

新房刚交付 装修电话响不停

- 业主：谁泄露了我们购房信息
- 售楼处、物业：有人“透底”有人叫屈
- 维权：举证困难

□ 杨晓莉

清楚呢？”
记者询问很多新购房的业主，他们均表示被家装公司电话“骚扰”过，有的甚至新房已经装修好了，还不时接到“骚扰”电话。是谁泄露了他们购房信息呢？

的？”
当记者询问他们有没有业主投诉接到许多“骚扰”电话，他们也表示，这样的投诉非常多，也有不少业主来找他们，向他们讨要说法。

售楼处、物业
有人“透底”有人叫屈

维权
举证困难 业主应提高保密意识

业主们的信息是不是从售楼处、物业或银行这些渠道泄露出去的呢？

家装公司称购房信息需要购买；售楼处、物业表示绝对不会泄露业主购房信息。双方各执一词，一时难辨真假，也没有有效的证据来证明谁说谎。

在参加 XX 橱柜店庆活动时，记者以自己新房要装修为由与一名工作人员攀谈起来，面对工作人员的热情介绍，记者在闲聊中“不经意”地询问：“你们怎么知道那么多业主的购房信息？”起初，这名工作人员不愿回答。当记者表示自己只是好奇时，这名工作人员低声告诉记者，每次新楼盘交付时，他们都会到楼盘现场与物业进行沟通，并向物业购买业主们的信息。说着，这名工作人员打开放在身边的一个文件夹，记者一看吃惊不已，只见几张 A4 纸上密密麻麻地印着购房业主们的信息，并按照楼盘名分类，业主的姓名、手机号、楼盘名、单元号、门牌号，一目了然，非常清楚。

“我想查出我的信息究竟是从哪里泄露出去的，但问大家都说不知道。”业主徐先生说：“自己想要查，却无从下手。”
“这种事情不好查，涉及的人员很广，情况也很复杂。”文游路某小区物业公司一名负责人告诉记者，在对小区进行日常管理时，难免会接触到业主的个人信息，不排除个别工作人员有从中谋利的行为，现在通讯设备这么发达，业主信息的泄露也只是瞬间的事情，很难控制，想查的话也无迹可寻。

“这些信息都需要花钱购买，有的与售楼处购买、有的与物业购买，绝对多数的售楼处和物业都会卖，这也是家装行业内不公开的秘密。”这名工作人员说道。当记者询问她是否会与银行购买时，这名工作人员回答说：“一般情况下不会，我们这行大多数还是与售楼处、物业打交道多，购买业主信息费用，则根据楼盘的大小、住户的多少而定，价格不等。”

记者电话咨询了一名柏姓律师，柏律师表示，在未经他人同意的情况下，泄露他人信息获利，已经侵犯了他人的合法权益。如果业主能够获得证据证明是谁将他们的信息泄露的话，就可以向公安机关举报。但他也坦承，这种事情举证很困难，实际操作难度很大，遇到这样的情况，许多购房业主只能不了了之。

了解到这些情况后，记者又来到邮城部分楼盘售楼处及物业进行询问，面对记者的询问，众多工作人员几乎众口一词：“我们不会泄露业主们的购房信息。”邮城东区一售楼处工作人员告诉记者，公司对员工有明确要求，管理也非常严格，绝对不会将业主的购房信息泄露给别人；几名物业工作人员也纷纷表示，他们没有泄露过业主的购房信息，新房达到交房标准后，物业方面才会得到业主的相关信息，这些信息都会有专人专管，一般工作人员是接触不到的。“一些家装公司说他们的信息就是向你们购买的？”面对记者再次的询问，他们更是信誓旦旦地说：“绝对不可能。”甚至有的人情绪激动地说：“谁说的，可以叫来当面对质。”其中一名工作人员无奈地说：“我自己也买过新房，同样接到过这样的电话。我也很纳闷，自己的信息是怎么被别人知道

在采访过程中，记者感觉到，一方面，购房者信息泄露是普遍现象；另一方面，个人信息泄露并没有引起大家足够的重视。有些业主觉得，虽然电话太多让人烦，但家装公司主动找上门，自己装修房子也省了事，一般情况下会睁一只眼闭一只眼。柏律师认为，无论怎样，为了减少不必要的麻烦，提高个人信息保护意识最为关键。采访中，许多业主也向记者透露了他们面对“骚扰”电话的“高招”。有的人说：可以准备一张新的手机卡，将号码留给售楼处、物业，将他们的业务电话都存上，别的号码来电一律不接；有的人说：只要接到骚扰电话就将号码拉进“黑名单”……办法多种多样，仁者见仁、智者见智。



对于老百姓而言，花几十万甚至上百万买房置业本是一件大喜事，但是最近刚刚拿到新房钥匙的徐先生却烦恼不已。原来，徐先生刚拿到新房钥匙，就不断接到各类装修公司或家装用品店的推销电话，让他不胜其烦。有着这样烦恼的还不只徐先生一人，是谁泄露了业主们的购房信息？近期，记者就此进行了调查。

购房业主
我们买房你们咋知道

“你好，徐先生，我是 XX 橱柜的工作人员，您的新房装修了吗？最近我们店里搞活动，产品非常优惠，欢迎你来看看。”“我买新房，你怎么知道？我的手机号码，你又是怎么知道的？”这是市民徐先生与邮城 XX 橱柜工作人员在电话里的一段对话。

徐先生告诉记者，他买了新房后，并不着急住，打算过一两年再装修。然而，自从他拿到新房钥匙后，经常会接到家装推销电话，即使告知他们暂时不装修，有的家装公司工作人员依旧锲而不舍，三番五次打来电话，介绍起产品来更是没完没了，让人不厌其烦。徐先生很纳闷，他向记者说道：“我感到很不解，我都没有找过他们，他们怎么知道我的电话号码，还能准确地知道我姓什么。”

与徐先生一样，同在市区某小区购买新房的陈女士同样被装修电话搅得几乎“崩溃”。陈女士告诉记者，刚领到新房钥匙没几天，就不断有家装公司的电话打过来，有的甚至能准确地说出自己新房的住址和楼层。“我在移动公司上班，每天都有许多客户打电话咨询事情，陌生电话打来，不接怕是自己客户，接了又担心是推销电话。没办法，每次接到推销电话，都会加入手机黑名单。”陈女士接着说：“我的购房信息以及个人信息只有在售楼处买房子和办理物业手续时登记过，家装公司怎么就知道得清

赛德“快鱼”畅游“文化之水”

□ 郭玉梅

“一个没有信仰的企业家不可能带出一支有信仰的队伍，更不可能成就一个有信仰的企业。”

这是江苏赛德电气有限公司董事长戴顺民的精彩话语，而戴顺民所言的信仰就是企业文化建设。日前，记者来到赛德电气公司采访，感受到赛德企业文化建设的独特魅力，目睹到赛德企业文化引领加快发展的生动实践。

办厂如办校 经商又育人

从 1996 年办厂之初，戴顺民就有一个“致富农民、重塑农民”的远大理想，并把创办赛德作为一个实验基地，践行“办厂如办校，经商又育人”的理念，努力把自己的乡亲塑造成钱袋和脑袋都富有的新型农民。

一直以来，戴顺民都以善于学习、积极进取的人生态度和价值取向，影响带动广大员工，激发大家的学习热情，自觉把学习作为一种精神追求、生活方式。目前，公司已形成长效的培训机制，定期不定期对员工进行文化基础知识、时事政治、理想信念、道德修养、法治意识、生产技能和企业管理等方面知识的学习培训。新厂区建成之后，为向核级电缆、军工电缆以及其它新能源电缆领域进军，公司组织员工进行反复学习培训，专门邀请北京、上海相关专家来厂授课。与此同时，为提升公司管理层执行能力，专程邀请上海汇聚国际教育集团的高级讲师来厂授课，组织公司高管赴汇聚集团上海总部，进行严格的、封闭

式培训。

特别值得一提的是，赛德公司还以成立诗词学会、创办《赛德报》、举办赛德春晚、组建“赛德舞蹈队”、谱写《赛德之歌》等为载体，让员工在新颖别致、形式多样的活动中滋润心灵、启迪心智，增强他们对企业精神和企业核心价值观的认同感。如今，一支歌、一张报、一个讲堂、一台节目、一个诗社、一个舞蹈队、一部宣传片等，已经成为赛德文化建设的精彩点滴，成为赛德精神具体而形象的载体。

吸纳儒商文化 打造儒商型企业

戴顺民是个名副其实的儒商，第六届国际儒商大会组委会授予他“儒商精英”称号，他先后当选为扬州市第二届当代儒商和儒商研究会理事，近期又获得扬州市“最具爱心儒商提名”。去年，该公司在扬州市创建儒商型企业现场推进会上，作了题为《打造儒商型企业，推动跨越式发展》的典型交流发言。

一个具有儒商气质，一个不余遗力推进企业文化建设的董事长，成为赛德公司企业文化建设的原动力。采访中，记者得知戴顺民从小就养成了爱读书、勤思考的好习惯，他阅读了许多马列经典以及其它社会科学和现代企业管理方面的著作，具有较深厚的文化理论修养。多年来，他结合企业实践，在企业文化建设方面提出了许多独到的见解。

“把优秀的传统文化基因用于企业经营管理中，培育企业精神、企业信仰、经营哲学、诚信理念，打造‘儒商型企业’。”戴顺民深知人才对于一个企业发展的重要性，近年来，公司不惜重金从东

北大学、南京理工大学、哈尔滨理工大学等高等院校引进高端人才，并聘请哈尔滨理工大学博士生导师、教授等一批高端人才加盟赛德公司。如今，精英人才已成为企业科技创新的智库和动力源。目前，公司拥有工程技术人员 78 名，占全厂职工的四分之一，先后获得“国家科技型中小企业创新基金”、扬州市科技进步二等奖和“绿杨金凤”引进人才奖。

我们不是大鱼，但必须是“快鱼”

赛德的企业文化凝练出一种企业精神，成为企业加快发展的内生动力。17 年来，江苏赛德公司以“我们不图做全，但求做强；我们不是大鱼，但必须是‘快鱼’的经营理念，以“特色化发展、差别化竞争”的发展思路，实施精品战略，引领企业转型升级，在强手如林的电缆业内脱颖而出，从一家只有几百万元资产的村办小厂发展为年销售 4.2 亿元的规模企业，步入“高邮市工业纳税先进企业”行列。

2009 年，赛德公司新征地 120 亩，总投资 3 亿元，高起点定位、高标准建设新厂区。在新厂建成投产后，公司又及时提出坚持以市场为导向，以科技为引领，以新厂设备产能为基础，在保持传统优势的基础上，重点研发核级电缆、太阳能光伏电缆、风能移动电缆，不断拓展新领域。2013 年以来，公司先后完成了太阳能电缆的国家级鉴定、塑料类矿用电缆国家安全标志认证，还顺利开展了船用塑料电缆 CCS 认证和军工体系产品论证工作，公司研发的光伏发电系统用耐辐射耐侯型电缆通过了中国机械工业联合会组织的专家鉴定。

企业文化浇灌出灿烂的赛德之花，让赛德这条“快鱼”如鱼得水，也让这条“快鱼”越来越快。近年来，公司积极实施精品战略，投资新建了辐照交联中心，购置了电子加速机组等先进设备，不断抢占高端市场。更为可喜的是，其产品在全国五大发电集团中标率一直名列前茅，为全国 90% 的发电项目及大部分变电项目提供产品，特别是成为三峡工程、北京奥运以及上海世博会供电系统等全国重大项目的重点供货商。

责任编辑 袁慧