

惨一家三口被灭门

■因矛盾生恨,33岁男子杀了前同事一家三口
■为毁灭证据,凶手逗留杀人现场两天后被抓
■被害户主是先声药业副经理,7岁女儿同时遇害

“一家三口都被杀了,那个小女孩只有7岁呢。”“凶手杀人后还在现场住了两天呢,简直不可思议!”昨天,位于南京黑龙江路2号的蓝山国际公寓内,发生一起灭门惨案,迅速在居民们中间传开了。警方发布消息称,凶手与被害一家人的男户主曾经是同事,他在现场被抓获。凶手的作案动机初步判定为“与被害人矛盾激化”,而凶手作案是在数天前的星期日,他之所以在现场停留两天而没有离开,是为了毁灭证据。

快报记者 顾元森 李绍富 田雪亭



案发小区引来众多市民围观 快报记者 唐伟超 摄

一只滴血的手伸出尸袋……

昨天下午近1点,记者来到蓝山国际公寓,该公寓的两个大门口均有保安把守,每遇到有人进门,保安均盘问再三,确认是小区业主后才准许进入。在公寓门前的马路边,停着三四辆公安牌照的车辆。“11点多的时候,来了五六辆警车,有好警察,经过打听,我们才知道小区里发生了凶杀案。”小区

门口一家小店的店主说,被害的一家三口就住在这栋楼的9楼。

由于保安不允许外人进入,记者透过大门看到,这栋居民楼下停着一辆警车,三四名警察站在车旁。门口的保安称,小区里确实发生了命案,警察正在勘查现场。记者站在门外,发现居民楼单元门突然打开了,两名男子抬着一个尸袋走到警车前,

将尸体放入车内。

下午2点多,记者来到警车旁,透过窗玻璃,看到车内有三个尸袋,其中一个尸袋很小,“这应该是那个小女孩的尸体!太可怜了!”一名40多岁的女业主直叹气。有一只手从另一个尸袋中露了出来,手上有斑斑血迹。好几只苍蝇叮在尸袋上,车子内外弥漫着一股刺鼻的臭味。

警察破门而入 凶手木然以对

案发居民楼紧靠马路,一楼是一排门面房,一家烟酒店的工作人员告诉记者,“上午我来上班时,就隐约闻到一股难闻的味道,当时我还纳闷到底是什么味呢,到了中午才知道是住在9楼的一家三口被杀了。楼上的下水管直通到我们一楼,味道这么大,估计尸体放了一两天了。”另一家门面房的女营业员称,中午11点多,她看到先后有好几辆警车驶过来,从车上下来好多警察,她向一名物管人员打听后才知道了事情经过。

据知情者透露,遇害的一家三口中,40岁左右的男主人徐某是先声药业的基层领导,女主人戴某是一家医院的护士,他们的女儿今年7岁,上小学一年级。昨天上午,徐某的两名同事找到物管,称徐本来当天要乘飞机出

差,但机场发现他没有办理登机手续,于是致电他所在的公司,公司对此也很纳闷,因为他已经两天没有上班了。

警方确认了这个过程:14日11时24分,110报警服务台接市民报警,称徐某已失踪两天,同事找上门后却发现他家门窗紧闭,担心其可能出事。

记者采访时获悉,物管人员与徐某的两名同事来到居民楼9楼,但敲门敲了半天也没有回音,徐某同事来到楼下,看到徐某的车子在小区内停得好好的,车内有水果、面条等生活用品,两名同事和物管人员再次来到9楼后,闻到屋内隐约传出一股臭味,立即产生了不好的预感,但敲门后仍没有人开门。

警察赶到现场后,请人将房门打开,一股血腥味混杂着臭味扑面而来。让警察

感觉意外的是,一名30多岁的男子“木然”地坐在室内,衣服上有一块血迹。这名男子面对警察,痛快地承认徐某一家三口都是他杀的,警察立即将其控制住,随后警察发现徐某一家三口均已死在屋内,场面惨不忍睹。

民警随后查实,死者为男户主徐某(男,43岁)及其妻子、未成年女儿。

“那个凶手被带走的时候戴着手铐,穿着白色短袖衫,胸前有一块血迹,神情很镇定。”小区门口附近一名摊主摇头一脸不解:“他杀了人之后还能留在现场,估计就是想等警察上来的。”

警方则称,凶手之所以没有离开现场,是因为其“仍在毁灭犯罪证据、尚未逃离案发现场。”警方确认,凶手姓艾,今年33岁,是南京人。

物管:凶手入室应得到了被害人同意

据蓝山国际公寓一物管人员称,公寓对外来人员进出方面是相当严格的,凶手要进徐某的屋内作案,必须经过三道门,第一道是小区大门,第二道是楼栋单元门,第三道是徐某家房门。凶手能进徐某家作案,很可能是经过徐某同意才进去的。

据他介绍,小区内住户不多,所有住户大门值班的保安都认识,陌生人根本就进不到小区内。“外来人员

进入小区,必须要登记,而且要能准确说出被访业主姓名和具体住所。”

由于小区围墙不是太高,要想翻入小区,也不是很困难的事,但小区围墙外都有监控,如果有人翻入小区,监控室值班保安肯定能发现,而且监控录像也会记录。物管人员称,最近几天,值班保安没发现有人翻入小区,而且监控录像也没有这样的记录。

该保安称,即使凶手

是翻墙入小区的,如果不得到徐某的同意,他也进不了单元门。他说,即使男子是非法进入小区,在等待时机尾随徐某所在单元楼其他业主混入单元楼,但也进不了徐某家。

该保安称,凶手极有可能是经过徐某同意,顺利通过三道门,进入徐某家。而徐某也没料到对方会下如此狠手,念及曾经是同事的旧情,按照来者是客的原则,让凶手顺利进入。

老同事相残 源起债务纠纷?

徐某一家人的遇害,小区居民感到震惊。有知情者称,惨剧的发生可能跟债务有关。据小区附近一不愿意透露姓名的烟酒店员工称,他听说徐某是因欠了别人30万元,已很长时间了,一直没还,对方讨要未果的情况下,才下了狠手。

“以前那个要债的人来过小区,上周六听说那个要债的人又到他家要钱的,有人看到他上楼的,可他上去后,就再也没人看到他下楼。”一烟酒店员工称。

除了凶手是债主外,小区内还有一种说法,那就是凶手和遇害的男子曾经是同事。平时两人因性格差异较大,在以前的工作中可能存在积怨,而且两人在以前单位有债务纠纷,一直没解决,所以才导致了惨剧发生。

南京警方的说法是:“经审查,嫌疑人艾某承认,因矛盾激化将曾经的同事徐某及其妻子、女儿一家三口杀死的犯罪事实。”

曾经幸福的三口之家

男主人:先声药业部门副经理

昨天下午接受记者采访时,先声药业行政部的一负责人称,遇害的徐某确实是他们公司的员工。傍晚,先声药业给快报发来一份声明,称徐某是他们下属部门的副经理,公司现正密切关注案件的进展。

女主人:无锡三院护士

昨天,记者与无锡第三人民医院取得联系。该医院办公室一工作人员称,戴某确实是他们医院妇产科的员工,不过并非医生,而是一名护士,家住南京,称徐某是他们下属部门的副经理,公司现正密切关注案件的进展。

“她比较胖,最近身体一直不好,可能是有心脏病,早就请了长假在家休息,要是你们不打电话过来,医院还不知道她家出事了。”该工作人员称,戴某性格比较内向,但为人处世都很不错,在医院人缘很好,没想到却出了这样的事。

7岁女孩:刚考了“双百”

“被害的一家三口中,妻子和女儿,我们都认识,对那个男的不熟悉。”小区门口一家美容馆的美容小姐称,女主戴某今年37岁,她到美容馆做过好几次美容,由于她比较胖,她到美容馆主要是减肥。该店工作人员反映,戴某性格比较内向,不太与别人沟通,到美容馆时除了必要的交流,她不喜欢与工作人员聊天。

美容小姐们谈到戴某的女儿,言语中满是忧伤与惋惜:“那是个特别可爱的小女孩,妈妈做美容的时候,她会在一边看书,经常给我们读脑筋急转弯。她上小学一年级,听说上个学期,她考试考了双百呢!想不到竟然会这样!连七八岁的小女孩都不放过,太残忍了!” (于先生报料奖200元)

手印礼: 苏宁上市五周年 服务铭记于心

2004年7月21日,苏宁电器成功上市,成为国内首家首发上市的家电连锁企业。自上市以来,苏宁电器的表现一直强劲,有人把苏宁电器看做是中国资本市场的一个奇迹,中国上市公司的资本榜样。

全会员制:占据营销前沿

2006年,苏宁斥巨资联合德国SAP公司和IBM共同研发了世界零售业领先的SAP/ERP管理系统,实现了投资、业务、财务、服务、人事的一体化管理。依托SAP/ERP成功实施上线,苏宁由此一跃而变成国内首家全会员制家电卖场。在构建自己独有的相对竞争优势上,苏宁一直认为“服务是苏宁的惟一产品”。因此,苏宁正以服务软硬件的全面建设来加强自身原本在自营服务上就具有的优势,其中苏宁以信息化建设为代表的后台战略正在重新修改关于零售行业低技术含量的定义,加速推进中国现代服务业的发展进程。

5S服务:创造全新购物体验

为给消费者创造更好的消费体验,打造更高购物标准,2007年9月苏宁电器首度提出的5S服务模式,涵盖了Selection(优选精选)、Saving(省心省钱)、Solution(整体解决)、Service(售后无忧)和Satisfaction(满意体验)5个层面。5S服务模式

涵盖了售前、售中、售后消费者接触到的几乎所有服务环节。苏宁推行的5S服务模式将会给消费者全新的购物体验,也为苏宁在竞争力方面更为强大。

阳光快车:针对空调旺季的定制服务

苏宁电器以空调经营起家,依托近20年的专业自营服务经验、数万名的服务员工、覆盖全国的物流配送体系和完善的SAP信息化系统。苏宁针对空调旺季各类消费者的服务需求,经过科学的评估和模型预测,制定了五类套餐式送装服务,并根据服务时效性,分别命名为“阳光快车D系列(即买即提即装)”、“阳光快车T系列(即买即送即装)”、“阳光快车Z系列(送装一体化服务)”、“阳光快车K系列(普通快速送货)”和“阳光快车L系列(特殊群体,绿色通道)”,整体则被命名为“阳光快车”计划。“阳光快车”服务,极大缓解了空调旺季压力,满足了更多消费者的需求。

“阳光包”:全国首个自主家电延保品牌

随着市场细分的加速发展,商家一般性无偿家电维修服务已无法满足消费者日益增长个性化服务需求。2008年国庆前夕,苏宁全面升级保修服务,自主延保品牌“阳光包”诞生。苏宁“阳光包”作为一

种家电延保产品,将为购买该产品消费者提供延保期内有故障包修、维修费包免、难修复包换“新三包”服务。如全国24小时呼叫中心4008-198-198的开通、维修换机完全自主化等,打破了家电维修商受制于国外延保公司条款的束缚,从而真正使延保顾客利益最大化。

倾听工程:个性服务象征

为满足消费者对家电维修的个性化需求,2008年底,苏宁电器在业内首次推出了“倾听工程”,通过多种途径对消费者的家电维修需求进行深入挖掘和细分,根据调研结果推出多项针对性家电维修举措。服务重在细节,苏宁的“倾听工程”为消费者创造了更多的选择。

服务蓝皮书:打造服务零距离

2009年3月15日,苏宁电器发布《2009年度服务蓝皮书》。将服务与消费者零距离化,是苏宁服务网点建设的唯一初衷。随着市场消费细分化特征的日益凸显,消费者对家电维修上的要求,也有了相应的变化。未来苏宁的服务将朝着建设更多服务网点,更多物流基地,更专业化服务队伍等方向发展,缩短与消费者之间的距离,专业、快速、优质将成为苏宁服务的标志。

黄建军