

戴起生：以创新开创家居与儿童健康领域的新篇章

■ 乃馨

在消费升级与健康意识觉醒的当下，环保与健康已成为家居及儿童产品领域的核心竞争力，而能在行业转型浪潮中率先突破标准壁垒、引领技术方向的领军人——戴起生，不仅是产业升级的推动者，更是千万家庭健康生活的守护者。他以前瞻性视野打破市场惯性，用技术创新重构产品逻辑，为行业树立了“健康优先、环保先行”的发展标杆。

回溯中国家居行业发展历程，当市场仍普遍依赖 E2 级板材时，戴起生已敏锐捕捉到“更高环保标准”的未来趋势。早在 2005 年，他在吉象国际人造板集团任职期间，率先在华北一线城市（北京、天津）家具市场推广 E1 级中密度板，凭借更优的环保性能获得曲美家具、天坛家具、标致家具等一线品牌的高度认可，为环保板材的市场普及奠定基础。

更具突破性的是，在 2006 年中国尚未制定 E0 级环保标准的背景下，戴起生坚定认为欧洲 E0 级标准的引入将为行业带来革命性变革。他主动牵头，与研发、技术、生产等部门反复研讨、攻克技术难关，最终成功将 E0 级中密度板推向中国市场，并优先应用于对环保要求极高的母婴房、儿童房家具领域。这一举措不仅让采用 E0 级板材的家具单价提升 20% 以上，更以“超前 15 年”的先行姿态（中国首次将 E0 级纳入推荐性标准是 2021 年），改写了中国家居行业的环保格局，为后续儿童健康产品研发筑牢了环保的根基，也让消费者得以享受到更安全、更健康的家居环境。

科学为本，专利为基：引领儿童学习桌行业三次革新

在儿童学习桌同质化严重的市场中，戴起生以科学为锚点、以专利为支撑，走出差异化创新之路。他深知儿童健康产品需扎根医学与人体工程学，为此联动多领域专家：与中国医学科学院张晓东教授、人民医院徐万鹏教授等医学专家合作，从脊柱发育与视觉健康切入，研究桌面角度与坐姿的关联；邀请教育部审定《语文》教科书硬笔书法示范书写者卢中南、吴玉生等专家，从书写习惯维度优化细节，以“医学+教育”双重论证筑牢研发根基。

2011 年，戴起生推出 IBABY 系列，以“成长适配”为核心，推动行业首次升级。该系列采用 E0 级环保板材，通过机械结构实现 15°写字角、30°阅读角的精准调节，配合 110cm~180cm 的身高适配设计，首次系统性解决了儿童成长中的桌椅匹配问题。2017 年，面对市场仿制品泛滥的情况，戴起生推出梦想家系列，以东南亚橡胶木、欧洲榉木等实木基材提升环保与品质标准。该系列线上销售破千万，推动行业由“价格竞争”转向“价值竞争”。

2021 年，戴起生观察到即便可调节角度桌面，仍存在书本滑落导致儿童趴桌的问题。他随即发起“二次革命”，推出创想系列。其核心创新在于“学习空间板”以及包括该学习空间板的学习桌”（专利号：ZL201721477526.4）专利，通过划定“健康写字区”实现功能细分；并借助“嵌入式挡书条以及包括该嵌入式挡书条的学习桌”（专利号：ZL201721481500.7）专利，彻底解决书本滑落难题，从而将书写和阅读角度提升至更科学的 20°与 40°。一系列的革新，推动行业发展的核心轨迹，从基础的“功能化”迈向更高维度的“科学化与精准化”。

戴起生的创新实践不仅重新定义了儿童学习桌的产品标准，更重要的是为全球儿童健康产品的发展提供了可以借鉴的中国方案。他的专利技术体系展示了如何通过深度洞察用户需求、严谨的科学论证和持续的技术创新，为行

业注入持久生命力。从材料环保到功能设计，从结构创新到使用体验，戴起生用他的专利布局构建了完整的产品哲学——真正的创新，源于对用户需求的深刻理解，成于对技术细节的执着追求。这一理念正在影响全球儿童健康产品的发展方向，让“中国创新”成为高品质、科学性的代名词。

从“功能集成”到“场景拓展”，构筑全生活健康防护体系

在儿童健康学习桌领域实现技术突破后，戴起生并未局限于单一产品创新，而是基于对儿童成长需求的深度洞察，提出“儿童全生活场景护眼护脊理念”，将健康防护延伸至学习生活的不同场景的细节优化，通过研发系列配套专利产品，构建一体化健康防护体系。在睡眠健康场景中，戴起生聚焦儿童不同发育阶段脊柱需求，研发“一种适合多个发育阶段的人体工程学的床垫”（专利号：ZL201620690414.6），其以动态分区设计适配全周期，分上身支撑部、腰部支撑凸起与臀部支撑区，腰部用高硬度弹性层、臀部配低硬度弹性层，借硬度梯度调节支撑力，贴合青少年脊柱发育曲度，维持脊椎自然对齐，避免局部压力过大，守护脊柱健康。此外，为进一步升级健康管理模式，戴起生还推出“智能学习桌”（专利号：ZL201720485456.0）。该产品通过嵌入式传感器实时监测儿童坐姿，一旦发现不良坐姿便会发出提醒，同时可连接手机 APP 实现远程查看与干预，将传统“被动防护”升级为“主动管理”，推动儿童健康学习进入智能化阶段。戴起生以覆盖多场景的专利产品，完成从“单一产品创新”到“系统解决方案”的跨越，为儿童健康成长提供全方位保障。

除了技术贡献，戴起生还以行业协会职务与著作作为纽带，推动行业共识形成与家长认知升级。作为北京市家具行业协会理事、中国室内装饰协会书画摄影装饰艺术委员会常务副主任，始终以行业升级为己任，凭借自身在环保材料、儿童健康产品领域的实践经验，为行业发展注入强劲动力。2017 年，戴起生出版教育专著《孩子需要创想，父母需要成长》，书中，他将产品研发中积累的儿童行为观察与健康坐姿数据，转化为家长可理解、可操作的教育建议，核心围绕“以儿童为中心，守护健康成长”的理念，覆盖学习、运动、娱乐、饮食、睡眠全生活场景，成为连接“健康产品”与“科学育儿”的重要桥梁。

戴起生的创新实践，不仅是中国产业升级的生动缩影，更与全球儿童健康、绿色创新领域的发展趋势深度契合。近年来，美国通过《消费者产品安全改进法案》(CPSIA)强化对儿童产品安全的监管，要求儿童产品需通过第三方检测证明符合安全标准，同时通过《国家环境教育法》推广绿色健康生活理念，鼓励企业研发环保型儿童用品。戴起生以专利为支撑的学习桌、护脊床垫等产品，完全符合国际市场对儿童产品安全、健康、环保的核心要求。

如今，戴起生构建的“全生活场景健康防护体系”，已为全球家庭提供可落地的健康干预方案；在全球重视儿童身心健康、强调可持续发展的背景下，他的探索跨越国界，为全球儿童健康产业注入“中国智慧”。从环保标准的破局者，到健康学习产品的定义者，他的故事证明，真正的行业引领，不仅是技术的领先，更是理念的先行——在每一个细节中践行“以健康为中心”，在每一次创新中回应“为未来负责”。这样的成就，值得被时代记录，也必将在更广阔的舞台上产生深远回响。

刘丹泓：中国私人银行领域的财富“规划”者

■ 张政



在中国的私人银行领域，刘丹泓是资本自由流动的“规划”者。她说真正优秀的私人银行家不仅要精通投资策略，也要懂得如何规划客户的财富。

初识

多年的海外工作经历，让刘丹泓深知财富规划的重要性。回到国内后，她顺利进入了招商银行工作。3 年时间下来，她不但得到了领导的赞赏，也学到了很多专业的知识。

2014 年，招商银行瑞金支行开始筹建，刘丹泓因自身工作能力和专业知识强悍，被领导委以重任进入筹建工作组。那时，她

刚休完产假，但无论是网点牌照、金融许可证还是经营执照都是她一个人“跑”下来的。随后，她发动办公室的同事和自己的家人朋友，把存款放到招行瑞金支行来。在她的带动下，银行当年就“揽存”超过千万，她也顺利拿到了当年的“行长特别奖”。

业务稳定下来后，刘丹泓盯上了招行的“理财”岗位。经过一段时间，她对银行的所有业务做了一个详细规划和分析，认为当年的银行只有两个岗位是自己有兴趣的。一个是理财，二是做贷款。尽管当年正是中国房地产行业大爆发的时候，贷款业务非常红火。但经过调查研判后，她最终还是放弃了贷款业务，选择了理财。

刘丹泓很清楚自己想要什么。那时候，招行有两大主要品牌，一是零售业务，二是对公业务，而这其中的拳头产品是零售业务。甚至在中国所有的银行中，招行的零售业务都是王者一般地存在。而在零售业务中，财富管理业务更是全国甚至亚太区的头一号。

有了目标后，她在短时间内考取了多项专业证书，包括国际金融理财师(CFP)、证券从业资格、保险销售从业资格以及认证私人银行家(CPB)。从完全不懂到成为整个系统业绩排名靠前的理财专员，她用了仅仅 1 年时间。2017 年 9 月，她获得了招行系统的“保障类保险特别贡献奖”。

不久后，她认为自己应该在私人银行领域发挥自己的作用，于是主动申请去财富管理中心工作。但这个岗位对专业知识和实践的操作能力要求很高，而恰恰她缺少相关的实践经验。所以，几乎所有的部门领导都不看好她。那一段时间，她狂补各种理财知识和技能，在最终的面试环节，凭借烂熟于心的招行理财政策和对理财知识的

掌握，赢得了在场所有评委的认可。

尽管如愿进入到财富管理中心，但她很难独立服务客户。有一次，正赶上领导外出参加一周时间的业务培训，刘丹泓终于等到了属于自己的机会。那一周时间，她一天至少见 3 位客户，哪怕客户没时间，她也会把一份详细的持仓调整方案发给客户。她的方案深深打动了客户，那一周，刘丹泓的业务量就达到了惊人的 1600 万元人民币。没多久，一位客户又把他的保单从原本的 800 万提升到了 1500 万。

成就

2018 年，刘丹泓正式通过招商银行南昌总行的培训，成为招商银行赣州分行财富管理中心执行总经理。这也是她正式成就私人银行领域专家的开始。在最初培训的一段时间，她每天都要经历获客量的考核。除此之外，还要经历对客户资产配置实施率、收益率的考核。整整一年时间，刘丹泓学到了大量高净值客户的财富管理案例。

通过大量的案例，她可以清楚地知道高净值人群的需求是什么，他们最担心的是什么。通过分析，她能迅速抓住高净值人群的痛点，并能够给出客户满意的财富管理方案。而她的业务能力也就犹如脱胎换骨一般得到了极大地提升。

多年下来，刘丹泓明白了一点：与高净值人群交往，一旦你不能给对方提供价值，他是不会把时间放在你身上的。

曾经有一位客户，刘丹泓花了一整夜的时间为她做了财富规划方案，但对方连一眼都没看就直接推开刘丹泓的手，甚至眼皮都没抬地告诉她：不感兴趣。回来的车

上，刘丹泓哭了一路。那种不被尊重的感觉令她至今难忘。后来，因为客户自身的原因再次找到刘丹泓的时候，她还是非常有礼貌地给对方做了高达数十万元的家族信托管理方案。而这位客户，也对当年自己的无礼，表达了深深的歉意。

刘丹泓在业务层面的专业性，在业绩上体现得淋漓尽致。在 2019 年至 2024 年间，她累计为超过 50 个家庭搭建家族信托，配置保费高达 1 亿元，为客户实现财富保值增值和传承，树立了行业标杆。很快，年度卓越精英奖和十佳零售客户经理等荣誉落在了她的身上。

2021 年，作为私人银行领域的专家，刘丹泓服务的高净值人群已经达到 30 名左右，高峰时，她负责管理的财富已经超过十数亿元。2022 年，作为私人银行领域的专家，刘丹泓服务的高净值客户超过了 100 名，管理总资产规模高达 20 亿元，成为私人银行领域令人仰望的存在。

2024 年底，刘丹泓在香港招商永隆银行开启职业新篇章，她在短短 7 个月内新增管理资产 8 亿港元，使总资产规模从 2024 年底的 17 亿港元增至 2025 年 7 月的 25 亿港元，增幅高达 47%。服务的高净值客户数量从 83 人增至 115 人，彰显了她在全球财富管理领域的卓越能力。

结语

刘丹泓说私人银行家的最高境界，是让客户不仅信任你的专业，更信任你的价值观。自己的下一个目标，是成为中国金融协会的会员，为更多的客户提供专业的私人银行服务。

梁贻攀：融合设计与可持续性的创新者

■ 周鑫

当今社会，全球对健康生活方式的关注达到了前所未有的高度。人们的生活需求不再局限于物质上的享受和质量的提升，更多的是对居住环境的深层次思考，尤其是健康、可持续、与自然和谐共生的生活方式，已成为豪宅设计的新趋势。而在这一领域，资深设计师梁贻攀，凭借其卓越的设计眼光和战略视野，推动着设计行业的发展。

作为 WAD 创始人，梁贻攀凭借其对豪宅设计的深刻理解与创新思维，已成为全球豪宅设计领域的领军人物之一。他通过一系列国际化的平台、奖项和活动，极大地影响了全球豪宅设计的潮流。WAD 平台的创立、国际大奖的推动，以及诸多重要设计

展的策划，梁贻攀的每一项举措都在为豪宅设计注入新的生命与活力。

在梁贻攀的领导下，WAD 豪宅设计建造专业峰会和 WAD 世界青年设计师大会成为全球设计界的重要盛会。这些平台不仅汇聚了全球顶尖的设计师和建筑师，还为年轻设计师提供了展示才华的机会。

除此之外，梁贻攀还与全球设计界的许多顶级平台建立了深厚的合作关系，其国际空间设计大奖艾特奖便是他发起的重要奖项之一。作为设计界的顶级荣誉，艾特奖每年吸引着世界各地最具创新力和前瞻性的设计作品参赛，梁贻攀通过这一奖项的设立，使得豪宅设计在全球范围内得到了更为广泛的认可与推广。

林延敏：在精密轴承领域深耕与破局

■ 张婷

高端精密轴承是制约中国装备制造业向“高精尖”行列跃升的关键瓶颈之一，对于这一点，山东蓝宇精密轴承制造有限公司总经理林延敏深信不疑。她带领团队在领域内深耕多年，终于在“智造化”领域迎来破局。几年时间过去，她带领团队拥有了高达 35 项专利和远销 30 国的业绩。

深耕高端市场

林延敏成功的关键在于为中国高端精密轴承控潜。她在美国读大学期间，发现在国外人们都有一个惯性思维，认为但凡是中国产的产品都是低端价廉的。从那时候开始，她就下定决心改变人们心目中对“中国制造”的偏见。她明白，随着社会的发展，精密轴承行业不仅技术密集与工艺壁垒越来越高，对材料和工艺的要求也越来越复杂。最重要一点是产业链协同要求非常严苛，从锻件、钢球到密封件的各个环节要求必须紧密配合，才能达到高端工业化的要求。因此，产品的定位就显得非常重要。

于是她跟公司决策层商量，对产品做了重新定位：只做高端产品。她迫切想要改变国产产品在外的形象，所以决定为中国的精密轴承铸造高端智能化的魂。

而多年的从业经验，也让她对行业发展趋势有了一个深度的判断：未来的产品一定是轻量化与高精度并行。随着新能源汽车和航空等领域开始推动轴承减重，国产精密轴承的智能化生产升级势在必行。

回到国内后，她把在国外学到的知识和见闻都运用到了管理上，并从生产、销售和管理角度，分别提出了一些改革建议。但经历改革她才突然意识到：先进的管理知识和传统的人际关系有时候是对立的。为了能提升产品的品质来应对未来市场，她时常会邀请一些专家来教给工人一些提升

效率的操作手法，但大多数工人似乎在操作时已经形成了惯性，很难按照专家教的操作手法开展工作。

这让林延敏有时候非常无奈，她只能不断去敦促工人熟悉专家的手法，并不断让他们练习，改掉之前的惯性思维。经过一段颇为漫长的严格管理，工人们才会逐渐适应，生产也步入正轨。

用创新技术在行业破局

用智能化在行业内进行创新，让林延敏的精密轴承事业也迎来了高峰。在一次行业展览中，她带去的的高端轴承吸引了美国客户的关注。在听过她的讲解后，要求跟随她到工厂进行实地考察。于是林延敏就带领美国客户参观了生产车间，并在产品质量层面进行了专业讲解。美国客户非常满意，当场签下巨额订单。

这一刻，林延敏是自豪的。她说产品本身是最好的代言人。用事实说话，才更能让人信服。随着业务的开展，林延敏的精密轴承在国际化营销中越来越得心应手，甚至很多国外客户，就是奔着“蓝宇轴承”这个品牌来下订单的。

随着社会智能化的发展，林延敏把智能化创造也引进了工厂。她说精密轴承是工业的血液，企业要发展，就必须通过“技术单点突破、产业链协同和智能化赋能”才能改写国际格局。所以，她提出了智能制造和自动化深化的发展思路，在工厂内率先实现了“车间鲜见人，但闻机声响”的“黑灯工厂模式”。这一模式的应用，让工厂的人工成本骤降 20%，但效率却提升了 20%。

她带领团队先是在装配环节引入了“轴承自动装配装置”，并申请了“可调夹紧结构适配不同尺寸轴承”的专利，从而率先实现了装配自动化的目标。随后，团队又在



注脂工艺环节申请了“尺寸可调双列球轴承注脂头”专利，通过可调半径注脂头与护板设计，避免了反复拆换，并把注脂精度提升了 30% 以上，大幅度减少了油脂浪费的同时，还实现了注脂工艺的高度升级。

除了装配环节和注脂环节，她还带领团队利用了数据驱动，实现了生产过程的实时监控与控制。她在现有的生产执行系统的基础上，增设了 IoT 传感器+AI 分析模块，在磨削和热处理等关键工序部署震动

和温度传感器，做到了实时监测设备状态，并预测刀具磨损的功能，在很大程度上减少了突发停机可能。另外，还通过动态调整加工参数，补偿因“温漂”或设备波动导致的尺寸偏差，将关键尺寸波动范围压缩超过 50%。

林延敏团队的一系列创新，使得产品在性能和稳定性层面得到了大幅度提升。在一次车间巡视的过程中，林延敏发现有时候轴承密封尺寸会产生漏脂和密封圈失效的问题。于是她带领团队彻夜研究如何突破。在实验中，她发现其实通过滑槽定位和百分表在线检测，可以实现密封槽全圆周快速检测，并且检测效率可以提升 40% 以上。随后，她将检测数据反馈至数控磨床，自动补偿修整砂轮，形成“加工—检测—补偿”闭环控制，顺利解决了漏脂和密封圈失效的问题。随后，团队还第一时间申请了“轴承套圈检测装置”的专利。

创新，让林延敏尝到了甜头。迄今为止，作为国内高端双列角接触球轴承领域的领军团队，林延敏团队已经拥有 7 项发明专利和 27 项实用新型专利及 1 项外观专利。在推动轴承行业技术革新、提升产品性能及优化制造工艺方面，林延敏不但发挥了关键作用，还用实际行动推动了行业发展。

结语

如今，随着林延敏制定的《未来 10 年核心技术研发规划》的实施，她生产的产品已经广泛应用于航空航天、新能源、高端装备制造等领域，客户也遍及全球 30 多个国家和地区。而她的团队也凭借卓越的技术实力和创新能力，已成为中国精密轴承行业的领军团队之一。