

的上海女性变得立体鲜活。两颗相互理解而信任的心终于靠在一起。

亲历电商浪潮， 我被东方职场重新塑造

David 拥有工程、商科复合教育背景，会计、物流、公司法、机械工程等多学科学习经历，让他既能读懂技术逻辑，也能看懂商业运转。供职“迪卡侬”11年之后他加入了“欧莱雅”，如今负责欧莱雅亚洲区全部电商项目。

职业身份并不简单等同于IT工程师，他将之描述为“enabler”（商业推动者）。“我不直接写代码，也不负责前端卖货。我的工作搭建数字应用、IT工具和CRM（客户关系管理体系），把业务部门的诉求翻译给技术供应商，打通各个环节，让生意在快速变化的数字世界能够跑通。”

他是中国电商崛起的亲历者。亲眼见证淘宝、抖音商城的成长，看着“双十一”从一场小规模促销演变为全民消费狂欢。站在一个外来从业者的视角，他清晰看见中国数字商业独有的面貌。

“线上和线下边界不断消融，走向全渠道；平台把身份、支付、本地生活全部整合在一起；七天无理由退换、平台监管建立起消费者的信任；移动端是绝对主力，AI也在深度融入购物。”David对比观察，



2017年，David 和上海姑娘 Islet 喜结连理。

“欧美很多AI产品只是独立工具，并不和消费场景深度绑定；奢侈品大规模线上化，也是过去十年中国市场发生的巨大变化。”

现在，当巴黎总部无法理解印度、东南亚本地互联网生态时，David在上海沉淀下来的行业洞察，成为他解读整个亚洲市场的钥匙。他不再只是一个被派驻到中国工作的外籍员工，他把在上海习得的经验，反向输出给亚洲各个国家的业务。上海，成为他的商业思维训练场。

“海派丈夫”， 在差异之中寻找相处的答案

David 与 Islet 做了整整三年好友，才正式确认恋爱。2017年，他们在相识的教会举办了婚礼，得到

来自十几个国家亲朋好友的见证和祝福。褪去跨国爱情的浪漫滤镜，落到柴米油盐层面，不同成长背景产生碰撞。

“最大的矛盾往往不是语言，而是双方对于生活、未来、家庭不同的期待。”恋爱初期，David 主张的AA制就让 Islet 感到不适。两人没有争吵，而是以信件的方式袒露内心表达各自的文化背景，最后达成折中：不必严格平分账单，互相轮流请客；生育之后，高质量陪伴、礼物馈赠、行动服务、言语赞美、肢体接触，他们不仅借助各自擅长的“爱的语言”去化解分歧，还分享给许多对爱情婚姻有恐惧或盲目冲动的朋友，Islet 还为上百个在上海的跨国家庭拍摄，用自然松弛、充满电影感的镜头为他们记录下动人的时刻。

对于这段可心的跨国婚姻，