

新民海外

本报海外文稿部主编 | 第 88 期 | 2020 年 11 月 9 日 星期一 本版编辑: 吴雪舟 视觉设计: 戚黎明 编辑邮箱: wuxz@xmwb.com.cn

华人之星



人物名片

林超伦

- ◆ 英国兰卡斯特大学博士
- ◆ 英国外交部首席中文翻译
- ◆ 大英帝国官佐勋章获得者

外形清瘦, 气质儒雅, 一口娴熟地道的皇室英音, 30 多年前从福建来到英国的青年, 如今已经两鬓略微斑白, 言谈中却依稀能辨别出少许乡音。在英国这些年, 林超伦卖过保险教过书, 也曾与伊丽莎白女王等国家元首同车共辇, 提供翻译服务。尽管经历特殊, 但他待人接物气度始终谦逊温和, 只是言语间, 也流露出一种似乎可以穿透中西文化壁垒的犀利: “从根本上改变思维定式, 突破盲区, 是中西方之间增进了解的第一步。”

林超伦 1981 年毕业于北京对外贸易学院(对外经贸大学前身)英语专业, 1990 年获英国兰卡斯特大学博士学位。上世纪 90 年代中期以来, 林超伦一直担任英国外交部首席中文翻译, 负责英国女王、英国首相以及几乎所有政府部长外事活动的口译任务, 接待过多位中国领导人。2011 年, 林超伦在白金汉宫接受英女王授予大英帝国官佐勋章, 成为首位获得女王勋章的来自中国大陆的英籍华人。

英外交部首席中文翻译乐当中英桥梁

文钱横路



2011 年, 林超伦在白金汉宫接受英女王授予大英帝国官佐勋章

1 偶然的的机会, 成为外事活动口译员

“刚来英国时, 每天都有新发现——原来世界还可以这样运转, 感觉整个生命被拓宽了。”谈起往事, 年过半百的林超伦陷入了回忆。1986 年, 在当时的北京对外贸易学院任教的林超伦通过选拔, 获得世界银行提供的奖学金, 前往英国兰卡斯特大学(Lancaster University)攻读语言学博士。

那时的林超伦已是而立之年, 想要融进当地的文化生活并不容易。但林超伦懂得入乡随俗, 他经常去酒吧, 一待就是两小时, 强迫自己和不同的人打交道, 融入英国人的生活, 回家后还要复盘, 温习在聊天过程中学到的地道语言表达。

读博期间, 林超伦还销售过保险, 拜访了 300 多户英国家庭, 跟他们聊家庭、人生乃至夫妻关系。这段经历, 让他对真实的英国普通家庭生活和英国商业文化都有了进一步的了解, 还练就胆大心细的本领。

博士毕业后, 林超伦到英国广播公司国际广播部(BBC World Service)工作, 在面向中国观众的电视和广播新闻中担任中文同声传译。

如果不是此后中英贸易协会的一个电话, 命运的拐点不会来得如此之快。当时,

该协会致电 BBC, 希望为李岚清访英寻找一位中文口译员。碰巧林超伦值班, 他抓住了这个机会。由于表现出色, 他此后又被推荐给英国贸易工业部、外交部等政府部门。1995 年, 林超伦首次走进唐宁街 10 号首相府, 为时任英国首相约翰·梅杰会见中国政府代表团做翻译。此后, 他进入外交部, 担任更多重要外事活动的翻译, 并成为英国女王的“御用”中文翻译。

不过那时中英两国往来并不密切, 无论是政府还是民间, 对中文翻译的需求量都很低。这一现象直至 1998 年朱镕基总理访英才得到了改变。加上同年英国首相布莱尔访华, 中英关系升温, 双方之间高层的访问交往越来越多, 各级别的会议和培训活动增多, 对口译人员的需求也逐渐攀升。

起初, 林超伦还会推荐熟悉的同行或者好友, 但多数客户期待的口译人员都要有林超伦的水准和品质。这让林超伦萌生了把自己的口译经验传授出去的想法。他预见到, 随着中国日益频繁出现在世界舞台, 中文服务的需求也将日益旺盛。不久, 林超伦成立了自己的翻译公司 KL Communications Ltd, 以满足高级口译人员的需求。

3 突破视野盲点, 融通中西深度交流

20 多年时间里, 林超伦始终与英国政府和王室保持着良好的合作, 并与中英两国多所高校联合培养口译人才。迄今为止, 他曾 7 次为英女王伊丽莎白二世担任翻译, 服务过 6 任英国首相, 先后 12 次陪同首相或内阁大臣访华。此外, 他还接待过丹麦女王以及爱尔兰、挪威、瑞典和西班牙等国政府首脑或高官。

2011 年, 林超伦在白金汉宫接受英女王授予大英帝国官佐勋章, 成为首位获得女王勋章的来自中国大陆的英籍华人。

作为游走在中西方政府和企业高层多年的华人高级翻译, 林超伦深深认识到突破认知盲点的重要性。林超伦说, 在出国以前, 他认为中餐和中文是全世界最棒的食

物和语音体系。但来到英国后, 他接触到了世界各地的朋友, 发现大家都认为自己国家的产物才是最优秀。“这便是认知上的盲点——因为当我们只能看到眼前的事物, 跳不出所处的维度, 就会因为眼界受限, 思维也会有局限。”

“盲点的存在对小到一个个体、大到一个公司的长远发展, 都非常不利。要解决这个问题, 第一, 就是发现自己的盲区; 第二, 要学会他人的游戏规则; 第三, 掌握游戏技能, 才能转换为跨国行动的能力。”林超伦举了一个因为对日常商务文化的误解, 而导致合作失败的例子。“中西方文化对于诚意的表达和理解并不相同。在谈判中, 对于对方提出的要求, 中国企业家们通常会满口答应, 不

从一名口译高手, 到创立并管理口译公司, 这是一个不小的跨度。林超伦是一个善于学习的人。他的口译公司经常为中国企业高管参加英国高端商务课程时提供翻译服务, 对林超伦来说, 最大的好处是可以接触到许多原汁原味的管理理念, 林超伦常常在翻译的过程中, 就先消化吸收了不少知识。

“那个时候, 我觉得口译是最幸福的职业, 不仅可以跟着英国最顶尖的专家学者学习, 还有人付我报酬, 可谓一举两得。”就这样, 林超伦在工作中不断学习, 积累, 为之后的发展做好铺垫。

公司业务量增长很快。林超伦面临新的挑战——公司培养高质量员工的速度, 跟不上业务量的增速。必须提高培训效率! 林超伦结合自己多年口译经验, 总结出高级口译大规模培训的整体解决方案, 大大缩短了口译员的培训过程。

随着公司口译人员的不断增多, 林超伦又发现, 有的员工仅用物质鼓励无法激发他们的工作热情; 也有自己亲手栽培的员工, 最终离开公司, 甚至成为竞争对手。为了让团队成员对集体产生更深刻的认同感和归属感, 林超伦做出一个决定: 向员工派发公司股权, 让员工主动从公司发展和个人成长相结合的角度思考问题, 做出决策。这个办法, 提高了工作效率和方式, 也进一步推动了公司的业务增长。

从一个人到一个团队, 林超伦遇到的另一个问题是, 如何让客户对“林超伦”这个品牌的信任, 覆盖到整个团队。“很多客户坦言, 他们就是冲着‘女王翻译’来的, 对其他翻译员不是很信任。”对此, 林超伦除了强化培训, 还在一些必须自己亲自出马的场合带上其他成员, 让他们慢慢熟悉, 直至接手。经过一段时间, 其他翻译员也与客户建立了信任。

今年新冠疫情暴发后, 林超伦感受到自己熟悉的市场即将发生变化, “中英之间的面对面交流大部分停了, 原本预定的大量翻译业务也取消了。”林超伦马上着手研发线上英语课程和付费知识内容。他表示, 目前网课还处于试水阶段, 团队正在与中国的合作方探讨, 未来计划推进到更大的市场。

管对方说什么, 通常先会用‘没问题, 放心吧’来表示合作的诚意。但英国人的思维里, 这有点像轻易的许诺, 靠不住。他们表达诚意的方式往往是谈细节, 谈落实, 他们会用‘丑话说前头’来表明合作态度, 但有的中国企业家会认为这是在挑刺儿, 不愿合作。这些因为盲点的存在而导致的误解, 会影响到合作。所以我希望自己能作为桥梁, 不仅帮助传递声音, 也能帮大家更好懂得彼此的模式。”

林超伦说, 这是他自己在工作中不断地学习、观察、思考悟出的道理。他希望在继续服务中英两国政府和商界的同时, 也能帮助更多的中国公司“走出去”: “我全身心地投入精力和感情在工作上, 也看到了中英两国之间关系向好发展, 也看到了自己在其中发挥的作用——虽然微不足道, 但给我自己带来了认可和充实感。因此, 我也想要继续把这些经验和感悟分享给大家, 促进中英交流和沟通。”

2 成立口译公司, 打响‘林超伦’品牌



2006 年, 林超伦(左)为出席中英文化活动的时任英国首相布莱尔担任翻译