

海归们有怎样的小目标,现实生活中又遇到哪些纠结

对话海归:我到杭州这一年



本报记者 詹丽华

徐贻芳坦言回国的她在不少方面都有些纠结。(受访者供图)

杭州正在成为一个新的造梦之城,作为这波归国潮中的一员,记者面对面专访了徐贻芳。

2002年,她进入西北大学上商学院,2004年毕业后进入Capital One(美国第一资本投资国际集团。记者注)。在国外工作11年之后,她选择回国,现任芝麻信用行业分析总监。

面前的徐贻芳,一头齐耳短发,穿着柔软的针织衫,语速有点快,但语气并不强硬,一点也没有美剧里精明能干的职场精英范儿。面对记者,徐贻芳并不是一个自带话题又充满故事性的采访对象。但听她娓娓道来,你或许多少能体会,为什么那么多已经在海外职场站稳了一席之地精英们会回国,愿意在已不青春的年纪,冒一次青春的险。

CFP供图

2012年,海归人数相当于之前29年的总和。
截至2014年,中国留学回国累计总人数达180.96万,占出国留学累计总人数的51.4%。这是归国人数首度超出留在国外人数。
教育部最新数据显示,截至2015年底,中国出国留学的人数累计已达404.21万人,其中221.86万人选择回国。

下决心 愿意尝试新事物的态度 国内要比国外更大胆

记者(以下简称“记”):国外工作11年,在一切都在走向稳定的时候,你为什么选择回国?

徐贻芳(以下简称“徐”):你的问题就是我的答案,因为太稳定了。Capital One在美国东岸,相当于银行业的西点军校,跳槽的机会很多。这几年我的朋友当中(跳槽)去其他银行的不少,回国的也多,还有自己创业的。

还有一件事情非常触动我。有一家大型银行(加拿大排名前三的银行)希望对目前比较传统的经营方式做一些改变,我们就在整个零售渠道和结构上做了一个很大的策略上的调整,这个项目当时是我负责操作。项目做好后,他们想雇佣一个VP级的管理人员,我就去面试了。就在基本谈妥的时候他们说了一句话,“我们没有那么激进”,他们的整个战略和文化上都非常的保守。这之后我才真正认识到,在美国,Capital One是一家数据驱动走在前面的公司,要去看其他银行的运作,可能都达不到那个状态。

记:那次“夭折”的跳槽经历促使你决心回国?

徐:那时候我就开始看有没有合适的机会,哪里比较合适?看了一些美国西岸的职位,同时也看了一些国内的公司,在反复权衡当中。后来想,反正也要动了嘛,干脆动次大的。国内的话,从愿意尝试新事物的态度上来看,尤其是在金融行业,比美国(公司)的步伐迈得还更快。

来杭州 全家有共识 会在杭州待上几年

记:这么干脆,一下子从华盛顿跳到杭州了?

徐:也没那么干脆。一开始我是一个人回来的,因为我女儿才5岁多嘛,在上幼儿园,我老公在美国还有工作,都不是说走就能走的。其实这个过程中我还是抱着想(回国)来试试看的心态。

记:说服你老公放弃美国的工作跟你来中国有难度吗?

徐:有啊,太纠结了!因为他工作的领域比较窄,而且又是偏创作型的,况且他还不会讲中文。如果放弃原工作,从经济上来说损失也比较大。也有争吵,很多时候。(笑)一开始,他每隔一段时间就要来看我,大概待10天左右,然后我们晚

饭后在小花园散步的时候就会讨论,很激烈地讨论。

记:你在国内的家人认同你回国的决定吗?

徐:他们反而不太支持我回国。我父母就说,女孩子不应该这么辛苦,安安稳稳最好。

记:你做自己觉得对的事情。

徐:对我们三个人的小家庭来说也是一种经历吧,我们达成了共识,肯定会在这儿待上几年再说。

新生活 想把小红旗 插遍杭州每一座山峰

记:之前回国的朋友没有跟你传递这些信息吗?

徐:说了需要花一段时间去适应,我也问过为什么,因为我们大部分都是大学毕业以后出国的,对国内生活环境应该很熟悉才对,结果确实是花了一点时间重新适应。

我之前习惯的工作节奏是,每天5点多下班,回家照顾孩子,然后晚上8点多孩子睡了,再打开电脑工作两三个小时。大家觉得国外工作时间短,其实从时长来说也不短,但我会有一点时间可以留给家人。现在反而我需要花更多时间跟团队成员在一起,一起吃吃饭、喝喝咖啡,增进彼此之间的了解,特别是刚入职的时候。国内的工作交际很多时候是先谈感情再谈工作的,国外会更直接一些。

记:你怎么来处理工作与家庭之间的平衡?

徐:如果说用阿姨来平衡会不会不太好啊?

记:这很现实。很多时候不得不这么处理,才能挤出一点空来。

徐:对啊。幸好我老公还比较体谅。只要不工作,我把所有时间都用来跟家人在一起。杭州自然环境还不错啊,我们周末都会去爬爬山,带上一天的干粮,野餐。我们定了一个家庭计划,要去弄一张大杭州地图,然后去过哪座山峰就贴一面小红旗。北高峰、南高峰、万松书院……我们都已经去过了。

小目标 同行会羡慕我 因为我们或许正在引领一个行业的发展

记:会有外国人向你咨询中国的工作情况吗?

徐:他们会好奇我们在做什么样的项目,什么类型的产品,我们会有一些工作内容上的交流,但具体的工作机会上交流不多。

他们也会羡慕我,因为我现在的工作会有很多独创性的内容,有得天独厚的数据资源,我们甚至是在引领一个行业的发展。

在美国也好,在欧洲也好,对金融公司所从事的领域限定非常非常的多。

比如我们2011年的时候就想改变传统银行刻板的服务模式,比如布置得像咖啡馆一样,能一边喝咖啡一边谈投资。结果还没开始就被叫停了,监管部门的理由是,作为金融公司你不能提供餐饮服务,咖啡是白给的都不行。

记:从现阶段来讲,你觉得当初回国所想要达到的目标实现了吗?

徐:一半一半吧。因为当时回来就是觉得国内企业更愿意尝试新事物、接受新挑战,但工作方式上还是有很大的不同,我自己也在不断调整。

至于目标,现在还在努力过程中。另外一个感触比较深的是,我现在做的工作很多时候还需要跟周围的同事、朋友“传道布业”,去宣讲数据驱动金融的理念。这是我之前没有想到的。

记:如果有年轻人向你咨询是否回国工作,你会给什么样的建议?

徐:我会建议他们想清楚回国的目的是什么,只有把目的想得非常清楚,你的决定才不容易被动摇。我碰到过一些,在国外工作了很长时间的朋友,觉得回国薪水更高、工作比较容易,但如果抱着这样想法的话,我不建议回国,因为你的投入产出是不成正比的。没有一个地方是赚钱比较容易的,国内也不会有。

