样也希望可以帮助别人。

人们常常活在舒适圈里而不自知，这是一件很危险的事情，他曾经看过一本书作者黄毅力说过一句话“上帝要你亡，先让你疯狂”，在人们一切都尽在掌握的时候往往是最松懈的时候，正所谓物极必反、居安思危。现在社会发展迅速时刻都在变化，所以要提醒自己需要不断的改变、进步，引用当时史伟莎另一位股东跟他说过的一句话 Change before change made you change（在你不得不改变之前先改变）。

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。

海滩执垃圾和胶樽回收行动

撰稿 | 澳门物流部主任 何佩南

初夏的阳光洒在大地上，万物生长充满了生机。在这个充满活力的季节里，我们这些志愿者，一同投身于志愿者活动，无私奉献的精神，为社会贡献一份微薄的力量。「2023年7月9日去海滩执垃圾和胶樽回收行动」，通过一番努力和拼搏，我们完成了这富有意义的志愿者活动。「2023年7月9日去海滩执垃圾和胶樽回收行动」回顾这段活动的历程，我们深感自豪，我们不仅为社会贡献了自己的力量，还收获了宝贵的人生经验和成长，学会了与他人沟通协作共事，每个人都在不断挑战自己，突破自己的舒适区。我们的组织能力、沟通能力都得到了极大的锻炼和提高，同时我们明白一个人的力量是有限的，但众志成城就能创造无穷的力量。



圆桌会通讯

撰稿 | 圆桌会副会长
李观发

从圆桌会2012年成立至今也是第十二个年头了，在过往的时间里也有多名不同的同事成为会长，今年我也属于第二任副会长了。圆桌会是集团核心的一个组织，负责很多功能，而打开圆桌会守则映入眼帘的第一个功能就是——向地区推广集团的“5”Rs关顾人材理念、“5”道、“5”核心价值，以及愿景、使命及其他集团哲学。

在现今瞬息万变及竞争激烈的环境下，企业及员工必须有著清晰及坚定的使命感、核心价值和目标，才能突围而出，持续发展。而一个企业现在所取得的结果是几代人共同努力的结果，每一步迈进都汇聚了智慧和汗水，传承优秀的企业文化就如同传递一个接力棒，是一种情结的传达，是一种感情的寄予，更是赢得企业向心力，凝聚人心的有效方式。

所以在第十届圆桌会的时候，提出了史伟莎哲学理念的交流分享，由总监和圆桌会三位会长负责撰稿《史先生/史小姐有话说》，关于史伟莎哲学理念的文章传阅在集团各地及微信群。一经启动反响很好，大家都会发表各自的一些点评，也会传阅到各地同事，让大家通过文章了解史伟莎的理念和文化。

第十一届圆桌会又达成共识，为了更多的视野更多的分享交流，启动由各圆桌会成员即各地地区老总分享史伟莎哲学，让各地的同事相互看到了同样的理念，不同的经历和故事，更深刻的文化印象。



至今第十二届圆桌会，我们开放了这个平台，面向全国各地区的同事集稿，面向更多的一线同事，也展现了很多平凡的岗位不平凡的故事。很多人也感受到自己所经历的别人正在经历，自己坚持的是别人也正在坚持的，大家一起受到莫大的鼓励。

从小众的分享到大众的分享，正是一种感染，一种文化的「承」与「传」，让我们不忘初心，砥砺前行。



王耀海 Chris

香港关顾人材及行政部经理

由心出发

反思「顾客第一 员工第二 股东第三」

管理学之父彼得德鲁克 (Peter Drucker) 的名言，生意的目的就是要创造顾客 (The purpose of a business is to create a customer)。因为没有顾客，企业拥有优秀人材，优质的服务及产品也无济于事。

史伟莎一直推动「珍爱惜客」的理念，就是提升同事认同顾客的重要性。将顾客的需求和满意度放在首位，意味著企业需要持续为顾客提供优质的服务和产品，以满足客人期望，并且主动聆听顾客的意见及反馈，透过建立良好的顾客关系，赢得顾客的口碑和忠诚度，从而获得更多业务发展及长期利益。

顾客固然重要，但我们亦认同企业需要时刻关心和重视员工的需求和福祉。「员工第二」意味著我们应给予员工公平的薪酬和福利待遇，提供良好的工作条件和安全环境，并鼓励员工参与决策和创新，让企业吸引优秀的人材，保持员工的忠诚度和投入度。再者，企业亦可提供培训和发展机会，以帮助员工提升专业技能和个人成长。这种关注员工的做法有助于建立一个正面及积极的企业文化，促进团队合作和创新。而史伟莎多年来透过自家的「关顾人材」及「用人」理念，致力为员工创造更大的回报、价值及幸福感。

尽管史伟莎将「股东利益」排在第三，但并不意味忽视股东的重要性。股东是企业的投资者，他们对于企业的经济效益和回报应抱有合理期望，因此，企业应该追求长期价值和可持续发展，平衡股东利益和其他利益相关者的需求；制定长期营运策略，注重企业的财务稳健和可持续性，以及建立透明和有效的沟通机制，给股东分享企业的发展和成果。

「顾客第一 员工第二 股东第三」的理念体现了一种平衡和持续发展的商业模式。这种经营模式有助于建立良好的企业形象，提高顾客和员工满意度，增强品牌忠诚度，并创造长期价值。同时，他也能减少风险，避免因忽视顾客需求、员工不满或社会责任问题而引起不良影响。因为在当今竞争激烈者不断变化的商业环境中，企业应该不断努力适应求改善，实现以顾客为中心，关注并满足他们的需求和期望，并同时重视员工的福祉和股东的长期价值。这种平衡和综合考虑各方利益的方法，有助于企业可持续发展和长期成功的基础。

史伟莎以「企业强 员工富 善循环」为企业目的意义，深信只要坚持顾客第一的经营原则，加上我们选择了对行业跑道，有助企业进一步强大。另一方面，史伟莎致力为员工构筑事业发展平台，让员工得到物质及精神的满足，令生活及心灵也可富起来。能够成功做到这两点，相信股东亦不愁回报。而这也是我们一直坚信的企训「种恩忘果」。

当股东的长远利益得到了保障，他们更愿意投入资源发展企业，为顾客带来更多关注环境卫生及健康的服务及产品，员工亦同步在史伟莎事业平台得到发生及可观的回报；企业的「善循环」也会因而持续扩大，吸引更多优质顾客及有志之士选择史伟莎，成为我们可持续发展的最大动力。

期盼各位史伟莎人秉承「企业强 员工富 善循环」这个企业目的意义，为顾客、为自己、为公司正大光明赚取所得。



生活闲谈



吴国华 Wallace

香港市场部CRM及
影片剪辑助理

回南天天气污染

捱过寒冬，春天如约而至。但南方的春天带来温暖同时，也带来潮湿和阴霾的天气外，还常伴随著空气污染物的到来。而这些污染物都会对健康构成不同的影响，正所谓知彼知己，百战不殆，接下来带大家了解常见的空气污染物！

回南天如何影响空气质数？

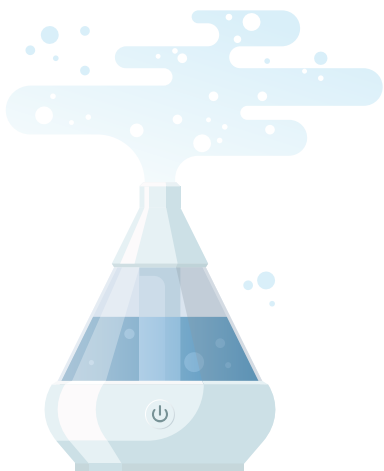
回南天期间，由于气温回暖，天气变得潮湿，颗粒物附著在水气中，不易被吹走；此外，大气层流动趋于稳定，容易导致污染物在空气中长时间积累。

悬浮粒子（PM2.5和PM10）	这些微小的粒状物会影响心血管疾病和慢性呼吸疾病患者，已被国际癌症研究机构界定为人类致癌物（第1类）。
二氧化硫（SO ₂ ）	主要来自工业排放和燃烧过程，会刺激眼和鼻，对呼吸道有强烈的刺激作用，对哮喘病患者及慢性呼吸系统病患者有明显影响。
二氧化氮（NO ₂ ）	主要由汽车废气和工业排放产生，会刺激眼睛、鼻、咽喉及呼吸道的黏膜，长时间接触可能会减弱肺部功能以及降低呼吸系统抵抗疾病的能力。
臭氧（O ₃ ）	主要由光化学反应产生，会刺激眼睛及引致呼吸系统的毛病。除可引发哮喘外，亦会增加呼吸系统受到感染的风险。

为了减少空气污染暴露，一些的健康防护措施是必要的：

1. 出门戴口罩，隔绝污染物的刺激
2. 注意室内通风，虽然回南天潮湿，但适当的通风仍有助于减少室内空气污染。建议在晴朗、湿度较低的时段开窗通风，同时避免在早晚车流较多时开窗通风。通风时，尽量打开窗户，让室内外空气充分交换。
3. 由室外进入室内时，可加强个人卫生防护，例如洗手、洗脸、清洁鼻腔。
4. 使用专业的空气净化器：空气净化器可以有效去除空气中的颗粒物、细菌、病毒等污染物，提高室内空气品质。

资料来源：香港卫生署卫生防护中心



史伟莎人有话儿

人生最大的成就是成为你自己

撰稿

台中
高级技术员
赖麒仲

很多时候，我们一直重复在做自己不想做的事情，只是因为全世界都在这么做，我们就视这件事为理所当然。例如全世界都在赚钱、全世界都想功成名就、全世界都在结婚生小孩……可是，那真的是我想要的吗？我真的要做这些事吗？这些问题，只有自己能够回答。

这段是我阅读完整本书后，让我思考最多的地方，一开始拿到这本书时，让我最疑惑的就是书名中的「做自己」，前段时间当自己身陷在追求别人口中的“自己”时，我一度不断在心里质疑怎么样的我才是「自己」，我觉得自己被控制在某一个回圈里面，即使自己的心里不断的提出质疑，但心里那份责任感、不甘心、觉得自己应该如此…等，不断的压制住自己不要的念头，在看完书后，我了解到了自己之所以陷入在那个回圈，是因为我并不了解「自己」，不想去「面对」问题，「解决」问题，面对

自己没有足够的能力，并且害怕跨出解决问题的第一步，但现在我会一点一点慢慢练习，全然的接受自己是什么样的人，自由选择我想要成为怎么样的人——「我可能没办法决定客观的条件，例如身高、外貌，但是我可以主观的决定我要用什么态度去面对它。」

现在的我会在睡前利用几分钟的时间，去回想及反思自己今天的生活，是否有可以/需要改进的地方，学习跟自己对话，一点点的认识自己，探索自己，有意识的去选择成为那更好的自己。



最初的感动

撰稿

台北
高级技术员
黄思仪

仍清晰记得，刚入史伟莎时，青涩亦懵懂，但经专业的新人训练及师友所传授的技巧，为不辜负所学和师友期望，使我不懈的专注向前迈进，经过时间的磨练后，从一开始面对案件的不知所措，到现在已能独当一面，将累积的专业经验回馈给客户，满足客户各项需求并发挥所学专业，使客户更加的信赖我们。

在服务案件的同时，我都秉持著原则，依照公司标准作业程序并依序检查，配合客户意见反馈，使得店家整体情形日渐稳定。

追忆过去，某日离开店家前，店主激动且紧握我的手道谢，感谢我所用心，那股真挚温暖的力量透过我的掌心，慢慢流淌至我内心深处，那是我初次深刻的领悟到「成就自己，必先成就别人！」

尔后每当我遭遇瓶颈时，一帧帧的画面总会涌出心头，当时使我激昂的那份感动，我想这就是我仍然坚持的理由，也期望自己能够带著这份热情以「人」为初衷，继续秉持著真诚、认真、用心，希望这份感动可以不断的延续下去，未来愿与公司一同成长，共创未来。

幸福家庭史伟莎

撰稿

台南
技术部主任
王雅筑

我来到史伟莎公司工作短短2年了。刚开始进入了公司我跟大家都不熟也不了解，但慢慢的跟大家相处、了解后，感觉到的是公司的人情味。公司的人情味很浓，整体的氛围很好很和谐，也会互相帮忙协助，也没有职位上的高低之分，在这样的一个氛围里，不管是工作还是学习都是很快可以上手及适应的。同事和同事之间可以很轻松的交流和沟通，没有什么压力，也没有什么顾虑。

这就给在一起工作提供了一个很好的前提条件，不管遇见什么困难，只要开口问，别人都很乐意教你、和你交流。大家在一起工作，就好像一个大家庭一样，互相帮助、互相关心、很温暖、很温馨。

我觉得公司的主管对公司有着不可磨灭的功劳。另一方面，公司很注重对人才的培训。公司大大小小的培训不计其数。只要你愿意学习，公司会给你很多机会。让你有个平台可以发挥所学，这个可能也是公司的3“5”理念。只有不断的学习不断的充电丰富自己，才能不断的进步，才能不断的蜕变自己，帮助更多需要帮助的人，并更加的实施主管宣导的种因忘果来作为一个史伟莎人的目标。

装睡的人叫不醒，再不清醒穷死你

撰稿

 台南
资深技术员
蓝志强


某日为了在火车站等待久违的朋友到来，看了一眼手机的时间还很充裕，就去了车站附近逛逛，之后走进一间二手书店，就发现一本励志书，书名为“装睡的人叫不醒，再不清醒穷死你”，翻了一下内容主要是生活上学习上等等之类及自己内心深处对现状不安、不甘、不满，如何改变自己内心平衡的一本书。

打开书本蛮认同二个篇文，像章节六抱怨不公平的内容写道：当不公平的现象激怒了你，当你四处高喊我需要公平时，请先问问自己，如果占便宜的人是你，你会抱怨自己占便宜了吗，当你不够强时，你发的一切飙和牢骚，你落的任何眼泪和汗水，在别人看来都只是笑话。

章节七把自己当弱者写道：弱者只是你实力的注解，并不是用来要胁这个世界的道具，弱者不是你向全世界无限索取的理由，即使别人因

为你的弱势而施舍给你想要的东西，那也仅仅是施舍而已，如果一味施舍你，你就会永远是个乞丐。

如果认为自己对于生活、工作、人际有困惑，不妨抽空去书店走走翻翻这本书，也许对未来的自己有帮助，也不会那么的玻璃心。



感恩的事

撰稿

 桃园
高级营业顾问
温智凯


在2021进入到史伟莎的大家庭，首先需要感恩当初还是业务主任的周世复，亲自带领我，毫不藏私地分享他业务成功的经验与方式，更教导我他在技术员时期所学的技术如何应用到业务场勘上，直到现在我还是会不时向世复请教各市场勘时遇到的问题。

再来要感谢的是我们桃园的营业经理：林文川，经理私下是个毫无主管架子的主管，私下我们都称他「川哥」，而不是「林经理」，我能在史伟莎打拼近三年的时间，甚至有机会升上高级营业员，都是川哥的一手提拔，川哥不仅是工作上的好前辈、好主管，更是心灵上的导师，川哥不仅是

们一线业务员最可靠的后盾，在必要时也能冲上前线带领我们开发。

最后也是压轴的是我们桃园营业所的大家长，张育玮区总经理，还记得第一次看到阿伟经理的时候就是在面试时，阿伟经理给我非常平易近人的感觉，在进入史伟莎服务后，在最缺乏人力，业务员们深怕无法如期施作时，阿伟经理二话不说扛起机器，PC、FO样样难不倒，更不会因为他身在高位而放不下身段做最基层的工作，阿伟经理的以身作则让史伟莎桃园营业所这个大家庭富有凝聚力及向心力。

小细节让人生大不同

撰稿

 高雄
会计组员
萧静如


俗语说的好：「魔鬼都在细节里。」要成就一个庞大的组织，就必须用繁复的细节去堆砌出竞争力。注意到细节，演变到最后结果也会跟著不同。想要与别人不一样就要凸显出不同之处，细节之处是关键点。为什么顾好小事，才能成大事？因为「细节决定成败」。知名慈善家克莱门特·史东（Clement Stone）曾说，铰链虽小，开关大门还是得靠它来运作；同理，某块小齿轮失灵，可能会导致整台机器故障。尤其是在工作上可以把这些小事做好，你就能减少很多的阻碍。如果你能注意到别人可能忽略的事情，那你就获得更多成就感。同样也适用于身处职

场的我们，无论是多简单的工作，都不能忽略细节，注重细节的存在，在一定程度上也会更靠近成功。

无论有多熟悉或是多擅长，只要把心态放低，把任务细化到每一小项，然后有序的开展每一步工作，落实的过程中脚踏实地，处理好每个细节，就能得到相对报酬。



感恩的事

撰稿

东莞
营运部主管
刘嘉华

我觉得在这里工作，不是为了打发时间的，我要更多的去提升自己的管理能力，一定要往上走，打造自己的核心竞争力。

在过去的三年六个月里，我们在工作中学到了很多，从一开始的营运文员到主管的阶段，从没有管理基础我也学会了如何在工作中做好自己的工作，在我们遇到困难时，首先要做的便是坚决不放弃，在遇到挫折的时候也不要气馁。我们的困难只是为了以后的成长，我们要勇敢的面对它。只要你敢于面对，那么你就不会那么难做到。

感谢公司给我这次机会参加管理七剑培训，对我的工作及职业发展有很大的帮助，开阔了我的思路。让我学习到不要让性格成为管理问题的藉口，我们应该客观认识自己的性格特点，积极改进自己的管理风格，并将焦点放在问题解决和目标实现上，只有这样，才能更好地发挥领导作用，推动团队不断进步和发展。

希望通过学习我能克服一些自身的缺点，改变工作的态度、方式、方法，来提高我的工作效率，从而使我们整个部门工作氛围更融洽！

山不让尘，川不辞盈

撰稿

东莞
财务部会计
林舒欣

“山不让尘，川不辞盈”其意思是，大山是因为不会拒绝细小的尘埃，所以才能那样的巍峨；江海是因为不嫌弃溪流的细小，所以才能如此的浩瀚。

而其映射的意思是，欲成大事者，小事也要做好，不能好高骛远，不能因小而不为。只有凡事从点滴做起，不断积累，循序渐进，稳扎稳打，才能成事，才能完成自己所愿。

无论生活还是工作也是如此，我们不能只看到巍峨的大山，浩瀚的江海，我们更应当知道细小的尘埃堆积成高山，渺小的水滴汇聚成大海。好像业务员去跑业务，即使客户金额小业务小也去友好沟通签约，业务量便会积小成多。技术即使客户投诉小事情也去跟进，从小事情做好，从细节做好，让客户知道公司的良好态度，就会形成专业的印象，慢慢积累，总有一天会如愿以偿。

《你要活成一束光》读后感

撰稿

东莞
财务部出纳
张丽华

《你要活成一束光》是一本充满温度和力量的书籍，看了以后让人心静，对人生更多的思考。

曾经我也渴望自己能活成一道光，不指望能照亮别人，但起码可以在自己人生旅途上，能看清前面的路。那个时候令我烦恼的问题就是，一束光到底应该是什么样的？如果真的要成一束光，应该有什么样的因素要件。

说实话，向光而生，是我们每个人都向往的，然而有的人能做到，有的人确无法达成这样的目标，终其究竟，主要是看我们是否有这样丰盈的精神世界。

其中一段关于父母子女的描述，让我记忆犹新。大致的内容是：书信中的主人翁，在母亲已经逝去的一个夜晚，缅怀逝去的母亲，同时也

愧疚于母亲的生前，自己的陪伴太少，正如那句至理名言：树欲静而风不止，子欲养而亲不待。

通过看别人的故事，我看到了一束光的千姿百态。没有什么固定的标准，有的只是在我们自己的价值理念中自己觉得人生该有的样子。



培训交流活动感想

撰稿 | 南宁
中级技术员
杨葵兰



2023年7月底的年会是我入职公司以来参加的华南区的第一次年会，会后的技术培训交流也是我第一次参加的大规模培训，让我大开了眼界，增长了见识；也真切感受到了公司的规模以及对人材的重视。

经过会上系统的培训以及与各地技术精英们的交流，乃至后来的每月的线上培训，使自

己的专业技能有了大幅提升，为客户服务时更加有信心了，处理各种疑难问题时也更加有底气，工作起来更加得心应手，从而也提高了客户的满意度，赢得了好口碑，也为公司带来了越来越多的客户，这也体现了公司关顾人才的理念——培训令人材与公司共同进步，一同成长。

激情奋斗，展望未来

撰稿 | 广州
技术部小组长
陈德孟



转眼间，公司已经成立25周年了。往事如过往云烟，在公司工作已有18个年头，许多片段都历历在目，通过公司的培养和顾客的回馈，我的工作经验不断积累，个人也在不断成长。

展望未来，我对公司的发展和今后的工作充满了信心和希望。

回首过往，自己能坚持到现在，从打一份工到把这份工作当作毕生的事业，从以自我为中心到认同史伟莎理念种因忘果，我的心中有三个“只有”

（一）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能保持好的工作状态。

（二）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（三）只有保持心态平和，“取人之长、补己之短”，才能不断提高、取得进步。

激情奋斗，展望未来。致我们史伟莎的每一位同事！

小队长第一季培训总结

撰稿 | 广州
技术部小队长
袁燕平



很荣幸公司能有这次参加小队长培训的机会。这次小队长培训让我更清晰到作为小队长的职责是什么：首先要有正能量心态，用良好心态去感染每一个队员，让队员燃烧起来，让队员积极参与进公司的每一个氛围，同时作为小队长要意识到什么是自己的事情要积极主动去做，要意识到我们做这件事情的目的是为什么。

小队长岗位还要了解自己队的队员情况。时刻关注他们工作或生活当中的每一个细致。对待队员坦诚去沟通，在沟通过程中要学会换位去思考。当队员遇到问题时队长应该是了解事情的状

况，先处理情绪，后处理事情，引导他，用方法去协助队员学会解决问题，让队员成长。而不是保姆式地帮队员完成。找到问题所在耐心去引导和协助队员去完成。

小队长除了心态和与队员沟通鼓励之外。还需要有专业的技术积累，这样才能在日常工作中解决队员问题和帮助队员去成长。所以我们要不断去学习，提升自己。

感谢公司的每一次培训，从每一次培训中都有所收获，收获到的都能在工作中运用到。在工作中学习，在学习中成长，加油！

小队长培训心得

撰稿

广州
技术部小队长
麻容艺

2024年1月21日如期而至第二期的小队长培训顺利举行。在此先感谢公司及各位领导各位导师为我们提供了一个如此难得的学习机会。

第二期的培训一共分为四大板块，包括“心理突围”、“专业技能”、“荣誉感”还有“团队管理”。这次培训主要以温故而知新和分享案例的方式展开，让我们学过的一些知识更加牢固。导师马小姐说得对：“我们要做一个运筹帷幄，深思熟虑，脚踏实地，居安思危的人”。导师唐总这一期的专业技能培训让我们虫害专业知识又得到了一次提升，对工作很有帮助。第三个板块是导师薛总说的荣誉感，是啊，薛总说的非常对，每个职业都有荣誉感，职业不分高低贵贱，只要肯努力的人都值得尊重。职业形象、职业着装、服务报告这些都能体现我们的职业荣誉，所以我们平常这些方面不

可以忽略，一定要重视起来，把它做好。最后一个板块是导师苏经理的团队管理，团队沟通，自我管理、领导能力，团队协作这几方面都能体现团队管理能力。苏经理说想律人先律己，足够自律的人自然会影响到身边的人。待队员一定要多关怀多鼓励，给信心才能让每一位同事都能够积极向上，充满正能量，开心的工作。

总之这次培训不仅让我们在思想上得到了升华，也拓宽了我们的知识层面，同时更重要的是提升了我们专业技能以及团队协作、合作共赢的能力。第二期小队长培训圆满结束，期待第三期更精彩。

可以忽略，一定要重视起来，把它做好。最后一个板块是导师苏经理的团队管理，团队沟通，自我管理、领导能力，团队协作这几方面都能体现团队管理能力。苏经理说想律人先律己，足够自律的人自然会影响到身边的人。待队员一定要多关怀多鼓励，给信心才能让每一位同事都能够积极向上，充满正能量，开心的工作。

总之这次培训不仅让我们在思想上得到了升华，也拓宽了我们的知识层面，同时更重要的是提升了我们专业技能以及团队协作、合作共赢的能力。第二期小队长培训圆满结束，期待第三期更精彩。

广州小队长成长培训心得

撰稿

广州
技术部小队长
黄洪彪

心态突围：在工作的心态中，无论对自己或者对同事都要保持一个良好的心态，保持好自己的情绪，理清自己的思路。任何时候都保持自己一颗向上的心，积极主动，让自己学习，增加自己的广阔的知识。做事要稳扎稳打，不能为了快，轻松，而随便做事（工作）。个人需要接受新的思想，需要改变自己，汲取不同的事与物，让自己的能力得到提升，从而得到不一样的结果。在学习的

过程中，是枯燥乏味的，但通过累积，让自己成为一个能解决问题人，而不是只做表面功夫的人。人要做到知行合一，从而让自己得到了升华。要保持自己的初心，决心，匠心，让同事和客户看到愿意与意愿，也要接受自己和同事们的不完美。

技能培训：努力学习，天天向上，在一期，二期的培训下，使自己的技能以及知识都得到了提升，从种类的分辨，现场的勘查，与客户沟通，都提升了一层，增加了自己的实操和经验，也了解了虫害怎样预防，该怎样做措施，并能与客户沟通清楚，虫害是怎样来的，怎样滋生的，从使个人更加专业，更加从容感，在刚开始步入行业的时候曾因药物和知识的了解，被客户教训过。此后我更加渴望学习和进步，然而初步的学习，略懂了一些知识，当某个客户问我蟑螂是怎样入侵的，当时我就很从容的回答是怎样来的，后来客户的负责人竖起大拇指后，我就觉得学习以及进步，是能够让人，客户，值得点赞和尊敬的。因此，世界这么大，需要多学习，多听讲，多问问，了解一切，才能让自己进步更大。

行业的标准：通过薛总的培训教导后，了解了许多的行业标准与国标，组织等。也了解了行业内有许多的大赛等，激励著大家积极学习，鼓励大家去参赛，从而让自己更加优秀，更加有能力。当然这个行业也存在风险性，如药物的毒性，在作业中污染食品或者故意的使用，从而导致经济和名声的损失，所以需要遵守纪律和职业道德。我们本身是为人民的身心健康服务的，而不是做坏事的。反而通过自身所吸收的知识和所学的技能，去帮到客户，人民，以及其他公益活动解决，得到赞赏，我们也得到了荣誉感和肯定。

管理之道：对于团队队员的了解，需要牢记掌握在心里，脑海里，会在某刻内给予惊喜，如：生日或者其他。管理团队，我觉得需要掌握好各人的脾气和性格等，能够切入某个点位，才能更好与队员沟通，互相理解。通过协调与各位队员打成一片，并能很快支援和互助，从而增加工作的有效力，解决客户的问题。当然也要管理好自身的问题，组织好会议，努力学习，给予同事正能量，以身作则，理解好公司各个方面的问题，并能够及时传达到队员，让他们了解问题。通过培训后，觉得作为领导者，需要自律，努力，配合公司的调动，从而增加自己的领导能力。

谈我对工作的理解

撰稿

广州
技术部小队长
郑文凤

我是2008年入职的，一晃就进入16个年头，期间，进进出出的同事有无数个，原因很多，有些人不喜欢这个行业，觉得洗厕所很乏味没有什么意义，不喜欢，甚至讨厌，总想著换一份工作，或者是想著就这么耗著。

我个人觉得我们这个工作是非常了不起的，我也为自己做这一行而自豪，别人不想做不愿做的我们都能做好它。清洁完成后的卫生间乾净如新，香气扑鼻，得到了别人赞美，这是多么的有荣誉感的事情啊！

每天的早起习惯是健康的最佳首选，也是很多人坚持不到的，或者你试著这么想：公司给你一个平台，给你发工资，有了这些工资，我们可以养活家人，有带薪年假，可旅游，也有很多学习机会！就这样，你还嫌弃你的工作，像不像没有长大的孩子？

我们应当心怀感恩，疫情的三年，我们幸运还有工资可以准时发放，在基层工作者中也是较稳定的收入。我们现在能做的就是带著热情工作，然后学习中成长！

《向上生长》有感

撰稿 | 广州
销售部高级销售
林晓鑫



简介：《向上生长》主要简述：我们在生活中遇到的各种困惑、难题，然后逐个进行深层分析，从而告诉你如何精准选择，抓住每一次出现的机会，拥有一条一路向前的人生路径，是一本由九边所著的成长励志类书籍。本书通过作者的人生经历和感悟，向读者传递积极向上的人生态度，并提供了一系列实用的成长方法和思维模式。书中涵盖了

了学习、工作、生活等多个方面，旨在帮助读者在面临挑战和困境时，找到自己的方向，实现自我成长和提升。

阅读了这本《向上生长》的书让我明白了向上生长不仅仅是追求更高的目标，更是对生活态度的一种坚持。作者通过生动的例子和深入的分析，告诉我们，只有积极进取，才能在生活的不确定性中找到属于自己的方向。向上生长不仅仅是追求更高的目标，更是

对生活态度的一种坚持。无论是追求学业上的进步，还是希望在职业生涯中取得成功，这本书都能给人以启示和动力。

本书告诉我们：遇到困难时，不要退缩，要勇敢地迎接挑战。只有这样，我们才能在困境中不断成长，锻炼自己的意志和能力。正如古人所言：「逆境磨练人，顺境陶冶人」。在人生的道路上，我们要学会在逆境中找到向上的力量，才能不断攀登高峰，成就非凡事业。



小队长培训心得

撰稿 | 广州
技术部小队长
蔡晓明



感谢导师们给我们上了精彩的一课，通过学习也发现了自己工作中的不足。自己刚刚成为小队长，不懂怎样与队员们沟通，非常愿意帮他们但总感觉自己使不上劲，也不懂怎样管理，怕自己哪句话说的不对，说重了队员们不听，不服。

经过学习，我学会和队员们沟通，慢慢的同事们开始对我的态度有了改变。我自己也以身作则，做好自己的服务，担起责任心。有时候也会有客户投诉，但我都能耐心处理并把处理好的结

果告知公司。把存在的问题与客户沟通，建议客户进行配合整改。敬岗爱业，不能有无关的想法。

通过学习有非常大的收获，提高了自己的管理能力增长了管理方法。我也要发挥自己的管理能力，提高团队的战斗力，把心思放在工作中，把好的处理方法与队员分享，用心去做好每一个客户。

《平凡的世界》读后感

撰稿 | 广州
行政及人事部文员
陈晓珣



简介：该书以孙少安和孙少平两兄弟为中心，刻画了当时社会各阶层众多普通人的形象；劳动与爱情、挫折与追求、痛苦与欢乐、日常生活与巨大社会冲突纷繁地交织在一起，深刻地展示了普通人在大时代历史进程中所走过的艰难曲折的道路。

读后感：看完了《平凡的世界》最大的感触就是，原来每个人的人生都不会一帆风顺，即使是物质生活条件优渥的，看起来很幸福的人。人生有太多的无奈，太多的不得已，一件件的存在，只是为了去挤压另一件事，为了生存，我们必须放弃些什么。

每个人都如此鲜活，如此棱角分明，每件事都在说世事无常，每个人都在努力……路途遥远，像是看到了所有平凡的人不平凡的曾经和平凡但不平庸的余生。

一个人，无论生活在怎样的时代，怎样的背景之下，只要我们用自己的努力，去奋斗，去直面自己的人生，背起自己的人生责任和理想去拼搏，这样才能在回忆往事的时候不会感到后悔。



从餐厅到公司的成长之旅

撰稿

江门

销售副经理

梁志明



在疫情的阴霾下，我不得不结束了三家餐厅的经营。然而，2023年疫情结束后，我加入了现在的公司，开启了一段全新的成长旅程。

公司为我提供了一个能够充分发挥个人能力的平台，同时也创造了广阔的上升空间。在这里，我不仅深入学习了管理知识，“5”Rs理念。

“5”Rs理念强调关顾人才。其中，尊重人才的表现，认同他们的价值与贡献，体现了对人才的尊重和认可；培训则提供了人才与公司共同进步的机会；前景的规划使人才与公司团结一致，共同迈向美好未来。在处理客诉中，运营的调度协调，技术的支援，销售的互补，每一个环节尽力让客户体验到史伟莎人的服务，正如

我们说“我会用服务留住你”。

在团队组建过程中，“5”Rs理念融入其中。我们共同整理工作流程，整顿团队协作，清扫问题和障碍，保持团队的和谐，提升团队的整体素养。同时，关注团队成员的表现，给予认可和奖励，提供培训和发展机会，让每个人都能在公司中有所成长。

我对公司充满感恩之情。“5”Rs理念的实践让我在个人和团队层面都取得了进步。

感恩的事

撰稿

福州

中级技术员

刘玉香



在此，我很感恩能够成为史伟莎集团中的一员，我是2022年8月1日进入公司的，到现在也有一年半的时间了，虽然这份工作确是很辛苦，每天早出晚归，但是我很喜欢这份工作，更需要这份工作，喜欢公司的这种氛围和同事之间的坦诚相待。

偶然的一次机会广州地区急需缺人，刚好我们福州地区人员充足。作为一个农村出来的我小学都未毕业更不用说文化，更不敢想能去一线城市支援，偏偏领导就给我机会就这样2023年11月13日我被调到广州支援，在这里我非常感恩我的领导！

我兴致勃勃的来到这繁华拥挤的一线城市，接下来公司为我安排了一周的工作和领了一周的物料，当我面对着一线城市的那种快节奏的生活加上人生地不熟，对于我来说是一种全新的挑战。由于广州的出行交通工作和我们福州是不一样的，在广州去客户那里做服务全程乘车对于我这个路痴来讲第一天就遇到困难了，正常乘车半个小时能到客户那里，结果我花了一个小时，因为乘坐公交坐反了，浪费了半个小时时间再加上我坐公交会晕

车导致一天的工作量两天才完成。几天下来我感觉我要坚持不下去了！因为晕车这对我来说真的太难受了，天天这样我也没办法去工作。

周五那天找了领导沟通这方面的事，他们看见我这么难受，也就决定还是让我回到自己的地区去，我也答应了。当时我就觉得很遗憾不能为公司排忧解难反而给他们添了不少的麻烦。

就在那天晚上有同事问我为什么刚过来就要回去，我说我会晕车然后同事说这是小事啊可以克服的，同事说你不如在坚持一周试试看？听同事说完，我考虑了一下选择留下来，因为我不能辜负领导和同事对我的期望，就这样从一开始的担心找不到地方，到能较熟练的找到地方并完成自己的工作。通过这次去广州支援让我成长了不少，在工作上学到很多东西，比如与客户交流和沟通等。在此特别的感恩我的领导在这段时间里帮助。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，希望自己再接再厉，能取得更好的成绩。

《任正非·九死一生的坚持》读后感

撰稿

福州

总经理

梁淑芬



说起任正非，就知道他是华为的创始人，中国的骄傲。当看完这本书后才知道他的经历是多么的传奇。

书中讲述了华为是如何诞生的，在成功的道路上他经过了无数次阻碍，但是他一直坚持不放弃，遇到难关，一关关克服。创办以来，华为没有做过别的事，一直都在资讯产业耕耘。

任正非曾经说过，华为敢于将鸡蛋放在一个篮子里，把活下去的希望全部集中到一点上，这也就是华为的专注精神，这种专注的背后，就是将资金、人才、技术等各种资源集中到一个领域。

华为从不知名的小公司发展成国际领先的龙头企业，离不开任正非的正确领导，与毛泽东思想息息相关。最大的感触在于，没有

任何一家企业的成功这个过程是一帆风顺的，提到华为的团队合作，第一时间想到的就是狼性文化，但是在本书里面有提到，光有狼性还不够，狼性象徵著进攻、占领，但同时还要有狈性，狈性代表著谋略、策略；团队合作是华为核心价值观的重要体现。我们要达成集团的愿景“建立亚洲第一卫生及虫控公司”，也是需要团队合作。

坚持是实现梦想的唯一途径，只有不断地努力，才有机会到达成功的彼岸。



身心

管理心法	38
治疗自疗	39
心中有富	40
滴水感悟	41

成长

管理心法

基本功是真正的绝招



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》。

代笔：香港市场部
拓展助理
陈乐儿 Sandy

自从开关之后，香港的饮食业便遭遇非常困难的处境，原以为开关会带来好生意，却适得其反，不少香港人开始北上消费，导致香港的饮食业市场出现萧条。

我有一位朋友在香港开了四间餐厅，处境凄凉，一间做了四年的餐厅应声下马，在三个月前已经结业。第二间在铜锣湾的日式餐厅亦在日本核废水事件后严重受挫，可能在几个月内结业，而第三间餐厅亦在铜锣湾，亦因为游客稀少及港人减少在港消费，而出现业务困难，可能在年底无法续约经营，但第四间在九龙屋村里的一间餐厅，反而站得稳，它在半年前赚不到钱，但在半年的改革后，已经可以达到收支平衡，顾客亦有轻微上升的趋势，做得不错。这间餐厅究竟做了什么才能在这市道中存活下来呢？

我跟店长交谈过后，发现并没有任何石破天惊的做法，既没有请刘德华卖广告，亦没有做什么「一蚊鸡」优惠，更不是在人手充裕的状况。依旧是请不到员工，那为什么它能屹立不倒，成为四间分店中的奇葩，有幸生存下来呢？

简单来说，他们有三招，第一招：研究自己的生意来源，审视自己的产品中有哪些是受顾客欢迎，与核心团队研究，加强受欢迎产品的优势，取消不受欢迎的产品，并重新整理餐牌，而且他们每周都会推出新品，保持顾客新鲜感，这样便能吸引他们持续光顾，不会因为食厌而北上，从而留下一批忠诚的客户。

第二，当然是从开源节流中著手，他们研究有哪些开支是不必要的，并作一些删减。但其实在保证质素下，不能随便删减资源，而是

需要经过研究之后才可以取消，由其要注重订货价格，收货质素，预货数量亦要准确，需要细心留意自己的来货质素，不能因为减少成本而令质素出现问题。

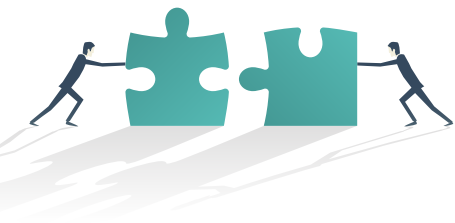
而第三招，就更加简单，就是加强沟通，他们每星期都举行一次核心成员会议，同时每月亦会进行员工大会，目的是要令全公司的人都知道现时公司状况，让大家都齐心协力去服务好客户，加强内部沟通，减少误解从而令小事化无。亦要让大家都清楚知道现在公司的处境，加强整体士气，不用挽留想离开的员工，反而要好好鼓励那些留下来的员工，让大家共同进步努力多一段时间，等待转机来临。

就在这三个非常基本功的努力之下，他们在三个月内就慢慢地取得成绩，成绩有三：

1. 回头客数量增加，工作天不能北上消费，不少客户为了方便而在附近用餐。
2. 应洗则洗，不应洗亦不洗，稳住成本结构。
3. 内部沟通后，每人多走一步，士气比从前上升。

不浪费一分一毫而是善用每一毫子，让经营出现巨大变化，由亏变盈，慢慢累积盈余，站稳脚步。

大家都可以看到他们没有任何花巧的手段，亦没有任何新鲜特出的点子，只是用了饮食业的基本功。做好基本功便可以得到稳定甚至改善，所以我认为不论顺境或逆境，只要掌握好基本功，就掌握到成功的绝招！



治疗自疗

行楼梯的艺术



刘子毅

香港注册物理治疗师
www.bethesda.com.hk

香港山多平地少，路面梯级已经够多，而且建筑往往向高空及地底发展，令我们周不时都不自觉地行了很多楼梯，加上近年郊野行山活动盛行，都大大提高我们接触楼梯的机会。政府及一些私人机构为了推广运动，令我们身体更健康，亦会建议多行楼梯，少搭电梯。

行楼梯当然有很多好处，锻炼心肺功能、强化肌肉、灵活关节、加速血液循环等，但凡事都有正反两面，这活动同时亦带给普罗大众一种「伤膝、令膝关节退化」的印象…的确，笔者的病人里，十之八九都有膝关节痛，那么行楼梯究竟是否膝关节痛的元凶？我们应该多行楼底还是避之则吉、敬而远之？

虽然好像未见其利，先见其害，但在否定行楼梯的好处前，我们不如先了解一下是什么原因令你行一层楼梯已经膝盖痛，而别人却可以登上珠穆朗玛峰？

其实一切一切都跟姿势有关！看官们读到这里，可能会觉得，行楼梯姿势自小已晓，行了几十年，哪有错的理由？事实并非如此，因为坏习惯太容易养成，如果从小已经有一个错误的行楼梯习惯，劳损积累下来而不自知，痛症便会在若干年后导致膝关节退化。



那么何谓正确/错误的姿势？我们可以从多方面分析。从侧面看，我们上楼梯时，应该全掌踏上下一级，而非前

掌或只踏一半，因为我们应该尽量避免膝盖比脚趾前，令膝盖承受过多压力。上身应保持挺直，避免前倾或后仰，增加不必要的压力。从背面看，膝盖应避免内屈，即x型脚，减低韧带和半月瓣受伤风险。脚掌应正对前方或轻微外倾，切勿入字脚，令膝关节内旋，而且两脚要保持大概12-15厘米的阔度，千万不要像行钢索般行楼梯。身体应保持在正中线，不要左右弯腰。

步伐方面，情况许可的话，应以细步为主，切忌跨级，若在山中，尽量避免跨上大石，应找小石级慢行。速度方面，要以匀速行走，不徐不疾，慢慢上或落。至于发力，千万不要以为上楼梯只用大牌四头肌发力就可以，这样做虽然你都可以上楼梯，但你的四头肌亦因此而弄得筋疲力尽，令下楼梯时乏力、用错肌肉导致劳损、甚至出意外，因为我们下楼梯时，是非常依赖四头肌发力的。所以登上楼梯时，我们亦应该用屁股肌肉发力，协助拉直膝盖踏上下一级，同时保留四头肌的力量应付下楼梯。最后，无论上或落，都应该放轻脚步，不要踏得很大声，而且千万不要有超伸等动作。

虽然很多时当病人有膝关节痛时，医生会建议不要再行楼梯，不过笔者却认为，只要保持正确的行楼梯姿势，膝关节痛的病人也是可以行楼梯的。只要姿势正确，行楼梯也不是什么万恶罪行。



心中有富

关乎三分之一人生的事



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。

早前我有机会参与一项调查了解香港在职人士的快乐和工作状况，名为「职场开心指数」。研究团队发现，香港的在职人口比一般人口不开心。不论任何一个年龄层，只要受薪工作和住在香港，都比一般人不开心。其中六成二港人认为「工作是一个赚取金钱的途径，仅此而已」。另外，只有三分一港人表示就算自己不需要钱，也会享受一份有薪工作。换言之，当工作与金钱分割后，工作对过半港人来说没有什么特别意义。研究又发现，受访港人一星期平均有43小时要劳动工作，但只有三分一人会用「享受」的角度去看自己的工作。另如按行业排列，最不开心的依次为交通、物流及仓储；商业服务、金融服务、房地产和专业服务；政府；批发、零售及贸易；建造业和制造业；医疗和健康；资讯与科技、研究与开发；教育；餐饮业、酒店或款待；社区及社会服务。

受访者中有三成在职人士指因工作导致「工作生活失衡」；四成人表示出现「过劳」(Burnout)情况；不足两成在工作时会经常或每天会感到投入或有活力。这是名副其实的身心灵都陷于非常不理想的状态。而导致香港人工作不开心的主因，就在于「自评薪酬恰当度」，即主观认为自己的薪酬待遇不理想。（当然主观也有客观感受，例如相对同事或行业，自己受著不公平的对待。）

歌星张震岳的《上班下班》所描述的工作也是不快乐：

「还是有点寂寞 尤其回家时候
明明吃的很多 心里还是空空
电话的那一头 没有人说哈罗
瞬间落寞 让寂寞 让寂寞
占满整个大宇宙」

日复一日的上班下班，「似乎快要受不了朝九晚五的生活、非得要忙到捷运上剩我一个人在做梦」，可惜的是工作间是我们每天花费大量时间的地方，根据另一项统计，香港的上班族每周平均工作48小时，即一生中约三分之一都会花在不快乐的工作间。由此推论，香港

人的整体不快乐指数长期偏低是不足为奇。根据一项调查，香港人的快乐指数在亚太区包尾，仅5.6分（10分为满分）。调查同时发现，人均国民生产总值(GDP per capita)越高的地区，快乐指数越低。排名最快乐的头三位依次泰国、菲律宾和印尼。可见快乐与物质享受没有正向关系。

多年前，曾看过一项调查，员工选择离职的五大因素，依次是：不被信任、不被尊重、办公室政治、人际关系、薪酬待遇，前面四项都是和人有关；而金钱则排在第五位。因此，工作是否快乐，人的因素是重中之重。换句话说，企业要留人才，要把人看成人，不是生产机器；人有情感、有成长需要，并非赚钱工具，放在管理学上，便是「以人为本」的企业文化。企业归根究柢是由人组成，机器、设备、科技都是为人效劳的，所以企业在达成目标的过程中都是由人在主导和互动的。

我更想起不少日、韩剧的桥段，正是现实工作间的写照，包括有上司利用个人权位，通过威胁、恐吓或其他不道德手段来强迫他人服从他的意愿。例如威胁要解雇或减少下属的工资，或者恐吓要污蔑他们的名誉，散播谣言，如果不服从，一定没好下场，这种办公室文化，有如黑社会，「谁大、谁恶、谁正确！」正气不张，遑论个人的心灵可以健康地发展。

管理学家Jim Collins因此而提醒健康的企业需要同时拥有第一级的“超级绩效者”领导和第五级的“具有远见的领导者”。第一级的领导者是指那些专注于短期目标和业绩的领导者，而第五级的领导者（Level 5 Leadership）是一个品行无私的、尊重下属、且具有顽强意志的领导者，能带领团队勇往直前，实现最佳的组织绩效。他们对公司充满热情，雄心勃勃，但是又绝不允许丝毫个人的自负成为公司发展的障碍，且将所有的贡献归功于同仁、属下以及外部帮助。有这种充满正气和人性化的领导作风的企业，相信办公室的快乐指数才会得以提升。

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。

利用增强回路——实现人生加速成长

生命是个复杂的系统，好坏自有其运行之道。

《系统之美》一书的作者德内拉·梅多斯告诉我们，世界上有一个底层的系统规律叫「增强回路」，它是指在一个系统中，某个因素的变化会导致该因素自身的进一步变化，形成一个正回馈回圈。这种回圈可以不断加强，它可以使系统的某个属性或行为自我加强，最终导致系统发生显著的变化。

比如，健身和锻炼，当一个人开始锻炼并看到身体变得更健康、更强壮时，这可能会激发他们更积极地继续锻炼。而锻炼带来的正面效果，便形成了一种增强回路。

比如，社交媒体的影响力，社交媒体平台上的使用者发布内容，其他使用者会点赞、评论和分享这些内容。当这些内容获得越多的互动时，它们会出现在更多用户的推荐流中，从而吸引更多的关注和互动，并产生广泛的影响力。

而我们的注意力的使用同样遵循这个规律，最初的选择会影响行为自动增强的方向。每天早上醒来，我们都会收到一份礼物——纯净的注意力。不管你昨天经历了什么，经过一晚的睡眠，你的精力总会得以「重启」。

如果我们起床后做的第一件事是看手机资讯，在这个大资料时代，我们的注意力就很可能被有趣的消息、好玩的视频、吸引眼球的标题一路吸引过去，每一次点击都会让人产生更强烈的点击欲望，回路不断增强，注意力呈无限分散的状态。

同时，情绪一旦适应了轻松有趣的状态，便会期待获取更多轻松有趣的资讯，这样又形成了一个情绪增强回路。一天才刚开始，注意力和情绪就受到影响，在面对困难和枯燥的工作时，不容易进入状态。请觉察此时，我们的注意力的增强回路是正向的还是负向的？如果起床后我们能刻意避开轻松和娱乐的吸引，先去读书、锻炼，或者做些重要的工作，精力就会呈聚合状态，并自动增强。比如起床后先去锻炼，就能让自己头脑清晰、精力充沛，在这种状态下做重要的工作就会非常顺利，工作越顺利，状态就越好，回路逐渐增强。比如早起后先去阅读，读得越多，脑子里的问题和感触就越多，反过来又会产生更强烈的阅读欲望，回路逐渐增强，行动回路一旦增强，我们就会进入高效和充实的状态。请觉察此时，我们的注意力的增强回路是正向的还是负向的？

注意力的增强回路很大程度上取决于你最初的选择，这也是更为重要的道理：要事第一！每天开始，管理自己的注意力，培养自己卓越工作习惯。你需要一张白纸，将其对折；清空大脑，在上方写下当天要做的所有事，按权重将列出的事项标上序号。按照权重高低，先做重要的事情，个人建议是每天优先为最重要的三件事分配时间。晚上对这些事情进行复盘回顾，做的好需要保持，做的不好需要优化。

所以，生命是个复杂的系统，了解并利用增强回路可以帮助我们设计和优化生命系统，以实现更好的生命体验。



香港总部

香港

香港九龙新蒲岗爵禄街33号6楼
(852) 2302 0991

台湾地区

高雄

高雄市前金区中正四路168号4楼402室
(886) 7 271 0018

台北

台北市士林区延平北路六段475号7楼
(886) 2 28106366

桃园

桃园市中坜区三民路一段489号2F
(886) 3 4270023

台中

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

台南

台南市永康区中山南路420号6楼右室
(886) 6 302 7500

华东地区

上海

上海市徐汇区田州路159号12单元1楼
(86) 021 3466 3108

南京

南京市鼓楼区燕路63号南线都市产业园B座105
(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

华南地区

广州

广州市天河区东圃车陂路黄洲工业区
大院内自编8号第一层西
(86) 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

广西南宁市民族大道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

湖南省长沙市雨花区圭塘街道体院路合能
枫丹丽舍小区公寓楼3栋27楼2713-2716房
(86) 0731 8992 3466

海南

海南省海口市振兴南路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

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

成都市青羊区北大街19号正成财富领
地3栋301室
(86) 028 8597 2082

西安

陕西省西安市未央区凤城一路12号
中城大厦12楼06室
(86) 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

东南亚地区

吉隆坡

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

新加坡

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

史伟莎集团旗下

生机源(香港)有限公司

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

生机源专业清洗服务有限公司

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

瀛峰有限公司

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

香港洁净水有限公司

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.renaud.hk

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

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