养鱼心得体会语录 读书语录心得体会(优秀5篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

养鱼心得体会语录篇一

20xx年的读书语录，读书是我唯一的娱乐，我不把时间浪费于酒店、赌博或任何一种恶劣的游戏;而我对于事业的勤劳，仍是按照必要，不倦不厌。下面是本站小编为大家收集整理的20xx读书语录心得体会，欢迎大家阅读。

1、书是智慧的钥匙。------列夫-托尔斯泰

2、书是真正的大学。------卡莱尔

3、书是全人类的营养品。----莎士比亚

5、古之成大事者，不惟有超世之才，亦有坚韧不拔之志。--苏轼

6、富贵不能淫，威武不能屈，贫贱不能移。--孟子

7、老当益壮，宁移白首之心;穷且益坚，不坠青云之志。--王勃

8、志不强者智不达，言不信者行不果。--墨子

9、走你的路，让人们说去吧!----但丁

11、吾日三省吾身。--曾子 见善则迁，有过则改。--《易经》

12、桃李不言，下自成蹊。--《后汉书》

13、欲齐其家者，先修其身。--《礼记·大学》

14、人无忠信，不可立于世。--程颐

15、诚实和勤勉，应该成为你永久的伴侣。--富兰克林

17、路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。--屈原

18、追求真理比占有真理更难能可贵。--爱因斯坦

7、读书以过目成诵为能，最是不济事。——郑板桥

10、读书也象开矿一样，“沙里淘金”。赵树理

11、热爱书吧---这是知识的泉源！---高尔基

14、读书对于智慧，也象体操对于身体一样。---艾迪生[英国作家]

1、百川东到海，何时复西归?少壮不努力，老大徒伤悲。(汉乐府《长歌行》)

2、百学须先立志。(朱熹)

3、宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。

4、笔落惊风雨，诗成泣鬼神。(杜甫)

5、别裁伪体亲风雅，转益多师是汝师。(杜甫)

6、博观而约取，厚积而薄发。(苏轼)

7、博学之，审问之，慎思之，明辨之，笃行之。（《礼记》）

8、采得百花成蜜后，为谁辛苦为谁甜。(罗隐)

9、操千曲而后晓声，观千剑而后识器。(刘勰)

10、书富如入海，百货皆有。(苏轼)(本站)

11、我爱书，我常常站在书架前，这时我觉得我面前展开一个广阔的世界，一个浩瀚的海洋，一个苍茫的宇宙。(白羽)

12、我思故我在。

13、读万卷书，行万里路。

14、人之气质，由于天生，本难改变，惟读书可以改变人。(曾国藩)

15、黑发不知勤学早，自首方悔读书迟。(颜真卿)

养鱼心得体会语录篇二

1、热带鱼不要和金鱼混养，因为金鱼比较容易产生皮肤病，容易将水弄浊。

2、如果你养嘅鱼系用鱼仔喂嘅，千其唔好比死鱼喂，因为咁样会让你养的鱼的外表失去光泽。

3、用嚟喂鱼嘅鱼仔系喂之前先放在有混合了海盐、3-4滴蓝宝液及除氯剂嘅水里养一到两日，并且要有足够嘅氧气供应，因为d鱼仔虽然好粗生，但系可能会有寄生虫或其他病。

4、如果你发觉有你养了不久的清道夫长大了，那么你就要将他放生，再另外买一条。因为你的清道夫已经不会清理鱼缸

的青苔，只会吃鱼饲料或者大鱼吃剩的小鱼尸体。

5、你唔好完全旨意你鱼缸条清道夫而唔去清理鱼缸底部，因为清道夫系唔食鱼屎嘅。

7、如果你屋企住系高嘅楼层，而且水龙头嘅水没有漂白剂嘅味道，那么恭喜你，用这些水养鱼只需加入适量海盐、几滴蓝宝液及适量除菌剂即可!因为楼顶嘅出水池嘅水氯气含量会比低层直接由街喉接嘅水低好多，唔使预先装水挥发氯气。低层住户千其唔使唸!

8、蓝宝液呢种药水虽然含有除氯剂及杀菌剂嘅功能，但系毒性好强，只能滴3-4滴。所以如果你住喺低层最好混合专用除氯剂一齐使用。因为用量过多会导致你嘅鱼甩色，特别是金鱼，切记慎用!

ps:蓝宝液嘅色素附着力很强，千其唔好滴到身上或浅色的地板、家具或其它物品上。会好难洗甩嘅!

9、新买鱼缸，特别是大鱼缸，一定要先用海盐把内壁擦一遍，然后放水浸泡两周，然后换水，放一些用来喂鱼嘅鱼仔试缸，试缸期间不用喂食并要有充足给氧。如果两三天左右有鱼仔身亡，请再换水浸泡两周，直至鱼仔可以养到一周左右。然后换水，放四间鱼试水。可以养到两周左右就可以再换水浸泡一周左右。

ps:因为好多黑心嘅鱼缸佬唔用鱼缸专用嘅玻璃胶黏鱼缸，所以只能选择比较笨的方法!

10、如果嘅鱼缸要放海沙或者鹅卵石，一定要在缸底铺一层格栅，然后买一个扬程较大的水泵，将水泵吸水管换成可以直达缸底嘅长度。

11、新买的海沙或沉木要洗干净，再用已混合比例较大嘅海

盐、除菌剂及杀虫剂嘅水浸泡两周，防止藏在海沙或沉木中嘅细菌及寄生虫。并要勤换水，而且海沙要经常翻转。有条件嘅可以将海沙铺平在浸泡。

养鱼心得体会语录篇三

道教是中国土生土长的宗教。实际上我们民间传说的各种神和仙都是道教的神元。比如大家熟知的八仙过海，就是道教的文化故事。多年前，我曾看过一部台湾电影，名字就叫《八仙过海》。这部电影没有讲八仙如何大战四海龙王，而是将这八位神仙一一汉钟离、李铁拐、张国老、曹国舅、吕洞宾、韩香子、蓝采、何仙姑，如何得道成仙演绎得活灵活现，最后各持自己的宝贝渡海去蓬莱仙岛祝寿赴宴去了。

老百姓常爱说的一句歇后语：“狗咬吕洞宾，不识好人心”，反映了道教文化在老百姓心中的广泛影响。吕洞宾在道教里被称为吕祖，北京白云观的吕祖殿就是为祭祀吕洞宾专修的殿堂。吕洞宾是干什么的呢?是一个手持指尘、 斜背宝剑、到处游走、行侠仗义的神仙，很像佛教里的观音菩萨，人们有了难事，他就立刻出现。所以，狗要咬这样的好人，不就是“不识好人心”吗。

要了解中国道教，首先要了解老子和他写的《道德经》。因为道教这个教名的由来，都与老子和《道德经》有着密不可分的关系。

老子的出生地是春秋末年的楚国苦县厉乡曲仁里，就是现在河南鹿邑县。老子姓李名耳，字伯阳，谥号聃。历史上孟轲被尊称为孟子，孔丘被尊称为孔子，孙武被尊称为孙子。那么为什么李耳不被称为李子而叫老子呢?按照历史记载，老子生下来相貌很奇怪，就像一个老头，一辈子形象没怎么变，因为从小长得就像老人，所以中年以其渊博的学识成名后，人们便尊称他“老子”。

他出生的年代比孔子早20年，公元前571年，死的年代已无法考证。为什么呢?他早年时曾在周朝做过多年掌管典箱的官，叫“守藏室史“，大概就相当于现在的国家图书馆长吧。他博览群书，学识过人，而从不张扬自己。但是后来他觉得周朝十分混乱、无能、衰败，所以就辞官而去。传说老子出行不骑马而骑牛，民间就有“老子出函谷关骑青牛”的说法，但是走到函谷关的时候，守关的关令尹喜拦住老子，恳切地说:“你要走了，我断定你不会回来。你的学问太大，写些文章给我留下吧!”。于是，尹喜就把老子留在的谷关住了三天三夜，老子一口气写出了《道德经》，一共5000多字，留给尹喜，这就是今天我们看到的《道德经》。然后，老子出关而去，不知所终，所以老子死于何时何地无证可考。传说老子活了160多岁，也有传说老子活了200多岁的，这是因为人们相信老子修道养心是能够长寿的。

从上面的介绍中，我们知道老子比孔子年长二十岁，其为人与学识在当时的周朝已赫赫有名。所以，历史上留下了年经时的孔子向老子求教“礼”的故事。在司马迁的《史记.老子韩非列传》中就有这样的记载。孔子来到周朝国都，向老子请教关于“礼”的许多问题。老子对他说:“你刚才说的那些人，他们早已不在人世，连骨头都已经腐朽了，唯独他们的那些至理名言还留在我们耳边。而且有才德的人遇到好的机遇就要驾驭利用，没有好的机遇就要拿上自己的东西赶快离开。我听说过这样两种人：精明的商人深藏不露，仿佛没有什么财货似的；德行修养深厚的君子，外表容貌好像很愚钝的样子。你应该除去身上的骄傲的气质和过多的欲望，除去喜形于色的神态和华而不实的志向，因为这些都无益于你的身心。我所能告诉你的也就是这些而已。”孔子回去后对他的学生说:“鸟， 我知道它能够飞，鱼，我知道它能够游水，野兽，我知道它能奔跑。奔跑的可以设网捕猎，游的可以用很细的线钓它，飞在天空的可用箭去射它。至于龙，因为它能乘风驾云而青上九天。我今天见到的老子，他就像是一条龙啊!”。从孔子对老子的由衷赞叹，就可以了解到当时人们对老子人格及智慧是何等的尊重与敬仰。

老子留给后人的全部智慧都集中体现在《道德经》里了。历史上《道德经》还有很多其他名称。如:《老子》 、《老子五千文》、《道德真经》等等。《道德经》是一本语录体的经典著作，5000余字，分81章，平均每章只有几十个字。前三十七章为《道经》，后四十四章为《德经》，所以称《道德经》。别看《道德经》只有5000多字，但其包含的内容从哲学、社会科学到自然科学，从天文、地理、自然万物，到政治、社会、为人处世，无所不包，无不涉及。仅仅把《道德经》概括成哲学著作是不全面的。

当然《道德经》最显著的特点，就是老子第一次把“道”作为中国古代哲学最高范畴，并进行了系统、详实和多侧面的论证。《道德经》 开篇就讲:“道， 可道，非常道;名，可名，非常名。”老子认为:“道”如果说得出来，那么它就不是永恒的道;“名” 如果能叫得出来，那么它就不是永恒的名。

来源：易学文化传承工程办公室

.

养鱼心得体会语录篇四

7、读书以过目成诵为能，最是不济事。——郑板桥

10、读书也象开矿一样，“沙里淘金”。赵树理

11、热爱书吧---这是知识的泉源！---高尔基

14、读书对于智慧，也象体操对于身体一样。---艾迪生[英国作家]

养鱼心得体会语录篇五

在董明珠看来，制度、规范，这是不允许任何人打破的，包括她自己在内，每个人都必须按照制度去履行，不能随意改变。言必信、行必果，正是董明珠这种强硬的作风深深地影响着格力的企业文化。今次重温董明珠经典语录，领略这位铁腕木兰的远见卓识和惊人的原则性。

01、传奇是干出来的

02、我不怕外企来挖人

03、我绝不唯唯诺诺

04、工业精神就是一种吃亏精神

05、眼前不挣钱的，并不代表永远没有钱赚。

06、我从来没有错，也不许别人说我的错。

07、可以在台上拿一百万，但绝对不允许在台下拿一分钱。

08、眼前不赚钱的，并不代表永远没有钱赚。 没有淡季的市场，只有淡季的思想。

09、产品的核心竞争力在于质量，在质量方面不偷工减料，自然可以做到不摆虚架子，不以概念炒作糊弄消费者。

10、推销和营销不同,推销是交易,而营销则是培育市场。

11、如果跟国美苏宁这些大卖场大面积地合作，可能很多企业死得更快。

12、非常偶然。其实，我不该做营销的。

13、企业一方面要在技术研发和自主创新方面多干实事、少说空话、长期作战，要耐得住寂寞;另一方面更要关注消费者的根本需求，主动承担社会责任，用企业力量推动社会发展。

14、书里的人是人，我们也是人，为什么不能像书中一样生活!

15、对手们这样形容她的厉害：董姐走过的路;都长不出草来。

16、我从来就没有失误过，我从不认错，我永远是对的，

17、我呼吁国家建立节能惠民工程的长效机制。

18、没有‘zg创造’，就没有出路!

19、格力电器专业化发展，是‘自断后路’的做法。道理很简单，我们只能成功，不能失败。

20、无氟空调其实都是有氟的,纯属企业炒作概念、撒谎欺骗消费者。

21、zg通过自己自主创新掌握核心技术的能力而不靠买别人的技术，只有这样zg企业才能在国际市场打出自己的品牌，赢得世界的尊重。

22、工作中没有任何柔情可言，不可能即能把工作做好，又不苛刻、咄咄逼人。和谐是斗争出来的。

23、我要给zf讨回400万元的差价损失。

24、阳光的东西永远都是阳光的。我们相信zf和法院会做出公正裁决。

25、我们现在给员工一人一房(干到这个程度的国企真不多)

26、不能因为我的退休，这个企业不行了

28、在董明珠看来，推销只是单纯地把东西卖出来，而营销则要复杂得多，不仅仅要把产品卖出来，更重要的是培育市场。

29、董明珠认为，只有诚信的人才能做营销，一个企业没有先进的管理和技术，再成功的营销都只能是昙花一现。

30、董明珠表示，她取得成功的原因，最重要的是能坚持原则——把钱放在第一位的人只能赚眼前的钱，赚不到以后的钱，只有把事业放在第一位的人才能赚一辈子的钱。

1、一个人在他的一生中，一定会经历很多的困难，我们就是因为有能力去克服这些困难，才显示了个人的价值。虽然累，但是因为有价值，所以也就觉得不累了。所以，人要有一个很好的定位。

2、以价值为生存，以价值去经历，可能就会得到很好的结果，这是我的理解。我当业务员的时候，我说我这一辈子就做业务员。而且我当时的目标是做业务员一定要做到最好。因为你是业务员，你要给企业创造价值，这就是目标。

3、 作为一个企业，对于整个社会来讲，它是一个个体细胞。只有每一个细胞健康，这个社会整体才会显得健康。如果每一个细胞都不好，社会怎么样保持健康?如果具有癌细胞，很快这个癌细胞就会蔓延，最终就会死亡。所以企业承担了社会责任，他这个“细胞”一定要健康，怎么样才能健康呢?我们要有严格的管理制度。

4、作为企业来讲，特别是企业的领导者，你不要说我企业一年赚了多少钱，员工都居无定所，我觉得你就不是一个优秀的企业家。你应该承担起这个责任，给他解决。实际上员工最需要的是安全，有一种依靠。这种依靠给他们，就是我们

要给他们创造这样的环境。

5、任何一个成功人士首先要有一种奉献的精神。尽管这个词有点老掉牙。但是我觉得还是要坚持。一定要有奉献精神，奉献精神涵盖得面很广，我们都为别人想一想，你在为别人着想的过程中，其实你已经得到了别人对你的尊重。

6、 物质不是一种幸福，他要不要，你作为企业都应该给他考虑。一个国家、社会的发展需要年轻人不断的成长起来，要成为有用的人，这才是真正的幸福。我把这个基础给他打好以后，他出去以后就有了竞争力。一个企业、一个人，你不能太浮躁，你一定要牢牢记住，你的行为要对别人负责任。

7、企业做大了以后，最重要的问题，一个是制度的延续性，一个是人才的培养。特别是现在80后的孩子们已经成为社会的主流了，你要对这些孩子们负责任，让他们快速成长起来，要培 养一批优秀的、有责任感的年轻人。我们要承担的不仅是自身企业利润的变化，你还要承担，你要牢牢记住你的使命。

8、我们自己赚钱的目的不是为了自己过得更好，而是让能够跟你认识的人，或者你能帮助的人，让他们也能过得更好，如果有这样的心态，我觉得我在制冷领域做到最好。让我的配套产业，因为我的发展，他们也更多的发展，这就是我的责任。

9、从“中国制造”到“中国创造”最终要体现在技术突破上，如果没有技术突破，还是像过去一样依赖于别人的技术，或者是模仿，甚至简单地买一些核心部件回来自己组装，就不能实现真正“创造”的意义。一个企业要生存必须要有研发，否则就会在竞争中被淘汰出局。

10、很多人曾经动员我说，你做空调干嘛，一台才赚几百块钱，做房地产一夜就赚多少亿。我说那个钱不是我赚的，我

就是劳苦命，就干这件事(笑)。不去做别的产业，是因为我们在空调这个领域里面还有很多事情要去研究，真的要静下心来，沉得住，不眼红，不急躁。

11、有人将投资失败称为“交学费”，并问“董明珠你交了学费没有”，我说如果他交完学费我还交学费，那我更蠢。国际化更多地是要总结，成功的经验、失败的教训都要总结。因为我觉得这个财富不仅是企业的，也是社会的。

12、 在格力，有个不成文的规定，只要是从同行企业出来的，无论多能干，原则上不收留。不是说别人不优秀，但如果仅靠别人培养人才，本身就是一个贪婪的行为。跳 槽的人，在原来企业“叛逃”有很多，但大部分都是利益上的问题，或者说个人的利益，比如个人愿望达不到满足。在珠三角，其实存在许多“商业间谍”，在原公 司授意下，跑到别的公司“潜伏”几年，然后辞职，将后来公司的一些经营秘密带回原公司。

13、很多人说，你到我这儿来我给你高薪，但在我看来，如果一个人的着眼点就是为了能挣更多的钱，以自我为中心，永远带一种贪婪的心情去做事，很难建设好的企业文化。格力坚持培养一种奉献精神，我们的幸福感和价 值观在于能够让更多人幸福起来，这就是你的价值。因此从格力出去的人，相对单纯，不会搞人际关系，因此在别的公司往往显得格格不入，很难融入。

14、 我对接班人的要求有三点：第一要忠诚，第二要有奉献精神，第三要讲诚信。如果这几个最基本的要素不具备，他的能力再强，对企业来说可能是埋了一个定时炸 弹。我在格力倡导的文化就是“忠诚”，看到韩剧里面的警察见面打招呼就是互相说“忠诚”，这让我很得意。我希望以后格力的员工见面也是这样打招呼，从而形 成格力独特的文化。我认为一个领导者应该具有一种奉献的精神，就是不能考虑个人得失，而应该将自己更多的精力全身心地投入到企业里面，

把自己的生命与企业 联系在一起。我想这也是企业的生命力所在。

15、有人传言说格力进入了房地产，但事实上我们没有进入，我觉得我要静下心来，坚持一个吃亏的精神， 宁可少赚，我也要在这个行业里做到最精，做的最好。如果房地产中1平米赚几千块钱，回过头来一台冰箱赚几十块钱，那么心静不下来。可能我的产值在某个时间 段来讲，没别人多，但我具有竞争力。

16、管理是效益，如果要做一个百年企业，它要有一个完整的体系，这个体系不是墙上挂的制度，而是真正的人的文化，这个企业文化就必须要求我们把员工素质全面提升。

17、不需要售后服务的产品才是真正的好产品。

18、消费者的每一件小事都是我们的大事。

19、世界上最难的就是认真。认真是做成一件事的基础。

20、没有亏损的行业，只有亏损的企业。

21、坚决不打价格战，坚决走专业化道路。

22、只有敢抓自己错误的人才能成为伟大的人;只有敢于揭自己伤疤的企业，才有可能成为伟大的企业。

23、即使在和局里，每个人也是可以创造出新局面的，人的价值的实现并不在全局的改变，而在局部的创造。

24、越是单纯的东西，越是需要付出百倍的努力去捍卫它，把一种单纯的信念贯穿于生活之中，往往需要付出并不简单的代价。

25、生活就是这样，总会有乌云遮眼的时候，但也总会有云

开雾散的一天。只要你坚持按自己的理想走下去，就一定会有成功的一天。

26、如果要做成事，就必须要做好有所牺牲的准备，而自己所做的牺牲仅仅是暂时失去一个局部，但却得到了一个整体。

27、控制力不是让员工听话，而是给员工自我发挥和创造的空间。

28、顺手就可以拿到的东西，不叫目标，一定要跳起来才能达到的东西才是目标。

29、我做总裁期间最大的成就是用了人才。我们要打造120xx年企业，必须要有一支相应的百年人才队伍。

30、用心做好产品就是最佳营销。

1、我在格力创造的是一种奉献精神，一种工业精神，要务实，不能有投机心理，所有行为都必须对未来负责任，这表现在每个员工的每个行为中。有了这种精神，我们会努力打造一个好的产品，企业内部的管理会更加严谨，这样的团队可以克服各种困难。

2、工作就是工作，生活就是生活，工作中没有柔情，就像打仗一样，在战场上能用柔情来解决问题吗?必须用严格的制度和纪律来完成。

3、管理是效益，如果要做一个百年企业，它要有一个完整的体系，这个体系不是墙上挂的制度，而是真正的人的文化，这个企业文化就必须要求我们把员工素质全面提升。

4、没有亏损的行业，只有亏损的企业。

5、只有敢抓自己错误的人才能成为伟大的人;只有敢于揭自

己伤疤的企业，才有可能成为伟大的企业。

6、 一个好的营销队伍必须是一个诚信的队伍，你只有讲诚信，你才能赢得别人对你的尊重，也只有这样，才能赢得别人对你的信赖，才可能得到别人的支持。

7、 三道：

业道：做百年企业，其实就是做人，一个与企业息息相依，生死与共的人。

8、坚决不打价格战，坚决走专业化道路。

9、如果有人认为我们在营销方面有什么秘诀的话，那么最大的秘诀就是不玩花样，厂商平等合作，把靠市场创造效益作为一致的目标，并以此作为基本的游戏规则。

10、我们都在寻找共同的游戏规则，期待“正和博弈”，不是你吃掉我，也不是我吃掉你。棋行天下，并非统一天下，而是和所有人一起走下去。

11、带着欺骗的心态去做一个企业，这样随着时间的推移，会逐步就被消费者所淘汰，被市场所淘汰。

12、不能单纯地以营销谈营销，为销售而销售。一个企业，一种品牌，他们的内在联系到底是什么，还有思维方式、经营理念、价值取向都是整体构成这个企业最终市场的依据。所以说，我们的营销工作，有时会忽视一些眼前的利益，因为我们注重的是长远利益。

13、市场就是消费者用人民币投票。我坚信，要做好营销工作，必须牢牢抓住消费者的心。

14、“价格战”不是中国特色。科学技术的发展、生产规模

的扩大、制造工艺的提高，都会使生产成本不断下降，销售价格不断降低，合理的价格竞争，才是造福于消费者，有利于促进企业不断发展的手段。这就要依靠规模效益及成本挖潜。一味地拼市场份额，设置挤垮竞争对手，低价倾销，对消费者对企业本身是不负责任的。

15、同质化完全是个谎言，第一用材不同;第二设计不同;第三经营理念不同。

16、质量是诚信的根本。我们要在保证质量的基础上，化解价格问题。格力电器要在材料供应、生产、管理、技术和销售、服务的每一个环节上促成良性的诚信循环，这样才能使市场和消费者对格力有信心，使“百年企业”的梦想不会落空。

17、不需要售后服务的产品才是真正的好产品。

18、 消费者的每一件小事都是我们的大事。

19、世界上最难的就是认真。认真是做成一件事的基础。

20、越是单纯的东西，越是需要付出百倍的努力去捍卫它，把一种单纯的信念贯穿于生活之中，往往需要付出并不简单的代价。

21、生活就是这样，总会有乌云遮眼的时候，但也总会有云开雾散的一天。只要你坚持按自己的理想走下去，就一定会有成功的一天。

22、 不能坚持原则的人，一定是有私心的。我没有一点私心，所以我能坚持原则。

23、今天的成绩已成为过去，当你满足的时候，就是失败的开始。

24、在制造业中，如果商业精神占据了主导地位，就会更富于投机性、更短视和产生更多的不正当竞争。这种状况会使企业的生存发展远离“工业精神”，使得工业家们也像商人一样行事，其结果必然是工业行为的短期化和商业化。

25、即使在和局里，每个人也是可以创造出新局面的，人的价值的实现并不在全局的改变，而在局部的创造。

26、在格力电器只奉行两个字“简单”。目标“简单”——好空调，格力造，“打造百年企业，创立国际品牌”;管理“简单”——机构扁平化;“宣传简单”——不搞炒作，频繁出现在消费者眼前的只有六个字“好空调，格力造”;营销“简单”——厂商分工;“服务“简单”——质量好，八年不维修。

27、可以在台上拿一百万，但绝对不允许在台下拿一分钱。

28、眼前不赚钱的，并不代表永远没有钱赚。 没有淡季的市场，只有淡季的思想。

29、产品的核心竞争力在于质量，在质量方面不偷工减料，自然可以做到不摆虚架子，不以概念炒作糊弄消费者。

30、推销和营销不同，推销是交易，而营销则是培育市场。