



# 学练结合促规范 现场演示助提升

## ——玉立集团开展公司及产品介绍 PPT 抽查考核活动



总经理熊彬点评抽查考核活动

【本报讯】为贯彻公司党政办 3 月 30 日通知精神，更好地树立全员营销意识和客户服务意识，检验公司后勤管理人员和后勤学员掌握公司及产品

介绍 PPT 情况，确保后勤管理人员能更好地适应玉立发展新形势、新要求、新任务。5 月 14 日上午，玉立集团组织全体后勤管理人员开展了一场别开生面的公司及产品介绍 PPT 抽查考核活动。

抽查考核活动以随机抽查的方式，由各部门分管领导在各部门人员名字的信封中抽取，有雷杜康、宋丽、徐雄甫、吴金亭、黎俊良、刘志伟、付志刚、易敏、熊志辉等 9 位同志被抽查，现场向大家演示了公司及产品介绍 PPT，由公司董监事会领导熊彬、黎桂林、黎玉琪担任评审，现场作出合格和不合格的评定。

总经理熊彬代表现场评审组讲话，强调了本次活动的意义，就是为下一步全员线上营销活动作铺垫，为推介公司文化和犀利产品进行实操演练。他指出了被抽查现场演示的几位同志的优缺点，认为虽然都敢于上台演示，但总体上大家对讲解内容不熟练，不善

于归纳，不能做到自由发挥。针对此项活动的深入展开，他提出了继续加强学习

习，做到人人过关的要求。抽查考核活动结束后，公司后勤管理人员纷纷表示，通过这次抽查考核，看到了自身存在的短板和不足，激发了自己的学习热情，在今后的

工作中，将以饱满的热情、昂扬的斗志、顽强的作风，迎难而上，砥砺前行。



【本报讯】5 月 20 日，玉立集团邀请通城本土知名主持人

# 励志前行 筑梦玉立

## ——玉立邀请通城本土知名主持人胡艳平作励志讲座



胡艳平主持励志讲座

涨，倾情分享她突破自我，实现人生梦想的奋斗历程及真实感受，激励我们励志前行，展现积极进取、昂扬向上的精神风貌，为自己的人生添彩。她认为，我们无法选择出身，但可以选择努力；我们不能选择命运，但可以选择坚强；人因梦想而伟大，最好的机会就在你身边；

家进行了交流互动，幽默真诚的言语深深地感染了每一位玉立员工。胡艳平的精彩演讲深深吸引在场的每一位玉立员工，坚定的眼神、自信的笑容，无时无刻不在引发大家的共鸣。直至演讲结束，现场大家仍意犹未尽……此次励志讲座传递了积极向上的正能量，激发大家创业、成才、奉献的青春热情，鼓励新时代玉立人奋发向上、励志前行，共建共享玉立集团高质量发展新成果。

我成就了平台，而是平台成就了我；发光并非太阳的专利，你也可以温暖自己，照亮别人。随后，胡艳平还与大家进行了交流互动，幽默真诚的言语深深地感染了每一位玉立员工。胡艳平的精彩演讲深深吸引在场的每一位玉立员工，坚定的眼神、自信的笑容，无时无刻不在引发大家的共鸣。直至演讲结束，现场大家仍意犹未尽……此次励志讲座传递了积极向上的正能量，激发大家创业、成才、奉献的青春热情，鼓励新时代玉立人奋发向上、励志前行，共建共享玉立集团高质量发展新成果。

题症结，原来是这位师傅将一根较为复杂的线路接在了端口。吴鑫善动脑、勤动手，干起活来得心应手，许许多多疑难问题他都能解决到位。新工业网各生产线的智能化配电编程系统都出自他手，也因此获得了公司多项表彰。

现在，公司正在建设新砂带二生产线，他又夜以继日奋战在建设项目建设一线，白天忙于配电线路的安装调试，晚上回家打开电脑继续工作，完成配电自动化网络编程。

吴鑫工作兢兢业业、任劳任怨、爱岗敬业、无私奉献”是他的座右铭，“爱岗敬业、无私奉献”是他的座右铭，在平凡的岗位上做出了不平凡的业绩，值得全体玉立人学习。

王强刚进玉立公司就被分派在砂带二车间绕毛水洗岗位，在车间锻炼了 3 年后选择参加公司为期 2 年的培训班学习，加强文化知识的学习，后又推选到湖南大学培训学习一年，再进入公司研发科。2015 年，通过公司公开竞聘选拔，被评为带班长至今，用自己的话说：我能做的就是坚守岗位，闪光发热！

与失误的员工一起分析问题出现的原因，寻求解决的方法并反复叮嘱，下次不能出现类似错误，然后反省自己在自查过程中是否监督到位。王强作为带班长，在员工中起到了表率”的“头雁作用”，用自己的行动带动员工，潜移默化的引领，达到说教无法达到的效果。他深知自己的言行举止本身就是一把尺子，员工

就是这把尺子来衡量自己的，只有时刻高标准严格要求自己，才会营造一个好的班组工作氛围，进一步提高班组的生

产效率和产品质量。加强学习，善于总结。俗话说“活到老，学到老”，还有很多没学到的。王强在日常的工作中渐渐明白知识就是力量的深刻内涵，他把学习作为自己的“第二工作”，为了熟练掌握岗位操作，他总是守在生产线研究岗位操作，不懂得就向师傅请教，结合车间的实际反复推敲，总结出的一套适用于车间生产的操作经验，手把手地教那些操作不太熟练的员工，提高他们的岗位操作技能。高中毕业的

他，面对日新月异的技术发展，他深知文化水平的重要性，利用业余时间自学取得了大专文凭。今年公司号召全员提高文化水平，他又参加了公司组织的文化提升计划。

作为玉立大家庭的普通一员，王强既没有多高的文化，也没有多少超人的智慧，靠着他那颗忠诚心、事业心、责任心和进取心，默默无闻地奉献着自己，在平凡的岗位上实现着自己最美的人生价值。

# 立足岗位 扎根前行

王强刚进玉立公司就被分派在砂带二车间绕毛水洗岗位，在车间锻炼了 3 年后选择参加公司为期 2 年的培训班学习，加强文化知识的学习，后又推选到湖南大学培训学习一年，再进入公司研发科。2015 年，通过公司公开竞聘选拔，被评为带班长至今，用自己的话说：我能做的就是坚守岗位，闪光发热！

与失误的员工一起分析问题出现的原因，寻求解决的方法并反复叮嘱，下次不能出现类似错误，然后反省自己在自查过程中是否监督到位。王强作为带班长，在员工中起到了表率”的“头雁作用”，用自己的行动带动员工，潜移默化的引领，达到说教无法达到的效果。他深知自己的言行举止本身就是一把尺子，员工

就是这把尺子来衡量自己的，只有时刻高标准严格要求自己，才会营造一个好的班组工作氛围，进一步提高班组的生

产效率和产品质量。加强学习，善于总结。俗话说“活到老，学到老”，还有很多没学到的。王强在日常的工作中渐渐明白知识就是力量的深刻内涵，他把学习作为自己的“第二工作”，为了熟练掌握岗位操作，他总是守在生产线研究岗位操作，不懂得就向师傅请教，结合车间的实际反复推敲，总结出的一套适用于车间生产的操作经验，手把手地教那些操作不太熟练的员工，提高他们的岗位操作技能。高中毕业的

他，面对日新月异的技术发展，他深知文化水平的重要性，利用业余时间自学取得了大专文凭。今年公司号召全员提高文化水平，他又参加了公司组织的文化提升计划。

作为玉立大家庭的普通一员，王强既没有多高的文化，也没有多少超人的智慧，靠着他那颗忠诚心、事业心、责任心和进取心，默默无闻地奉献着自己，在平凡的岗位上实现着自己最美的人生价值。



立德做人谋事

“节约是穷人的铸币厂，浪费是富人的陷阱”，历来是玉立人的传统美德。一个

国家不能有效节约，综合利用资源就不能够富国强民；一个企业不能有效的堵塞生产上的漏洞，就会影响到企业效益。

节能降耗，降本增效”需要从我做起，从点滴做起。点滴容易被人们所忽视，但它的作用是不可估量的。不要小看

节能降耗，降本增效”需要从我做起，从点滴做起。点滴容易被人们所忽视，但它的作用是不可估量的。不要小看

节能降耗，降本增效”需要从我做起，从点滴做起。点滴容易被人们所忽视，但它的作用是不可估量的。不要小看



节能降耗 从我做起

节能降耗，降本增效”需要从我做起，从点滴做起。点滴容易被人们所忽视，但它的作用是不可估量的。不要小看

节能降耗，降本增效”需要从我做起，从点滴做起。点滴容易被人们所忽视，但它的作用是不可估量的。不要小看

节能降耗，降本增效”需要从我做起，从点滴做起。点滴容易被人们所忽视，但它的作用是不可估量的。不要小看



玉立集团砂布车间主任潘志林获“劳动铸就荣光”荣誉称号

【本报讯】劳动平凡，劳动伟大，劳动人民最可爱。4 月 29 日，通城县隆重举行第七届劳动模范和先进工作者表彰大会，玉立集团砂布车间主任潘志林获得“通城县劳动模范”荣誉称号，他为全体玉立人赢得了无上荣光，我们为他而感到骄傲和自豪。

伟大出于平凡，平凡蕴含精彩。潘志林同志身为玉立集团的一名车间主任，在工作中发扬“团结奋斗、实干进取”的玉立精神，勇担表率之责，是车间员工的贴心人、好兄弟；他严格执行和落实公司各项规章制度及 7S 现场管理模式，使车间管理达到制度化、标准化、程序化、规范化。2021 年度车间效益有很大增幅。多年来，潘志林扎根生产一线，勤勉拼搏、锐意进取，凭着丰富的经验，突出的业务水平，默默奉献，奋发有为，创造了非凡的业绩，得到了玉立集团干部员工的广泛认同，也得到了党和政府以及社会各界的充分肯定，在平凡的岗位上铸就了不凡。

玉立集团还有诸多爱岗敬业、无私奉献的优秀劳动者默默地耕耘着，在玉立这个施展人生才智的平台上，劳动者们勤奋工作、锐意进取，与公司共同成长、相互成就，为玉立集团的高质量发展贡献青春和力量。在这个属于劳动者的节日里，玉立集团向为公司发展付出辛勤汗水的劳动者们致敬，也向奋战在全县各项事业中的广大工人、农民、知识分子和其他各阶层劳动群众致敬！

题症结，原来是这位师傅将一根较为复杂的线路接在了端口。吴鑫善动脑、勤动手，干起活来得心应手，许许多多疑难问题他都能解决到位。新工业网各生产线的智能化配电编程系统都出自他手，也因此获得了公司多项表彰。

现在，公司正在建设新砂带二生产线，他又夜以继日奋战在建设项目建设一线，白天忙于配电线路的安装调试，晚上回家打开电脑继续工作，完成配电自动化网络编程。

吴鑫工作兢兢业业、任劳任怨、爱岗敬业、无私奉献”是他的座右铭，“爱岗敬业、无私奉献”是他的座右铭，在平凡的岗位上做出了不平凡的业绩，值得全体玉立人学习。

# 走路十益

走路运动简单，贵在持之以恒。俗话说：“走为百练之祖。”走路是锻炼身体、延年益寿的最佳途径。并且不需要特定的场地、器械、时间。每天上下班、买菜、送孩子、逛公园时，都能“走两步”。坚持走路，把坐着失去的健康“走”回来。

1. 增强心肺功能。轻松散步 20 分钟，就可以将心率提高 70%，其效果好与慢跑相同。同时，走路又不会让呼吸心跳变得过于急促，对心脏造成负担。长期坚持走路，可以平稳地、和缓地锻炼心肺功能，有效预防上呼吸道感染以及心脑血管等疾病。

2. 改善血液循环。人在活动时，血管会扩张，变得更有弹性。血液循环更通，血压也会随之降低。气血不畅引起的手脚冰凉、寒寒怕冷，都可以通过走路得到改善。

3. 提高免疫力。中医讲人体“正气”，西医讲人体“免疫力”。正气/免疫力不足的表现：白天犯困、无事易疲劳、走路懒得抬腿、有过敏性鼻炎、荨麻疹等。通过走路，可以激发人体内部活力，补充正气，增强免疫力。体弱者走路，宜甩开胳膊大步跨。要达到锻炼的目的，每小时走 5000 米以上为宜。

4. 辅助降血糖。走路，可以促进糖类代谢，正常化。饭后饭后散步，防治糖尿病的有效措施。研究证实，中老年人以每小时 3 千米的速度，散步 1 到 2 小时。基础代谢率提高 48%，糖的代谢也随之改善。

5. 预防骨质疏松。俗话说：“人老腿先老。”长期不运动的人，骨骼更容易老化、退化。走路的时候，人体需要调动全身肌肉，有助于保持关节灵活性强，延缓和防止骨质疏松。在阳光下活动，有益于人体对钙质的吸收。尤其对于老年人，能够有效预防关节的退化性关节炎。相比跑步造成的关节损伤，走路是更加温和、无害的运动。

6. 防治颈椎病。放松状态下的散步，能够有效缓解人体肌肉紧张。对于颈椎和腰椎，是一种积极性的休息和调整。走路时如果伴以抬头挺胸、双肩大幅摆动，更有助于调整长期伏案的姿势，防治颈椎疾病。

7. 保证睡眠质量。白天坚持走路，比如走路上下班，晚饭后散步等，可提高夜间睡眠质量，令整个身心巴适、安逸、舒坦。

8. 保持身体健康。每天走 6000 步，距离 3 至 4 千米。运动时间 30 分钟，相当于进行了中等强度的运动。在维持人体基础代谢之余，有效消耗多余能量，保持身体健康，预防“三高”等疾病。

9. 增强大脑活力。步行中大思路灵活，思维能力、注意力和记忆力都较平时提高。血液和氧分输送到大脑各处，在 β 内啡肽的作用下，使大脑保持清醒。走路时，人脑判断事物、理清思路，都会有所提升。

10. 排解精神压力。步行能让你舒缓压力，精神百倍。多用双脚，可以改善体内自律神经的操控状态，让交感神经和副交感神经的切换更灵活，从而缓解压力、解除忧虑。

# 健康指南

# 一份“犀利前哨”

摆在案头，阅后心情不能平静，总任务比去年同期掉了，出口也掉了，掉销数字无情地敲响了每一个玉立人的心扉。此情此景，回忆玉立走过的 40 多年坎坷，每个关键时刻玉立人闯关的往事历历在目，了然于心。上世纪 80 年代初，低档的三个张页产品艰难问世。产品没有看相，公司没知名度，销售没有市场，几乎初生的玉立扼杀在摇篮中。但人的精神撑起了生的希望，大胆向决定玉立生死存亡的市场挺进，销售厂长吴恩桃同志带领几个黄毛丫头，吃尽千辛万苦，走遍千山万水，参拜千家万户，说尽千言万语，总算打开了市场大门的一丝丝缝隙。把犀利牌张页木砂、砂布挤进了几家五金公司的仓库，宣示犀利牌的存在。二十一世纪初，犀利牌砂带刚刚问世，市场普遍不看好，公司副总黎桂林同志被迫停产，把生产岗位上的小伙子交给吴厂长，走南闯北宣传自己的犀利牌砂带的优越性，让老板们看到了玉立公司的庐山真面目，不远千里提现金来购买犀利牌砂布、砂纸、砂带。

玉立人的不懈努力，终于让玉立公司跻身全国行业排头兵。历史的证明，玉立的发展与成功，再一次证实了“不进则退”世界从来没有救世主，也不靠神仙皇帝！要创造人类的幸福，全靠我们自己”。几代玉立人靠“自力更生、艰苦奋斗、勤俭办一切事”的创业宗旨和“团结奋斗，实干进取”的玉立精神，闯下了玉立公司的一片天下，繁荣昌盛了 40 年。

世纪进入新时代，一切成功的过去，都受到严重的挑战，所有的人都是一次严格的检验。面对新时

性能、特征很多，我们将其全部向客户推介的话，会导致推介内容冗长、没有重点，推介成功率会大打折扣。我们在了解公司各产品知识的基础上，应将性能、特点的内容进行精简，并烂熟于心。

其次，讲求一个“实”字，重点介绍客户关心的。我们应以客户需求为出发点，结合客户的实际使用场景、应用场景等实际情况，有针对性地介绍产品特征、用途等关键信息，力求短、快、准。让客户在最短时间迅速了解该产品、接受该产品。

最后，讲求一个“细”字，用心寻找潜

在客户。在我们线上推广活动，有很多潜在客户，他们不会直接告诉你需要什么，这就需要你细心观察，找准销售对象。如果一位陌生客户来了解公司或产品情况，你在介绍时，他会漫不经心，你可以不再伸入推介，说明这位客户有可能是临时凑过，或是想与他已经合作的厂家产品作比较，并不是真心咨询，更没有购买意向。如果是认真倾听，过细咨询时，你要过细地、不厌其烦地向他推介各类产品，认真介绍产品性能和用途，这样自然就会促成你与他的合作。

质量之于企业，其重要性不言而喻。现代企业的竞争归根结底是人才竞争，员工素质的竞争。

产品质量与每个员工的奉献是密不可分。记得老董事长曾说过一句话：较高的道德水准也是一种生产力。较高的文化素质和职业素养是对现代企业员工的基本要求。道德是指员工对工作的责任心，即敬业精神。员工具有敬业精神才能在工作中认真执行各项操作程序，保证工作程序的顺利进行，及时发现和解决生产中存在的问题和质量隐患。

玉立的许多产品能在市场上长期立于不败之地，靠的就是过硬的产品质量。犀利牌产品之所

# 一个 90 后玉立人的心路历程

## 玉立老兵

前不久，我发现了一个 90 后玉立女员工，在没有任何依托的条件下，抱着一颗忠于玉立的善心，在电商闯出一条路子，好像让我看到了第一批销售员、第二批销售员在艰难爬行的影子。他们无所畏惧、无所需求、策路蓝缕、不计得失、

里。一年时间，手机里关于产品的视频和图片就有二千多条。

通过一段时间的视频宣传，终于有客户联系我了。第一次与客户沟通交流时，我非常激动，回复消息都非常小心翼翼，虽然第一个客户并没有该成约，但一直有新客户咨询，我知道视频宣传有了效果，坚持做下去肯定会有收获。

终于我接到了第一个订单，客户买了 3 件货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

慢慢的，我接到了第二个、第三个订单，业务也开始熟悉起来。

接单的过程是开心的，但发货的过程是焦急的。每天有几家物流到公司取货，部分货可以从这发货，害怕报价太高把客户吓跑，第一单只赚了十几元钱。但我还是非常开心，既学了艺，内心也有了一丝成就感。

伴随着犀利牌产品进入“中国驰名商标”的殿堂，让玉立百年老字号立下万根基。我很感兴趣，也很感谢这个 90 后女员工大胆作为，

并认真阅读了她朴素的《我的电商之路》，即写下这些感慨，并起名为“一个 90 后的玉立人心路历程”推荐给大

家。望能起到一个“一石激起千重浪”和“地动引玉”的作用，发起一场全员出击的“电商高潮”，收获线上销售人民战争的丰硕成果。

千秋基业，玉立有我。



产品质量是企业最好的明信片。曾听一位知名企业家说：“要想树立良好的企业形象并长久的保持下去，最主要的还是在产品本身这个内在因素，也就产品质量。”产品质量是企业最持久、最广泛、最直接的体现。

一直以来，玉立视质量如生命，以诚信为根本。上世纪八十年代，黎耀玉董事长在接到一封质量投诉信后，毅然决然地将上万元有质量瑕疵的水砂纸召回并付之一炬，成为行业内重视产品质量的典范。当时，他还亲自担任质量 QC 小组组长，对每个车间每道工序都规定了质量指标，重奖重罚，最终让玉立脱颖而出，成为

中国涂附磨具行业的领军企业。这些点点滴滴的往事，体现了黎耀玉老董事长乃至全体玉立人视质量如生命的质量意识和诚信负责的社会担当。这也多年来，玉立不断发展壮大，始终终离不开严把质量关。

我们要把质量意识牢记在心，坚持到底。哪怕是一两次对一些违规问题视而不见，对一些细枝末节粗心大意，都可能产生难以估量的后果。因为，树立形象、培育忠诚、积累信誉、注重质量，要持之以恒，偶尔“用心良苦”地表现一下容易，但纸最终是包不住火的，不持之以恒终究会被识破。出现质量问题，不仅有损企业信誉甚至影响企业发展，更会对用户造成伤害。

产品质量也与我们的生活息息相关。作为消费者，在接触到有问题产品并不少见，屡屡出现的问题产品已逐渐成为了“痼疾”般的存在，含有荧光剂的面膜、吃出玻璃渣的速食、“超前标注”生产日期

的口罩、毒素超标的网红玩具等等，质量问题充斥了人们的生活，造成了严重的后果。