

最新收玉米的体会与收获(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

收玉米的体会与收获篇一

清晨入山林，道窄满草木。

绿荫进幽径，长草拂行衣。

湿露沾我衣，但使心悠然。

不觉间已到玉米地的入口，小心地穿过长满荆棘的樊篱。满眼尽是高过人头的玉米，密植的玉米让人无法入内，遮蔽着连日照也不能进入。所以和母亲只能从其外围入手。先摘下近旁的玉米棒，继而砍掉这些玉米秆，如此反复。通过这种努力，这样疏散的过程使玉米地在一步步向我们敞开。在此过程中光在慢慢进入，随空地的扩大，光亮也在扩展。随疏散过程之行进，这片疏散地将充满光亮。这是一个由遮蔽走向无蔽的过程。

一个人追求爱情最初是处在遮蔽状态的，遮蔽状态更加原始。他以一种操心之努力逐渐通达到爱情的疏散地。以一种不懈的努力通达一爱情真境，其实爱情真境就是一种疏散之地。而只有通达到这样疏散地后，真正的爱情才是可能的，因为它是一切活动进行的场所。就像你的'存在是需要空间中进行的。只有有了疏散地后，光才能进入和在其中游戏。

爱情并不稳固。很多人认为一旦通达到爱情真境后就可以一劳永逸的拥有爱情，尽享其予己的甜蜜与喜悦。这样观念是

错误的。一片空地它可以长出作物，同样它也可以长出杂草。所以我们要不断地使之疏散，让无蔽不断向我们敞开。爱情是不按逻辑发展的，所以我们要不断追求，其可贵正在于此。这个过程必然是没有终点的。

我们始终都在路上。

收玉米的体会与收获篇二

我们每一个人都劳动过，而且劳动的也不少！

记得这是我第一次劳动，那个时候，正是收玉米的时候，爸爸和妈妈去地里干活，想把我留在家里。因为家里只有我姥姥一个人，把我留在家里，一来可以在家陪我姥姥，二来可以防止我去地里玩碰着。可我非要去，他们就把我也带到了地里，他们让我在旁边玩，还让我别乱跑，可我想和他们一块儿掰玉米，我就去找妈妈，让她带我一块儿掰玉米。她说让我自己去掰玉米。妈妈让我把低的好掰的玉米掰了，于是我就去掰玉米了。我掰了好多个玉米，可是我掰了一会儿，手臂和手腕就开始酸了，就掰不动了。就差一个了，我用尽力气去掰，可这个玉米长的特别结实，我怎么掰也掰不下来，我就想让妈妈掰，可一想，这个玉米是最低的，再说是我非要干活的，如果我去让妈妈来掰玉米的话，她又要说我：“不让你干你非得干，现在让你干了你又不干了，意志一点也不坚定。”我就不去叫妈妈了，我看见一块石头，我就想用石头往下砸，我砸了好长时间，才把这个玉米砸下来，不过砸的时候，差点把手和脚砸着，掰完玉米，已经是中午了，我们把玉米拉回家晒到房顶上，掰玉米皮，我已经很累了，可又怕妈妈说我就上去了去后，房顶的玉米眼花撩乱，哪也看不清一片黄色，掰完玉米以后，已经是傍晚了妈妈下去洗了手，就去做饭了，我也下去洗了手，然后走进屋子里，躺在床上动也不动，腿和手都麻了，一点力气也没有然后就睡着了。

这次劳动虽然累，但是很高兴，因为有了收获，再累也没关系。

收玉米的体会与收获篇三

拔玉米是一项充满乐趣的活动，我至今都会津津有味地回忆起自己小时候在农村拔玉米的经历。那些天真无邪的日子里，我和伙伴们穿着简单的衣服，乘着马车来到田间，在秋风中追逐嬉戏。当我第一次拔下一颗金黄的玉米时，那种成就感和快乐溢于言表，让我深深地爱上了这项农事活动。拔玉米的过程中，我不仅体验到了大自然的魅力，更锻炼了自己的耐心和毅力。

第二段：保持集中力，小心翼翼

拔玉米并不仅仅只是一项简单的劳动，它需要我们保持高度的集中力和小心翼翼。在田间，我们必须仔细观察每一根玉米的形态和位置，然后小心地抓住玉米茎部，沿着顺时针方向旋转并轻轻一拉，才能将它顺利地拔出。有时候，这些玉米茎非常细且粘滑，稍有不慎就会把玉米拔断。因此，我学会了控制力度和技巧，提高了自己的观察力和操作技能。

第三段：培养团队精神，共同合作

拔玉米不仅展示了个人的能力，更需要团队合作来完成。在团队中，我们相互配合，相互帮助，为了一个共同的目标而奋斗。在拔玉米的过程中，我们分工合作，有人拔玉米，有人负责将拔下来的玉米装进篮子里。每当一根根玉米被成功拔出，我们都会发出欢呼声，团结合作的力量给予了我们莫大的鼓舞和动力。

第四段：感受农事劳动的价值

通过亲手去拔玉米，我深刻地认识到农民朋友们的辛勤劳作。

他们每天面对艰辛和无尽的劳动，才能让我们有丰富的粮食吃、衣物穿。拔玉米的过程虽然辛苦，但正是由于这些农事劳动者们的付出和辛勤工作，才让我们享受到这美味的玉米。我时刻铭记这份来之不易的努力，懂得感恩并珍惜身边的每一口饭。

第五段：培养耐心和坚持不懈的精神

拔玉米需要一定时间和耐心，有时候看似容易的一颗玉米，可能需要多次尝试才能顺利拔下。在这个过程中，我培养了耐心和坚持不懈的精神。我学会了不怕困难，不怕失败，用坚定的信念和不屈的毅力去面对困难。虽然拔玉米并不能解决所有的问题，但我懂得了在面对生活中的困难时，也需要坚持不懈地去努力。

在拔玉米的过程中，我收获了许多宝贵的经验和体会。这项活动不仅让我与大自然亲密接触，感受到农事劳动的辛苦和意义，同时也培养了我的团队合作精神、耐心和毅力。我深信，这些收获将伴随我一生，让我更加坚强和勇敢地面对未来的挑战。拔玉米的经历不仅仅只是一种农事活动，更是让我学会了坚持不懈追求目标的人生态度。

收玉米的体会与收获篇四

玉米是我们身边常见的食材之一，而玉米皮则往往被忽略。但玉米皮中却蕴涵着丰富的营养，具有许多意想不到的好处。在日常生活中，我们可以利用玉米皮来炖汤、制作食品等，实现食物的营养价值和口感的提升。以下是我对于玉米皮的一些心得体会。

第一段：了解玉米皮的营养价值

玉米皮是玉米的外层，富含黄酮类物质、膳食能量和膳食纤维等营养成分。黄酮类物质是一种天然的抗氧化剂，能够预

防癌症和心脑血管疾病。膳食能量是能够维持人体正常运转的能量。而膳食纤维则能够促进肠胃蠕动，减少便秘的风险。因此，玉米皮拥有很高的营养价值，是我们餐桌上值得重视的一种食物。

第二段：玉米皮的制作方法

要想获得玉米皮的好处，首先需要学会制作。玉米皮制作非常简单，只需要把玉米鲜皮割下来洗净晒干即可。若不方便制作，市面上也可以买到熟制的玉米皮。熟制的玉米皮不仅营养价值不高，而且含有大量的添加剂，对健康有害，还是自己制作比较好。

第三段：用玉米皮炖汤

在烹饪方面，玉米皮是很好的炖汤材料。将玉米皮放入汤中，能够增加汤的味道和营养价值。多种蔬菜搭配，还能起到保健作用。此外，炖汤的时间和火候也需要掌握好，过长时间或过大火都会影响营养价值。

第四段：用玉米皮制作其他食物

除了炖汤外，我们还可以用玉米皮制作各种美食。比如，将玉米皮与豆腐一起煮，能够使豆腐变得更加细腻；将玉米皮加入海鲜煲，能够让煲汤更加鲜美；将玉米皮和麦片一同搅拌成面团，还可以制作出营养丰富的面食。利用玉米皮制作其他食物，也是吃得健康和美味的一种好办法。

第五段：总结

通过学习和体验，我深深感受到玉米皮的营养和价值。它不仅能提高食物的营养成分，而且能使食物更加美味。在日常饮食中，我们应该更加注重玉米皮的利用，让食物的营养价值得到更充分的展现。

收玉米的体会与收获篇五

“我就买个玉米，你给我讲哭了。”最近，新东方农产品直播带货视频冲上网络热搜，直播间销量和公司股价也在短时间内大涨。但热烈点赞声中，也有网友质疑其直播间“一根玉米6元钱”太贵，带货农产品价格普遍较高。对此，前新东方老师、主播董宇辉回应说，“谷贱伤农”，一个东西如果彻底没有利润，那么农村种地的人就会越来越少，所以价格不能太低。

一根玉米卖6元钱贵吗？其实如果玉米质量真如直播间所说，这个价格一点不贵。新东方直播间卖的是鲜食玉米，目前市场上不少该类产品都能卖到这个价格。和省心省力耐储运的大田玉米不同，种鲜食玉米在土地、人工、种子和化肥等方面都需要更高的成本投入。玉米成熟后，为避免糖分衰退影响口感，还必须做好保鲜、更快地卖出去，这就需要在包装、物流和营销方面增加投入。为打造品牌，一些鲜食玉米还经过了绿色、有机等认证，这些环节也都需要真金白银的投入。而为了保证品质和口感增加的投入，最后往往会平摊到每一根玉米的价格上。这样一算，似乎6元钱的价格也还能接受。尤其是新东方从教培行业离场后，选择农产品直播带货赛道，又能意识到“谷贱伤农”的问题，也有网友表示，愿意为这个“有情怀”的故事买单。

谈这个话题并不是要质疑新东方什么。但主播的这一番回应确实引人深思，很有现实意义。因为，直播间里卖的玉米也好，其他农产品也罢，都不是天上掉下来的，而是农民种出来、养出来的。农民作为最前端的环节，如果劳动价值得不到体现、赚不到钱，从而不愿意种、不愿意养了，那么产业链下游的消费者和企业的利益都将受到影响，再动人的故事也难讲得长久。

近年来，随着人们生活水平的提高，越来越多的消费者不仅满足于吃饱，还要吃好，要吃出健康、吃出特色，培育出更

多元更高端的消费需求。但是与市场上优质农产品的稀缺性相反，农民生产优质农产品的积极性其实并不高。其中一个很重要的原因就是董宇辉所说的“谷贱伤农”——很多时候农产品优质并不一定就能实现优价。一方面是因为，与各项标准严格、功能明晰的优质工业品相比，优质农产品的价值不易衡量与外显，客观上制约其市场价格的提高。而且目前一些优质农产品在品牌打造、营销创新等方面还存在短板，好品质尚未形成市场竞争力，也导致好货难卖好价。另一方面，在传统的产销格局下，由于中间环节过多，利益分配机制不合理，导致生产环节的收益明显偏低，农民在产业链条中始终处于弱势地位，即便在终端市场上因为各种成熟的运作和营销实现了“优质优价”，但是农民往往分到的都是最小的那一块“蛋糕”。

电商直播带货等新营销形式的出现，在带动农产品销售方面起到了积极的作用，但同时，“打低价战”“低价倾销”又有愈演愈烈的趋势。在日用产品领域，很多直播界的头部主播，虽然带货量惊人，但是低价策略和高坑位费下，同他们合作的不少商家却收益无几。农产品营销绝不能走这样的路子，也走不起。“一根玉米6元钱”不只是“值不值”的问题，也是“农民赚不赚钱”的问题。农产品直播业不能满足于把农民的货卖出去，还要让农民更多分享产业链上的利润，这才是农产品营销模式革命的意义所在。如果一种农产品营销模式只是企业和网红的盛宴，而不能更多惠及农民，那这种模式的意义就很有限。

新东方的入局，不仅是在营销手段方面带来了新的风尚，也从价值观的引导上带来了积极的一面，由此给电商直播行业带来的激荡都是值得肯定和鼓励的。和工业品相比，农产品生产和销售的利益分配是一个更复杂的问题。这不仅是道算术题，更是需要平衡各方利益、不断尝试突破的综合题。我们期待着，“东方甄选”后续的故事可以讲得更圆满、更动人，也期待着，在农产品直播带货这一赛道上，能有更多革命性的探索和实践。