



和索马里海盗谈判救中国人

【事件回放】

台湾渔船索马里海域遭劫持

今年4月1日,台湾日春财68号(Jih-chun Tsai 68)在索马里海域不幸遭遇劫持,另外一艘渔船侥幸逃脱。船上有台湾籍船长吴来于,另外有2名内地船员,11名马来西亚船员。

讲述者: 索马里兰驻华名誉领事

周先生(出于和海盗谈判的安全考虑,他不愿报道真名)现在在索马里兰首都哈里格萨,他是中国山东潍坊人,但大部分时间在索马里兰工作。作为索马里兰驻华的名誉领事,周先生主要负责索马里兰对华的政治、经济和社会事务的联系及洽谈和签证。

周先生在他的网易博客上讲述了这个惊心动魄的故事。



6月27日我抵达索马里兰(Somaliland Rep)的首都哈里格萨市(Hargeisa),抵达索马里兰后,有当地的索马里人告诉我中国船只被海盗劫持,并告知海盗这次要狮子大开口。

7月9日,我接到来自北京的台湾朋友的电话,提出要求希望协助解救台湾的船长。

在祖国内地,我想身在索马里的中国人,我是唯一一个在这里工作长达10年之久的人,对于索马里社会、政治、经济和民生等问题基本是了解的。

当晚我检索了一下各个网站,在报道中,海盗的赎金要求是800万美元,跟上次被劫持的渔船赎金100万美元相比是天壤之别,超乎想象。



23:00

(索马里时间,博文注明的时间顺序,下同)

【了解情况】 人质没有生命危险,海盗的目的是钱

在接下来的日子里,我分别派出了两批人奔赴索马里的邦特兰共和国的GAAL-GAYO地区了解情况并寻机接触海盗。大体的情况随着时间的推移慢慢地明晰起来。这艘台湾的渔船和上海公司的金祝福号停泊在同一个地方。

这里是海盗的天堂。2003年,我曾去过那里,那个地方武器泛滥,人性溃散,近似无政府状态。那里除了遍地的荒芜。成人眼中充满绝望,充满贪婪,还有莫名的亢奋,如同原始状态的人群。

事件发生在那种地方,可想而知,几乎是一件不可能完成的任务。

7月13日下午3时,派出的人陆续返回,带来的两艘船的基本情况。船只停泊在一个地方,即GAAL-GAYO村附近,人质是安全的,都在船上,并且船上装了遥控的炸弹,海盗的目的很明确——要钱。但是,台湾渔船的吴来于船长被打伤了,腿已经瘸了。

【谈判启动】 第一次对话基本令人满意

海盗的第一个电话打来。电话铃声响起时,我正在办公室内向从邦特兰来的线人MR.AHMED询问海盗的具体事情,看到号码,我给MR.AHMED看了一下,他说这是来自邦特兰当地的手机号码。

(以下内容根据对话录音整理)对方询问我是谁,并要求我表明身份,他也自报家门,正是邦特兰的海盗翻译MR.ABDULA。他询问了一系列关于船和船的资料,包括船长的名字,甚至船长的乳名,船员的人数等,以此来确认我是否真的是要和他们谈判的人。

确认过后,他提出了1500万美金的赎金的数额,并

且告知前期有人和他们谈判,提出了500万美金的赎金被拒绝。最后,MR.ABDULA表示,海盗扬言,如果拒付赎金,他们将在杀死全部人质并掠持船上货物和设备后,将船只炸沉。

我含混地告诉对方船和船长的发音,并且告诉他,我将用邮件向他提供具体资料,对方同意了。

第一次电话会谈就这样结束了。但是谈话的结果还是令人满意的,虽然对方一直是试探性询问,但是从对方的告别话语里,我能感觉到他们认为和我是可以沟通的,并且能够答应他们的要求。



20:18

【二次谈判】 以进为退是我唯一可以采用的方式

昨晚拒绝和我再次通话的海盗MR.ABDI今天突然打来电话,询问我为何不对其要求作回复。

我解释是因为他不允许我和其他的索马里人联系,致使我方困惑,因为都是海盗,为何不允许和其他海盗联系?这个问题我们需要谨慎,所以,无法给予答复。

在随后的对话里,海盗突然又提出要把电话打给他,我也巴不得暂停一下,理理思绪。海盗MR.ABDI的电话看来也是充值的,每天过高的电话费用也令他应付不了。

我想,既然海盗提出这种小要求,那么,谈话的主动权就可以趁机往我方转移。这种微弱的心理弱势是可以利用的。

以进为退是我目前唯一可以采用的方式,否则被对方穷追话题,我将无法应对。

思路明确下来,问题就简单了。对方必须要满足我的条件和回答我的问题。这将是这一次对话主题。

我拨通电话后向MR.ABDI质问了3个问题:一、我听说船长吴来于被殴打,受伤严重,我要求对方回答为什么殴打船长、目前其伤情如何?二、我再次要求对方提供所有船员的照片。三、是不是有个马来西亚的阿里在和他们谈判?

海盗说,殴打船长是因为源自马来西亚的一个叫阿里

(MR.ALI)的中间人,海盗头子问阿里关于赎金的问题时,阿里说没有任何钱支付,并在电话里对海盗头子说了句“FUCK OFF”。海盗头子非常愤怒,随之在暴怒下殴打了吴来于船长,并致使吴来于腿部严重受伤,造成骨折,伤势严重。

至于是否继续和阿里谈判,海盗很明确地告诉我,那个谈判已经结束,因为在将近4个月时间里,阿里根本没有谈判的诚意,海盗目前唯一的谈判对象只有我。

话题转到照片问题时,海盗MR.ABDI表示,海盗头目不允许拍照,同时提出可以让吴来于的太太和吴来于通电话,并质问我为何吴来于太太的电话无人接听。我解释说,我们需要的是全体船员安全的证实,并非吴来于一人。

海盗对此没有作出回应,只是要求我让吴太太打电话过去。我说那我明天试一下吧。

然后我再次把话题转到相片上去,要求对方给予答复,因为我们必须确认所有的船员都安全,并且警告对方,如果船员中任何人死亡,这个谈判将立即终止。海盗只好答应明天和海盗头子再商量一下。

放下电话,我长舒一口气,这是一场如此令我倍感尴尬的谈判,也是一场如此游离于正常规则和基础之外的谈判。

晚报记者 陈静 整理

金星啤酒:持续创新“从优秀走向卓越”

作为一家具有鲜明代表性的自主创新型企业,金星啤酒之所以能够保持强劲的发展势头和市场竞争能力,关键是其长期以来对技术进步和质量管理的高度重视与始终坚持。金星正在实现企业的四个升级(质量升级、品牌升级、管理升级、服务升级)和行业的五个领先(技术领先、质量领先、管理领先、规模领先和效益领先)。

技术进步 领跑行业消费潮流

在中国啤酒行业,就技术层面金星是行业的领跑者。金星的技术中心,已经具备国家级研发中心实力,有关国家技术中心申报工作顺利开展。说到技术和质量,国内任何啤酒品牌都不能低看金星半分。高起点是金星啤酒的优势,也是其他品牌一时难以跨越的因素。金星从建厂到现在,共自主开发了包括小麦啤酒酿造工艺、纯生啤酒生产技术、低温膜过滤技术等几十项。

“现在企业大力推行啤酒品评管理,我们的技术水平将又有新突破。”金星啤

酒集团董事长张铁山说,“技术领先和质量领先仍是规模扩张的基础。”在金星,“全员关心质量,全员重视品牌”、“全员参与品评管理,全员致力品牌建设”成为浓厚的企业氛围,金星认为产品质量是提升企业品牌的基本条件,而加强产品质量管理与企业每位员工休戚相关,为此,金星新近确立了“人人关心品牌”、“人人呵护品牌”、“人人宣传品牌”、“人人管理品牌”的品牌管理理念。

作为技术出身的“掌门人”,有着“中国酿酒大师”之称的张铁山有着深切的感受。金星之所以能够在激烈的市场竞争中迅速壮大,一个重要的原因是企业敢于站在技术领先的前沿,为消费者奉献符合需求的产品。我们不难理解,为什么在金星首创行业小麦啤酒研发技术之后,金星国宴470、金星新一代系列、金星纯生、金星果啤、金星无醇啤酒等一个个新品种相继问世,引领市场消费潮流。

作为河南啤酒行业的领军代表,金星啤酒早在多年前已致力于循环经济的发

展利用,坚持将低碳经济作为企业的绿色竞争力,时至今日成为行业典范。

依托技术着力打造“绿色航母”

金星啤酒一贯秉承“自然、绿色、健康”的科技创新理念,持续研发高品质的啤酒产品。多年来,金星啤酒相继荣获钓鱼台国宾馆国宴特供酒、中国名牌产品、绿色食品、中国驰名商标等40多项殊荣。

在创业初期,金星就确立了“质量立企、质量兴企、质量强企”的经营思路和“质量第一,争创世界品牌;持续改进,满足顾客需求”的质量方针,金星新近提出“标准规范、技术精湛、激励无限、品质领先”的生产管理理念,致力于实现“打造国内一流啤酒工厂,争创行业最具创新力领先企业”的企业愿景。

“做中国最好的啤酒”,不仅是金星孜孜追求的奋斗目标,更是金星传递给中国消费者心智的责任情怀。责任已融入金星啤酒的文化内核,成为企业核心价值观的关键组成部分。

在《金星啤酒企业文化手册》上这样标注着金星啤酒的核心价值观:责任、激情、创新、超越。金星啤酒倡导企业与自然环境互动,发展循环经济,美化厂区和社区环境,时至今日,绿色、人文、生态的金星啤酒工业旅游园对外开放5年以来,累计接待游客37.5万人次,通过开放式生产经营和透明化营销手段,企业与消费者建立起了良好的情感互动。二期工程改造完毕的游客接待大厅所有到过金星的观光游客都成为金星啤酒的忠诚消费者。在金星看来,优美的厂区环境是酿造优质产品的最基础条件,绿色环保已成为金星啤酒文化中生生不息的重要内容。

金星啤酒这家有着25年历史,家喻户晓的中国第四强企业,以“为社会承担责任和义务,为消费者提供优质产品和服务,为员工发展创造和谐环境”为企业使命,形成从材料、加工工艺、销售到供应都融合责任,以一贯诚信负责的态度,赢得了中国消费者的普遍认可和竞争对手的尊重。