

2023年为要工作总结和计划 诗歌欣赏为何模板

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

2023年为要工作总结和计划 诗歌欣赏为何模板篇一

为何没有原因

为何如此莫名

为何说不出心意

你问我为何会爱上你

我也在心里

反复问我自己

却终究是如此莫名

找不到有什么样的原因

是不是因为只有你懂我的心

是不是因为你的笑容太让我着迷

是不是因为你的眼神太温柔

使得我忍不住心动

是不是因为你的手
那么绵软潮湿
使得我再也不愿意放手
你问我为何会爱上你
我也在心里
反复问我自己
却终究是如此莫名
说不出究竟是怎样的心意
也许只是简单的爱着你
忘了自己
也许只想一直跟你在一起
永不分离
也许没有太多念想
只有对你的无尽情思
也许其他所有都记不清晰
却惟独忘不了与你的点点滴滴
只是为何我会爱上你
只是为何我找不到有什么样的原因

只是为何终究如此莫名

只是为何我说不出究竟是怎样的'心意

2023年为要工作总结和计划 诗歌欣赏为何模板篇二

冬至饺子夏至面”，冬至这一天，我国最普遍的食俗是吃饺子，南方有些地区的食俗是吃馄饨和汤圆。那么这有什么原因呢？下面由小编带领大家简单了解一下吧。

中国各地在冬至时有不同的风俗，北方地区有冬至宰羊、吃饺子、吃馄饨的习俗，南方地区在这一天则有吃冬至米团、冬至长线面的习惯，而苏北人在冬至时吃大葱炒豆腐。辽宁大学文学院教授杨太说：“冬至吃饺子，是不忘‘医圣’张仲景‘祛寒娇耳汤’之恩。”至今南阳仍然有“冬至不端饺子碗，冻掉耳朵没人管”的民谣。

每年农历冬至这天，在北方，不论富贵贫穷，饺子是必不可少的节日饭。谚云：“十月一，冬至到家家户户吃水饺。”这种习俗，是因纪念“医圣”张仲景冬至舍药留下的。

张仲景是南阳稂东人，他著《伤寒杂病论》，集医家之大成，被历代医者奉为经典。张仲景有名言曰：“进则救世，退则救民；不能为良相，亦当为良医。”东汉时他曾任长沙太守，访病施药，大堂行医。后毅然辞官回乡，为乡邻治病。其返乡之时，正为冬季。他看到白河两岸乡亲面黄肌瘦，饥寒交迫，不少人的耳朵都冻烂了。便让其弟子在南阳东关搭起医棚，支起大锅，在冬至那天舍“祛寒娇耳汤”医治冻疮。他把羊肉、辣椒和一些驱寒药材放在锅里熬煮，然后将羊肉、药物捞出来切碎，用面团包成耳朵样的“娇耳”，煮熟后，分给来求药的人每人两只“娇耳”，一大碗肉汤。人们吃下了“娇耳”，喝了“祛寒汤”后，浑身暖和，两耳发热，冻伤的耳朵都治好了。随即有后人学着“娇耳”的样子，包成

食物，也叫作“饺子”或“扁食”。

传说之一：过去老北京有“冬至馄饨夏至面”的说法。相传汉朝时，北方匈奴经常骚扰边疆，百姓不得安宁。当时匈奴部落中有浑氏和屯氏两个首领，十分凶残。百姓对其恨之入骨，于是用肉馅包成角儿，取“浑”与“屯”之音，呼作“馄饨”。恨以食之，并求平息战乱，能过上太平日子。因最初制成馄饨是在冬至这一天，在冬至这天家家户户吃馄饨。

传说之二：冬至吃狗肉的习俗据说是从汉代开始的。相传，汉高祖刘邦在冬至这一天吃了樊哙煮的狗肉，觉得味道特别鲜美，赞不绝口。从此在民间形成了冬至吃狗肉的习俗。人们纷纷在冬至这一天，吃狗肉、羊肉以及各种滋补食品，以求来年有一个好兆头。

传说之三：在江南水乡，有冬至之夜全家欢聚一堂共吃赤豆糯米饭的习俗。相传，有一位叫共工氏的人，他的儿子不成才，作恶多端，死于冬至这一天，死后变成疫鬼，继续残害百姓。但是，这个疫鬼最怕赤豆，于是，人们就在冬至这一天煮吃赤豆饭，用以驱避疫鬼，防灾祛病。

冬至是严冬季节，人们以食取暖，以食治病，经过数千年发展，逐渐形成了独特的节令美食传统，诸如馄饨、饺子、汤圆、赤豆粥、狗肉羊肉等都作为冬至节令食品。而伴随着冬至食俗，还有很多民间传说。

较为普遍的有冬至吃馄饨的风俗，此俗由来已久。相传汉朝时，北方匈奴经常骚扰边疆，百姓不得安宁。当时匈奴部落中有浑氏和屯氏两个首领，十分凶残。百姓对其恨之入骨，于是用肉馅包成角儿，取“浑”与“屯”之音，呼作“馄饨”，恨以食之，祈求平息战乱，安享太平。因最初制成馄饨是在冬至这一天，所以后来在冬至这天家家户户吃馄饨。在南宋时，临安人也在冬至吃馄饨，也包含着对异族的憎恨

和对太平的向往。

河南人在冬至有吃饺子的风俗，称为吃“捏冻耳朵”。这也有传说：相传南阳医圣张仲景原为医官，告老还乡时适是大雪纷飞的冬天。他看见南阳的乡亲受冻饿之苦，有不少人的耳朵被冻烂了。于是他就叫弟子在南阳关东搭起医棚，用羊肉、辣椒和一些驱寒药材放置锅里煮熟，捞出来剁碎，用面皮包捏成耳朵的样子，再放下锅里煮熟，做成“驱寒矫耳汤”施舍给乡亲吃。乡亲们服食后，冻烂的耳朵治好了。后来，每逢冬至人们便模仿做这种“捏冻耳朵”吃，说是冬至吃了饺子不冻人。

冬至吃狗肉的习俗据说是从汉代开始的。相传汉高祖刘邦在冬至这一天吃了樊哙煮的狗肉，觉得味道特别鲜美，而且混身发热，头上冒汗，于是称赞冬至吃狗肉真好。狗肉性热，冬天吃了确能暖身壮阳。从此在民间形成了冬至吃狗肉的习俗。冬至过后天气进入最冷的时期，中医认为狗肉羊肉都有壮阳补体的功效，在冬至至大寒的节令吃狗肉羊肉以及各种滋补食品，补益身体，以求来年精神抖擞身强体壮。

在江南水乡，则有冬至之夜吃赤豆粥的习俗。这也缘于古代传说，南方的部族首领共工的儿子不成才，作恶多端，死于冬至这一天，死后变成疫鬼，继续残害百姓。因为这个疫鬼最怕赤豆，所以人们就在冬至这一天煮吃赤豆粥，用以驱避疫鬼，防灾祛病。后来这种赤豆粥也称为“冬至粥”，其中除了赤豆以外，也加入红枣、核桃肉等，补益身体。

2023年为要工作总结和计划 诗歌欣赏为何模板篇三

都说有心插花花不开，无心栽柳柳成荫， 似若每一段情感的沐浴，起伏跌宕，都是淬火，不问海何时枯石何时烂，只希望今生无悔一起走，爱过怎说恨，恨了是因为爱得太伤，若

不曾动心，何必如此。

——题记。

若我的春天已风干，若我的夜晚弥漫着凄寒，若我的生命只是一段雨凝，那几时心绪浑无事，那几时月圆他乡花絮，早已挂霜的眉睫，又怎会计较你的伤害我的的遗憾，若不甘回首，流年呈好，只见得心事飘渺。

孤独成就本色的时节，拈来一叶濒临枯黄的时光，填补记忆中不曾捂热的残缺，不管你的背影走开多久多远，我都静守碎月，渴望于你保存一寸留白的土壤。

因为我为你泪流干的日子，你可是依旧在我窗外徘徊不定，那些静守花香的夜晚，你可是还会把我从梦里唤醒，健忘的心早已随风飘摆，我还能抓住时光吗。

因为曾经你的媚感动的我落花纷飞，扼杀了季节丰盈的美，任凭孤独着醉，不甘屈从岁月的狂野，一路奔跑，一片片的破碎，风里邂逅了云的告白，张扬着相思，哪怕只留下夜深沉沉的疲惫，怎狠心把往日重新剥开，疼了等待。

把某一束迷恋的光握在手掌，骚动的日子还在无谓的告白，到底因为什麼，如此的轻浅，低到了尘埃里，你只是一笑而过。我依旧撩拨枯黄的文字，思念，也遗忘着，无味无果的日子，势若行云流水，疯狂如斯的心如同干枯，枝干裸露，即便昨日芬芳犹新，即便昨日招展鼎沸，我又怎能忘记，走过的人，错过的泪水，又何尝不是我难以摆渡的罪。

有一种久违的感觉，柔软到了经脉，一如隔着岁月的遇见，神秘，涣然，如同你眼底沸腾着的期许，手握一卷陈旧的时光，静静地感通记忆，静静地伤悲，静静的隽刻沧桑的一叶，没有花红未必是荒凉，不见蝶舞，未必是薄凉，只是此时窗上凝满琐碎的霜。

穿过时光的缝隙，把你一遍遍想起，开起千朵万朵的玫瑰，怎不是撩拨着幸福的梦寐，情为何物。

2023年为要工作总结和计划 诗歌欣赏为何模板篇四

风雨，其实很平常很平常，所有的人都认为它只是自然界的产物而已，没什么好奇怪的。或许人们关注的，是风雨发怒后的所制造的灾害，但是，却很少有人去体会风雨中的美。静静地。古代文人墨客，把风雨比作人们前进道路的阻碍，似乎风雨是阻碍人们前进，抵挡人们向前看的東西，而对我来说，它们不是。它们的美，在于人类心底里，不仅仅是可以洗刷尘世的罪恶，也不仅仅是可以平息人们的怒火。而在我的眼睛看来，它们还有更多更美的东西，蕴含在它们的心里。

我一直奇怪，为什么风和雨，如一对情侣般在一起。或许有风时不一定有雨，但下雨时，风却呼呼地吹着。拂过人们的脸颊。那种清爽的感觉，犹如在空中飞翔。

风，狂啸着，雨也啪嗒啪嗒地弹奏着。可是，风啊，你为什么满世界跑，却不知道停留？冬天，当风拂过你的身体时，你会颤抖，你会抱怨；夏天，当风从你身边跑过，你会凉爽，你会感到高兴。风的行径，本就不是人所可以掌控的。可是人啊，在需要风时，埋怨风不出现；当不需要风时，却埋怨风出现。我一直喜欢风，当它拂过我的身体时，它让我感到一种从心里迸发而出的感动。它一定在追逐着什么，一直跑啊跑，不为任何人停留，那么洒脱，可是是为了什么？我想去随着风去了解它的内心，可是我做不到，我无法跟上它的脚步，也无法让它停下。它会和雨一起出现，当下雨时，刮风时，所有的人都想找一个角落去避雨挡风，我却突然会跑出去，然后迎着风奔跑。或许在比尔看来，我奇怪，很奇怪。但是，我却任凭别人的话砸在我心上，任凭风拂过我的脸颊，任凭

雨打在我的身上，然后让自己的心，去感悟自然。对我来说，当下雨刮风时，我才可以感到自然是那么纯净而美好，一丝不染。

这已不仅仅是有着执着的信念了，还有更多更多...

2023年为要工作总结和计划 诗歌欣赏为何模板篇五

一、企业法律顾问的重要性

的刘静律师在长期的执业过程中发现，企业从事生产经营活动时，来自法律的风险有时远远大于来自市场的风险，看似微小的疏忽则可能要以惨重的代价来弥补。近年来，因无视法律而破产倒闭的企业不可胜数，一些企业主和高管甚至被追究刑事责任。从某种程度上来说，对法律的轻视是企业健康平稳发展的大敌。

随着社会经济的发展，分工的细化，法律事务涉及面越来越广，地位越来越重要，诸如交易框架设计、合同审查、风险合规、行政管理、劳动人事合同、消费纠纷、抵押借贷、知识产权等无一不涉及法律问题。

二、认识误区

1. “备伞论”企业有事了，顾问才有用，视顾问律师为一把雨伞，只有下雨了才想到顾问律师，天晴了就在一边晾着，没真正当事。
2. “降低效率论”认为企业法律顾问工作会因为需防患各种风险，从而常使公司的管理流程变的复杂、繁琐，降低公司运作效率。
3. “唯诉讼论”会认为顾问律师无非是“打几个官司”而已，

只要有官司时能打就行。至于平时生产经营，依然我行我素。

4. “灭火论”，企业把顾问律师当灭火器，企业有了纠纷才知道要用他去灭火。

5. “时髦论”有些企业将聘请法律顾问为时髦的事情，根本没有把法律顾问看在眼里，或在顾问期内根本没有沟通，只是将聘请法律顾问对外挂在嘴边。

这些错误的认识将会极大地增加公司的经营成本、经营风险、增大与律师、纠纷当事人、法院等得沟通成本，从而影响公司的健康发展。

三、聘请企业法律顾问的好处

长期实践证明，由具备一定法律知识和工作经验的法律顾问或律师来处理法律事务，可以更好地维护企业的利益，减少法律纠纷，避免或降低经济损失。而目前随着经济的发展越来越多的公司，都聘请了自己的法律顾问。一些大公司和高成长性企业已经把企业法律顾问视为企业的核心成员之一。

为何法律顾问和律师对于企业发展具有如此之大的作用呢？

1. 防患于未然。法律顾问和律师经过长时间的系统学习和法律实践，会形成一套特有的法律思维。该思维将会引导律师和法律顾问从权利义务分配、合同条款设定、法律风险预防、诉讼模式设计、证据搜集保留、收益损失概率分析等各个专业方面，帮助维护企业和当事人的合法权益。

2. 更好地处理法律纠纷。当客户发生不可避免的经济纠纷时，企业可以在第一时间联系到法律顾问，而该顾问也已经与公司建立良好的信任及沟通，节约了大量的沟通时间和成本，律师可以及时参与经济纠纷的调解、仲裁或诉讼活动，正确的处理纠纷，以维护企业合法权益。

3. 促进企业经营管理正规化、制度化。企业的发展，离不开规范制度的建立，离不开员工法律意识地提高。法律顾问一方面可以将协助企业草拟各项规章制度、各种条例和法律文书，健全企业内部管理制度和工作制度，另一方面可以通过法律培训、法律咨询、法律宣传等方式，提高企业内部有关人员的法律意识，丰富法律知识，为管理工作规范化打下基础。

4. 节约费用。第一，律师担任法律顾问，可以通过参加谈判、审查经济合同、为重大决策提供法律意见等方式，预防各种损害聘请方合法权益的事件发生，减少不必要的损失；第二，聘请固定的法律顾问，较临时寻找并聘请律师，可以节约更多的费用。第三，在法律事务方面，可以较雇佣普通员工减少大量的信息搜集、分析、沟通成本，减少工资及保险支出。

四、企业法律顾问提供的服务

企业法律顾问一般都提供哪些服务呢？

1. 草拟、修改、审查合同、协议、章程及其他法律文件；
2. 指导企业员工履行合同，消除合同履行中的风险；
3. 指导企业员工在日常工作中保留证据；
7. 为企业员工进行法律培训；
8. 向客户介绍相关的法律信息，使客户及时了解中国法制环境的变化；
9. 代理各类民事、经济、刑事、行政诉讼、仲裁案件。
10. 其他约定的服务方式。

2023年为要工作总结和计划 诗歌欣赏为何模板篇六

回想我与儿子的相处，更多的时候我是站在自己的立场上去看问题，没有考虑儿子的感受。总以“我是为你好”的名义，大包大揽他的相关问题，没有听听他自己的想法。殊不知，即便是十几岁的他也是独立的个体，有自己的思想、灵魂，应该让儿子展现自己的想法，哪怕是错了，那也是他在对外界事物的做出的探索。记得在儿子蹒跚学步的时候，我总是鼓励他尝试，在孩子懵懵懂懂初识这个世界的时候，我也是很有耐心。为什么到现在，孩子才十几岁的时候，我却拿成人的眼界、标准来要求、约束他，不能等他慢慢成长。最终是孩子要学会走路、吃饭、认识世界，适应周围。我不能代替他成长，我要放手，慢慢培养他成长适应能力、处理问题的能力。

听了老师的答疑解惑，忽然明白，孩子的问题，都能从家长身上找出相关原因。孩子在模仿父母的言行举止。还在会将与父亲的相处方式延伸至与他人的相处方式上来。平时，在家我爱唠叨，当着儿子的面数落丈夫的不是，抱怨声声。现在从儿子的形容动作里我可以看到我的影子。通过孩子这一面镜子，我可以照出自己，原来真的不是孩子的原因，是我自己错了。

的确，儿子长大了，不再是小时候的跟屁虫了，作为母亲的我没有及时成长，调整心态，潜意识里怕失去儿子，想依旧掌控他，就以爱的名义，转嫁压力给他，通过这种方式达到控制他的目的。不分析不知道，原来如此，我依旧是为了满足我自己的需要。

知晓这一点后，我尽量不去唠叨儿子，告诉他只要他天天快乐着就好，十几岁的青春岁月，不要老是拧巴这过日子。想想我也是从那个时候过来的，那时我们最烦恼父母什么。现在我却不由自主地做那些曾经令人讨厌的事。

在原生家庭里，应该是等边三角线的模式。而我却忽视了夫妻关系，情感的天平倾斜于孩子。经常与丈夫发生大小矛盾，觉得有孩子足矣，与儿子关系密切，站在一条线上，与丈夫是对立的。却没有想到，儿子会模仿我们的行为方式，并潜移默化的用于他的行为方式上。与其指责孩子，不如改变自己。通过我自己的改变，不断地细小的变化，带动影响丈夫，促成家庭关系的和谐。当家庭关系和谐了，其他的问题都会迎刃而解。这是根本。

2023年为要工作总结和计划 诗歌欣赏为何模板篇七

我的青春为理想而疯狂，我的青春为梦想而奋斗。自从成为一名人民警察，我便立志仰不愧于天，俯不愧于地，全心全意为人民服务，无愧于这一身制服赋予我的使命。但是在努力践行着我誓言的日子里，我有时候会感觉自己的激情在被每天繁琐的工作慢慢消磨，我的热情在被群众们的不理解渐渐浇灭。

人人都说当警察有很多优厚的待遇，但却只有很少的人看见警察背后付出的汗水与艰辛。每当深夜，有多少警察还在值班，有多少警察还在出勤解决群众大大小小的困难，又有多少警察在与歹徒的搏斗中牺牲了。当大家都沉浸在节日的喜庆之中的时候，当在外面辛辛苦苦工作一年的打工人员都赶着火车与家人团聚的时候，我的同事们还必须坚守在自己的岗位上，他们牺牲自己与家人团聚的时间保卫着一方的平安、维护社会秩序，有谁会注意到他们也有年迈的老母亲在家门口眼巴巴的等着儿女的归来，他们也有妻子儿女在家中亮起温馨的灯光，哪怕等到深夜，也希望自己的爱人或者父亲能够早日下班回家团聚。但是现在还是有很多人对警察不理解，在某些媒体的误导下，发生一起案件后，有些人的着眼点仅仅落在案件的嫌疑人是否已经归案上，却忽略了有很多的民警为了摸索线索已经几天几夜不曾合眼了；当案件侦破后，有时候得到的不是群众的肯定而是那句：“这是你们分内的事情。”真如冰心那首诗写到：成功的花，人们只惊羡你现实

的明艳，然而当初它的芽儿浸透了奋斗的泪泉，洒遍了牺牲的血泪。不过庆幸的是这个社会正面的力量还是很强大的，当常州的帅交警徐俊佩为了维护群众的利益，牺牲在了工作的岗位上时，群众们自发组队去殡仪馆吊唁他；最近南通“抱抱哥”、兰州“电杆交警”等网络“红警”入选中国“最美警察”，他们的入选和群众的宣传息息相关，这些事情都让我有理由相信付出总有回报，只要以诚相待，群众自会记在心中。

离开家乡来到异地工作已经三个月了，在不断学习的过程中，我也感受到了作为一名警察的无奈与付出。我工作的单位附近是实验幼儿园和实验小学，每当放学时我总能看见家长们殷切期盼孩子的身影，当孩子们走到校门口看见自己的爸爸妈妈时，总是飞奔着投入父母怀抱，那场面常常震撼我，也激起我心中对父母的思念之情。我常在想我的父母此时此刻是不是也倚着门框，期待我的归来。父母对儿女总是舐犊情深，而作为儿女的我们又该怎么回报他们呢！我虽是一名女警，却也是要和男警一样值班，所里排的是四天一个班，这样周末就经常要值班。有时候突然有行动，即使是双休也是要到所里加班，我多么希望能够正常双休，能够让我倦鸟归巢，能够常回家看看，看看父母两鬓的头发是否已经发白。可是我明白是我自己选择了这份职业，那么我就要肩负起我应该承担的使命：是我自己选择了离开家乡，那么我就要忍受独在异乡为异客的孤独。

青春是一本太仓促的书，如果选择了警察这份职业而不去热爱它，那实在是浪费青春浪费生命。当初因为警察的这份荣耀、因为它所散发的荣光选择了它，那么现在就必须忍受这份职业所带来的艰辛与无奈，忍受“那人却在灯火阑珊处的”孤独与寂寞。

警察是一份神圣的职业，从我穿上这身制服的那一刻起卧就明白它是需要我铁肩担道义的，就让我经受风霜雨雪的敲打，坐那勇立潮头的浪花，让我用饱满的精神状态和高昂的工作

热情接过这散发荣光的接力棒，用满腔热血铸就一面金色盾牌。

最喜欢林清玄的一首诗《心田上的百合花》：你，断崖边上的一株百合，弱小而不起眼，但你坚强、自信，你以微笑回答他人的鄙夷，你以开花证明你的价值。断崖的存在因你的存在而美丽，生命因你的绽放而精彩。就让我用这首诗来自勉，让它照亮我的从警之路。

2023年为要工作总结和计划 诗歌欣赏为何模板篇八

大江淘尽，往事随风，“既生瑜，何生亮”的感慨也随着马车渐行渐远了。敢问苍天，谁主沉浮，是孔子为仁，人人平等；还是天地不仁，以万物为刍狗？何为公平？公平就是为者在上，德者在上，理者在上。

公平不是“贵妃研墨，力士脱靴”的辉煌，公平不是“朱门酒肉臭，路有冻死骨”的悲凉。公平是“江上清风，山间明月”的共享，公平是“冬练三九，夏练三伏”的成就。史铁生遭受到不公平的命运，大好年华在轮椅上度过，却成就了不平凡的文采，凌越于众人之上；邰丽华聋哑不可怕，一支“千手观音”舞红遍大江南北。

舞台上夺人耳目的明星让人艳羡，可我们只看到了他们的辉煌，却忘记了“台上一分钟，台下十年功”的艰苦，而感叹命运的不公。是不足公平，过程决定结果。“人误地一时，地误人一年。”我们只有“积土成山，积水成渊”，才不会觉得“负大翼也无力”。“一分耕耘，一分收获。”心中的天平永远平衡。小草不会空羡大树的挺拔，因为小草也有“春风吹又生”的无限生命；小溪不会空羡大江的辽阔，因为陪伴它的是绿树红花。

“上帝在关闭了所有的门之后，会留一扇窗户。”我们要尽

自己之所能，让旅途充满生机，即使平庸，也有快乐的色彩。只要人生无悔，莫管它公平不公平。

2023年为要工作总结和计划 诗歌欣赏为何模板篇九

省一中学退休教师**的 5 岁孙女遭强暴，施暴者将女孩塞入编织袋中踩死。湖南中院认定的施暴者杨远征归案后认罪服法，并以此免除其死刑，这个判决在当地掀起了轩然大波（2 月 1 1 日《民主与法制时报》）。

据了解，此案发生后，20 多名警察多次来到坳头村，调查村里是否有性欲强烈的单身男性或妻子长期在外的男人。最后，40 多岁的杨远征进入了公安人员的视野。此后，警方趁杨远征下田干活之际，几次悄悄来到他家搜查，果然查出捆扎编织袋用的棕色碎布条、床上小女孩遗留下来的棒棒糖棍等东西，这些东西与发现编织袋现场的东西相吻合。于是，杨远征作为案件的重大嫌疑人，随即被警方刑事拘留。在警方取得的证据面前，杨远征“供认”了“犯罪事实”。

要说，杨远征因为好色而被怀疑，这很正常。根据我国刑事诉讼法的规定，为了收集犯罪证据、查获犯罪人，侦查人员可以对犯罪嫌疑人以及可能隐藏罪犯或者犯罪证据的人的身体、物品、住处和其他有关的地方进行搜查。但在搜查的时候，应当有被搜查人或者他的家属、邻居或者其他见证人在场。搜查的情况应当写成笔录，由侦查人员和被搜查人或者他的家属、邻居或者其他见证人签名或者盖章。可是，对于此案的搜查，几次却都是在“悄悄”的情况下进行的，这种侦查活动显然不符合刑事诉讼法的规定。

《警方搜据为何要悄悄进行》，欢迎阅读警方搜据为何要悄悄进行。

2023年为要工作总结和计划 诗歌欣赏为何模板篇十

面临像华为一样的转型难题，多年来低调潜行的崔维星能否学得任正非真传，带领德邦完成没有先例的转型？下面我们一起来详细了解一下。

如果华为总裁任正非有空去德邦物流的上海总部办公区转一圈，不知道会不会觉得很感动。在许多员工的办公桌上，包括德邦董事长崔维星本人的，都放着一本写华为的书：《以奋斗者为本》。作为国内货运零担（即不够整车运输条件）市场的冠军企业，德邦的榜样或者标杆并不是一家物流企业，或许会让旁人意外。

这基于崔维星个人对华为以及任正非的推崇，他一直号召德邦向华为学习，这也和德邦早年的发展经历有关。德邦和华为一样，起家于珠三角，只是华为在深圳，而早年的德邦在广州，从航空货代起家，后转入公路货运市场，然后聚焦零担货运，历经十余年发展，最终做成细分市场冠军。2009年德邦把总部从广州搬到了上海。但是，崔维星对华为的关注和借鉴，从未停止。

时至今日，两家不同行业的企业，其实正面临着相似的转型课题。华为靠一代神机mate70初步完成了从过去聚焦to b业务的电信服务商到面向个人消费者的转型。德邦则于2013年开始上马快递业务，2015年第一次被纳入菜鸟网络的双十一配送体系，参与双十一大战，同样面对由to b业务到to c业务的转变。快递对于德邦的重要性，怎么强调都不为过，崔维星也承认快递对于德邦具有战略意义。另一方面，传统快递诸强对于德邦如何做快递也始终保持密切关注。

可怕的或许不是德邦快递，毕竟2014年德邦快递不过才5亿多元的收入，仅就体量而论，与四通一达与顺丰相去甚远。真正让人琢磨不透且忌惮的，是多年低调潜行、一手打造了德

邦物流的崔维星本人。德邦在货运界的地位，就是顺丰在快递界的地位。崔常年留着板寸头，对人有着和气的笑容，说话太过实在。2011年崔维星获评央视年度经济人物，后来接受媒体采访时说了一句大实话，没有哪个物流公司会不丢货”，结果这句话让人抓住放大，一时业界哗然，崔自此又绝缘媒体三年。

但2015年注定会成为德邦的新分水岭，7月，德邦物流在中国证券监督管理委员会网首次公开发行股票信息披露，在德邦物流《首次公开发行a股股票招股说明书》中显示，德邦物流拟在上海证券交易所上市。在此之前，四通一达中的中通、圆通纷纷公布了自己的融资进展和上市计划，而申通更是通过借壳上市的方式先行一步，上市已指日可待。物流业的竞争，已经从单个公司的竞争，演变到资本层面的竞争。开始进入快递的德邦，面临着全新的竞争环境。

其实崔维星说的是实话，对于一家物流企业而论，最高境界就是像瑞士钟表一样精确无误，而背后支撑整个体系的一定是数据和流程。“在德邦，如果你打卡迟到一分钟，系统会自动扣你一块钱。”一位德邦员工说。这个小例子或许说明了德邦对时效的变态追求。德邦在零担市场的拳头产品是卡车航班，虽非首创，但业内口碑最好，也是以时效准确著称，由此德邦的品牌才逐渐深入客户心中，最终成为市场冠军。

但现在德邦也要面临货运市场的钱“越来越不好赚”的事实，从国际市场上看，零担市场的总容量也是有限的。德邦转型升级的方向无非有二：其一，货运企业可以向上游延伸，做仓储和供应链业务，甚至可以做得更重，直接进入物流地产模式。其二也可以向下游延伸，做快递业务。从行业热度来说，上游其实更热，连快递企业也在纷纷跑马圈地，大搞仓配一体化；但从增速来说，快递行业40%的年均增速可以让任何一个行业羡慕，“快递才是风口，但是快递不好做。”崔维星很明白这一点。和上游的圈地混战，货运行业的高度分散相比，快递行业的难度恰恰在于，市场高度集中，格局稳

定，巨头林立。

崔维星称德邦在上下游两端都有布局，但是快递业务更像是德邦面向未来的胜负手。德邦内部也称做快递“是德邦二次创业”，德邦的招股说明书中披露的业务类型包括精准卡航、精准空运、标准快递、整车运输等。外界很自然地将德邦物流也列入了快递第一股的候选名单中。

相对于其它快递企业，2015年的双十一对于新军德邦快递的压力显然并不算大，崔维星也想不起来双十一那天有什么特殊的事情发生。按照德邦公司的预案，德邦各个模块都成立了应急小组。一旦突发事件发生，首先是德邦快递本部处理，一个小时内处理不了的，升级到德邦公司的副总层面来决策，4个小时内仍旧解决不了，须升级到崔维星本人这里决策。显然在双十一期间，最高应急状态并未被激活。

德邦物流股份有限公司快递本部副总裁韩永彦自2013年起受命组建快递团队，负责快递业务至今。他坦言在别家快递都面临爆仓风险时，德邦风险并不大，原因之一是快递量增速高但是总量少。另一方面，和四通一达为准备双十一，需要大量调配临时性的“车、地、人”资源不同，德邦零担业务和双十一关联不大，所以崔维星也提出，既然b2b不忙，那是不是把资源都往c端上去转？比如在场地方面，“快递平时才占整个零担体系10%不到的场地面积，挤一挤都可以拿来给快递用”。所以，德邦快递所做的准备更多的是要整合德邦现有的资源。

经过这样一轮尝试，使得德邦快递的业务流程和大客户之间的衔接更为紧密，更重要的是，突出服务大客户的能力，也符合菜鸟网络对德邦的定位，让德邦在15家与菜鸟合作的快递企业中，体现了自己的差异化价值。

德邦快递目前产品定位，俗称360，就是做3-60公斤产品段的产品。这个产品段中3-30公斤的部分，恰恰是顺丰、四通一

达做起来太重，而苏宁物流和海尔日日顺做起来稍轻、有些不划算的区间。

韩永彦解释说，菜鸟在合作协议中写明，就看中德邦快递两条：一个是大件的能力，一个是送货上楼。

为什么送货上楼也构成一个竞争点？双十一物流碰到的问题是，一般在家里收货的老人、女人偏多，让一个老人拿一台电脑，拿一个电器上楼，是有难度的。于是菜鸟需要能够提供这种附加服务的快递公司。“我们在这一块跟菜鸟当时的定位是相一致的。所以现在我们也希望在淘宝里面做别人不愿意做的，跟人家有差异化，我们希望能找到自己的那部分专长。德邦是做大件物流起家的，所以对于大件包裹的操作能力，有着天然的优势。”国家邮政的统计数据也表明，德邦快递的业务量虽然是倒数，但是揽收率是正数第二名，这意味着服务比较到位。

德邦快递成立于2013年双十一之前，2015年德邦快递才第一次参战双十一，前两年都是场外观摩，这种偏谨慎决策的风格，和崔维星本人的风格完全一致。

2013年才进入快递领域，是不是太晚了？这个问题曾经有无数人问过崔维星。“说晚也晚，说不晚也不晚。”这是崔维星的回答。

“我们是希望后来者居上。我们看不准方向，就等人家看准了方向我们再进来。大家总是说抓机会，哪有那么多机会抓？我们就是等人家看好了方向再进来，进来之后做得比人家强，这是我们希望做到的。如果一定比人家先行一步，那我就先知先觉了，就得我特别聪明才行。我们无法做到特别聪明，但能够做到比别人能吃苦，或者是比别人付出更多，把握更加精准。”他甚至拿龟兔赛跑的寓言举例子，乌龟跑得慢，但是也可以跑赢兔子。

当然，德邦快递团队也算是很勤奋的学生了。目前其团队有2万多人，管理团队大多数人和韩永彦一样，几乎都是从零担业务线转过来的。令人惊讶的是，德邦的快递团队全是外招的新人，很多是刚毕业的学生，原则上，德邦不要从其它快递公司过来的人。

某种程度上，这也是德邦独特文化的核心所在，连德邦自己的人也承认，几乎不接受任何空降，所有人才梯队全部自己培养，“这在中国的民营企业中，可能是独一无二的。”一位高管说。

崔维星作为董事长，更多的精力其实是放在管人和用人上，至于物流行业的一些趋势研究，他反而是放手给各个业务条线去摸索。

在一把手的带领下，德邦打造了一套非常独特的人力体系。一个故事是，德邦的每一级干部，什么待遇薪酬开什么车，都有严格的规定，如果你晋升一级，你的座驾也会晋升一级。有点像打怪升级是不是？但是公司有些部门的总监后来发现，同为总监，跑市场的人开的车却是高级总监级别的车，就跑去人力问为什么。得到的回答是，人家要出去见客户，可以开好一点，你们每天都在公司里，就无所谓了。

“好钢当然要用在刀刃上。”崔维星说。

有人说时间是崔维星最大的敌人，因为德邦此时做快递，难免面对两个共同的难题。其一，快递员越来越难招；其二，快递业越来越难赚钱。

崔维星回答很狡猾：“如果一个困难是大家的，我从来不会烦恼。如果是我自己特有的问题，我才担心。”他的逻辑是，以上两个问题本质也是一个问题，都和人有关。人的素质提高了，服务好了，钱总是可以赚到的。他反复强调的以客户为本，也是任正非强调的。

西北农科大很多学生的专业，用德邦的话说是“学习如何种花花草草”，但就是这里成了德邦的人才基地。德邦的人才策略，用人力资源经理的话说，是在二流大学找一流的人才。而崔维星说的更直接，德邦需要的年轻人是“胸怀大志、又一贫如洗”。也只有这样，他那套如何挣钱又如何分钱的文化才能发挥作用，德邦才能打造出中国最有战斗力的物流军团。

一位知情人士告诉本刊，具体招聘时，德邦还有很多奇葩的习惯，比如家里是兄弟两个的，比独生子女更受欢迎。大学生招聘时现场分配工作城市，一定是远离家乡和学校所在城市，南方学生一定会被派去北方城市。

即使这样，德邦也承认人才永远有缺口，仅仅就快递而论，崔维星希望未来可以发展到3万多人。另一方面，正是由于德邦的人才梯队在业内享有盛誉，随着资本的进入和物流业的火爆，德邦成为被挖角的重灾区。一个年薪在40万左右的高级总监，被同行或者互联网创业公司以百万年薪挖走屡见不鲜。

一方面人才在向外流动，另一方面，德邦仍旧坚持不接受空降兵，概因以前也有少许空降的例子，但都无法成功融入德邦文化。崔维星强调，虽然德邦不大接受空降，但是并不意味着封闭，与咨询公司的长期合作，就是充分利用外脑的作用。

不过，德邦内部认为崔维星这些年最大的改变，就是开始接受回归员工。早年，以崔维星的性格，断不能接受员工跳槽后吃回头草。

随着互联网思维的兴起，即使是像德邦这样的行业龙头，也并非没有被颠覆的可能。过去一年，货运行业最热闹的就是车货匹配软件的兴起，但是崔维星摇摇头，这个在货运行业摸爬滚打了20年的老将谦虚地说自己“看不懂”，看不到商

业模式究竟在哪里。他说有些公司的“志向很伟大”，但是“我没有觉得他们能够生存，就靠烧钱，烧完钱怎么办？一直能烧下去吗？最终是需要利润。”他坦陈德邦也在研究怎么做，但是感觉不太成熟。他甚至提醒底下人说，不需要过多创新。

崔维星就像个精明掌柜，德邦物流生意已经越做越大，他仍旧不改精打细算的本性，这个当年的小会计要确保每分钱都用对了。在德邦这样一个看重企业文化建设的公司，从来不搞整个公司层面的新年大party，只是各个事业部自己玩。据说有人提过，被崔维星拒绝：“你这么做的目的是什么？怎么保证能达到效果？”后来再没有人提过。

务实是崔维星本性，也是德邦本性。2015年，德邦快递的目标是19亿，虽然规模不大，但让崔维星满意的是，亏钱亏的少，少亏就等于赚了。“菜鸟的人问了德邦的数据后，不相信，说你们做快递怎么可能只亏那么点？”韩永彦说。这才是崔维星要的效果。