

北京信凡网络科技有限公司总经理张小双：

“线上+线下”双轮驱动，打造触手可及的“心灵港湾”

文沁

在快节奏的现代生活中，心理健康已成为社会关注的焦点。地铁里低头刷屏的人群、写字楼深夜不灭的灯光、社交平台上强颜欢笑的表情包……人们交流比以往任何时候都更加自由，却也前所未有地感到心灵孤独。在这片情绪的荒原上，北京信凡网络科技有限公司总经理张小双正以创新思维和科技力量，重新定义心理健康服务的边界与可能。

改变的种子，源于张小双一次深刻的职业触动。张小双说，

她曾坐在咨询室里，看着预约本上密密麻麻的名字却不得不遗憾地通知他们日程已经排满。看着那一个个名字仿佛也看见了一双双渴望得到帮助而伸出的手。那一刻，她意识到，心理咨询不该是奢侈品，更不该被时间与空间锁在象牙塔里，而应是任何人触手可及的帮助。基于这一判断，她积极推动公司研发多门专业心理咨询课程，并系统性构建了更符合现代人需求的心理服务新模式。

在服务创新的实践中，张小双率先突破传统框架，同步发力线上

与线下双轨战略。在线下，她主导在全国范围内开设多家催眠中心门店。这些空间迥异于不是冷冰冰的诊所，更像温暖的咖啡馆——柔和的灯光、舒缓的香氛、触感柔软的沙发，还有那些带着微笑与共情能力走来的咨询师。在这里，人们可以卸下铠甲，安心做回那个脆弱却真实的自己。

在线上，她带领团队打造了“乐享倾听APP”，这款集线上培训、公益宣传、专业普及、心理咨询及心理学测评于一体的智能平台，让专业服务突破时空限制，用户只需轻点手机，即可获得从情绪疏导

到精准测评的全链条支持，真正实现指尖上的心灵守护。

然而，创新之路并非一帆风顺。在开发“乐享倾听APP”过程中，团队面临用户行为数据高效采集、情绪动态精准识别、个性化建议科学生成等复杂难题。张小双以科学家般的严谨态度，推动团队深入探索大数据处理、机器学习与自然语言处理技术，通过上千次算法优化与场景模拟，最终成功研发“基于用户行为分析的心理咨询优化平台V1.0”。该平台不仅能实时、全面地收集分析用户行为数据，更可智能捕捉情绪细微变化，

为每位用户提供量身定制的咨询方案，将服务从“标准化”推向“人性化”。这一突破不仅解决了行业长期存在的技术瓶颈，更将用户体验提升至全新高度。

张小双始终相信，科技与人文的结合是心理健康服务的未来方向。而她所致力也并非颠覆行业，而是帮助更多人缝补心灵的伤痕。真正的科技，终将服务于人性；而最深的治愈，永远始于被看见的救赎。未来，她将继续深耕这一领域，以科技之力赋能人文关怀，让心理健康服务真正成为人人可及、时时可享的日常支持。

房地产行业战略管理专家李凯波：

以“资源整合+风险管理”战略应对行业转型挑战

方瑾

当前，中国房地产行业正逐步从高速增长转向精细化运营。随着“房住不炒”定位的深化与行业长效机制的建立，企业生存与发展越来越依赖于战略的前瞻性与资源的有效整合。在此转型过程中，李凯波作为一位自行业早期便深度参与实践的管理者，其职业发展路径成为观察行业演进与企业战略管理相结合的典型案例。

李凯波的职业生涯始于对土地拓展与政府关系的深入参

与。在这一阶段，他不仅积累了丰富的政策理解和资源协调经验，还逐步建立起对市场周期与区域发展的系统性认知。这段经历为李凯波之后的自主创业奠定了重要基础，也塑造了他注重政策研判与合规经营的企业风格。

自创办企业以来，李凯波主导推进了多个综合性开发项目，并在实践中始终注重将绿色、品质与可持续理念贯穿于项目全周期。他提出，“真正的开发应着眼于长远价值，而非短期行情”，这一理念也深刻影

响了企业的战略定位与项目选择，使公司在多个市场波动阶段仍保持稳健运营。

在实际运营层面，李凯波注重构建企业的风险管理机制。从政策变动、市场波动到资金运作，他推动团队建立系统化的评估工具和响应流程，并制定相应预案，以提升企业在行业周期中的应变能力。除此之外，李凯波还通过股权收购等方式整合关联企业资源，逐步构建起“土地—资本”联动的运营体系。这类动作作为企业应对复杂竞争环境提供底层支持，

也反映出其通过结构性布局提升企业抗风险能力的意图。在内部管理方面，他负责统筹三位副总经理与九大业务部门，通过建立权责结构与分级机制，提升了企业的整体运营与响应效率，也强化了团队在多变市场中的执行力。

纵观其多年实践，李凯波始终强调战略思维与一线操作的紧密结合。在他看来，行业正逐步告别以往依赖高速扩张的模式，进入以品质、效率与资源协同为核心的新阶段。其管理风格也体现出这一特点：既关注宏

观趋势与政策导向，也重视项目细节与流程管控，在实践中兼顾长期判断与短期行动。

业内人士认为，李凯波的职业路径，从某种角度折射出中国房地产行业的发展与转型。而其持续推进的战略布局、资源整合与管理实践，也为理解当前市场环境下企业的应对策略提供了参考。未来，伴随行业进一步走向成熟与分化，具备系统思维、资源协同能力和风险管理意识的企业管理者，或将在新一轮竞争格局中扮演更加关键的角色。

汕头市雅琴服饰织造有限公司总经理李绪达：

以“智造”引擎驱动企业转型，打造纺织行业升级样本

陆洋

在传统制造业向智能化、绿色化转型的关键时期，汕头市雅琴服饰织造有限公司（以下简称“雅琴服饰”）成功实现了从传统生产模式向智能制造体系的深度转型。这一变革的关键推手正是现任总经理李绪达。

自2019年出任雅琴服饰总经理以来，李绪达始终坚持以系统化思维和战略前瞻意识统筹公司全局。他敏锐洞察到传统纺织服装行业面临的交付压

力、能耗挑战与管理瓶颈，主动推动企业由粗放型运作向精细化、数字化运营模式转型升级。在其主导下，公司建立了智能订单排程系统、能源消耗监测平台以及多工厂生产协同机制，实现了从接单到出货全流程的信息闭环与可视化调度管理。

面对快变的市场需求与小批量、多样化订单趋势，李绪达提出“柔性排产+绿色效率”双轮驱动战略，推动内部工艺流程标准化、生产计划数字化，有效提高了资源配置效率。通过

对不同订单工序时间、物料需求及排程逻辑进行算法建模，企业生产交付周期较改造前平均缩短了15%，并在保持品质稳定的前提下，单位能耗下降达12%，显著提升了生产效率与运营环保水平。

在供应链管理方面，李绪达引入跨工厂产能互补策略，构建起多产地联动调度平台，实现资源调配与进度监控的智能协同，极大增强了企业面对外部环境变化时的抗压能力与灵活应对能力。同时，他亦高度重视数据驱动下的市场反馈机

制，推动内部销售、生产与仓储部门打通信息壁垒，全面提升公司对市场趋势的快速响应能力。

李绪达的转型实践，不仅使雅琴服饰在国内制造型企业中建立起明显的竞争优势，也为传统纺织企业提供了一条具有操作性的现代化转型路径。他坚持以技术为引擎、以管理为抓手的现代制造理念，不仅重塑了企业在客户与行业中的口碑，也为汕头及潮汕地区纺织集群的结构升级起到了引领作用。

当前，雅琴服饰在稳定出口业务的同时，正在拓展中高端品牌供应链合作，逐步构建“智造驱动+绿色认证”的核心能力体系。而李绪达作为这一系列变革的设计者与推动者，正持续以实际行动诠释着新一代制造业管理者的专业能力与产业使命。

业内人士评价，在行业从“制造大国”迈向“制造强国”的关键阶段，李绪达的管理理念和执行实践，不仅是雅琴服饰的成功经验，更是中国纺织服装制造业创新发展的生动注脚。

广东瑞信网络通信有限公司总经理李凌科：

从技术迭代到体系重塑，探索通信工程行业未来路径

李若冰

“通信工程的未来，不仅是技术的迭代，更是体系的重塑。”在年初的一次通信与工程行业高峰论坛上，广东瑞信网络通信有限公司总经理李凌科以这一发言作为开场，引发了在场专家和企业代表的持续共鸣。在不到二十分钟的发言中，他却凝练地分享了多年来的行业洞察——指出必须通过系统化管理、智能化运维和数字化工程项目推进，为企业和行业构建更高效、更安全、更可持续的增长路径。

随着数字化和智能化进程的不断加快，光通信、网络安全、智慧

城市建设等领域对工程质量和运维能力提出了更高要求。然而，标准化不足与协同机制缺失，逐渐成为制约行业发展的瓶颈。李凌科敏锐地捕捉到这一趋势，强调企业应从“被动适应”转向“主动引领”，不仅完成自身数字化转型，更要打造可复制、可推广的行业范式。

在他的带领下，广东瑞信网络通信有限公司积极推进工程项目数字化升级，引入智能监控和数据分析技术，实现对工程进度、物料和施工质量的实时跟踪。这一“数字孪生式”管理方法，不仅显著降低了返工率，也使项目交付更加精准可靠，逐步被业内视为新标准，

不仅降低了成本，还提升了客户满意度。

此外，李凌科主导建设的自动化运维平台，将网络运行状态与预警算法结合，提前发现风险并智能调度，使客户系统故障率下降近三成，平均响应时间缩短40%以上。这一成果也带动了同行业企业加快运维数字化的转型进程。

李凌科的视野并未局限于企业自身发展。他积极推动行业生态共建，呼吁联合制定运维标准和安全规范，以减少重复建设、提升系统兼容性。公司参与多项标准化课题研究，相关成果已被地方政府和多家企业采纳，有效提升了行

业整体协作效率。

李凌科强调：“企业发展和行业进步不是矛盾体，而是相辅相成。”这种超越企业边界的格局，使其赢得了合作伙伴的广泛尊重。

在内部管理上，他推行跨部门协同机制与项目责任制，提升决策效率与执行力，员工参与度和创新活力显著增强，形成“战略驱动—执行落地—成果反哺”的良性循环。这一管理模式对制造业与服务业均具有参考意义。瑞信网络的数字化实践多次被地方主管部门列为示范案例，也被多所高校纳入教学研究，成为推动行业认知升级的重要力量。

面向未来，李凌科认为未来五年是行业价值重塑关键阶段，企业应敢于投入长期研发、加强跨界协作、重视安全合规。他指出：“数字化不仅是工具，更是一种思维方式。谁率先建立数字化决策体系，谁就能在下一轮竞争中占据主动。”业内人士评价，李凌科的实践不仅增强了企业的竞争力，也为通信与工程行业提供了清晰的未来路径，为社会的数字化转型贡献了可借鉴样本。在某种程度上，他既是企业的掌舵者，也是行业的引领者，更是推动通信工程行业走向智能化与可持续发展路径的坚定行动派。