

最新大学生英语演讲带翻译 大学生个人英语珍惜时间演讲稿(实用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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

大学生英语演讲带翻译篇一

各位同学：

大家好！

有一次，爸爸要在星期日检查我背书，他叮嘱我周一到周六我只需要每天花几分钟时间看一下就可以了，但我总认为时间还很多，没有去复习，结果到了周日我背诵得结结巴巴的，挨了爸爸一顿骂。从那时起，我下定决心，不能再让时间白白从自己身边溜走了，我要和时间赛跑！

有时，我想：我们现在的生活条件比古人要好许多，在生活条件那么差的情况下，古人都那么刻苦地学习，我们更应该好好学习。我们要抓紧每分每秒，有条理地支配时间、珍惜时间。

我喜欢玩一些小游戏与时间赛跑。比如：先刷牙、后洗脸，这样可以节省一次擦脸的时间；在吃饭、洗澡时听英语，这样就不必单独抽出时间听了；穿衣服时从下往上系扣子，这样出错机率最小，节省了时间……在这些游戏中，我最喜欢的就是分配任务了。这个游戏，就是在写作业前先估计出每项作业大概需要多长时间可以写完，然后集中精力去写，看看自己能不能既写得快、出错率又小。这样，平时写半小时

的作业只需要二十分钟就可以写完了，节省出的时间可以自由支配，不用总担心作业的事情了。

我们永远跑不过时间，不过我们可以在自己已拥有的时间中快跑几步，拉近与它的距离，这样，也就是跑赢了时间。

大学生英语演讲带翻译篇二

对于实习，算来已不是第一次了，但要论时间，这次却是要历时最长的一次了，当带着一份既欣喜又紧张的心情踏上实习征程时，我再次感受到了实习难，找实习单位更难！本跟徐晓丹老师说好了实习工作地点要在福州找的，但最终由于各种原因没能如愿，最终把毕业工作实习的地点落实到了南京溧水。

10号，经过了前几天的调整，了解，我正式实习上班了，主要工作是负责接待顾客并向他们介绍各种品种质地的板材，进而完成木材销售。来南京，虽然我之前每个暑假都到过，但对于当地的方言还是一窍不通，这就给我的工作造成了很大的不便，虽然都讲普通话，但由于都操着各自的乡音，这就在一定程度上影响了交谈，有时一句话还的需要反复讲几遍才能把意思传达到，想来就觉的很无奈，只能后悔当时没把音发标准。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。于是3天下来，没能完成一桩交易，想来真的太差劲了。

尽管这样，但我并不气馁，当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被

重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

实习的第二个星期

不觉中，来这里实习已十来天了，虽然时间已接近两星期，但对一些木材的种类，用途还是不熟，只能基本辨别板材是杉木、红松等，但顾客要做家具、跳板时需要何种木材品种较好较合算时，却不能为其提供准确的信息。也可能正是由于这样，使本可以交易成功的跑去别家买。想来真不应该，我想这就是有没经验的区别吧。由于做的是木材原材料，因此，所接待的顾客一般都是做家具的木工和建筑工地的木工，偶尔有一些私人买，但基本上数量不多，但对我来说，不管顾客来买多或少，我的服务态度是一样的，不会因为买少而冷落或不接待，在这周里，我还偶尔接电话，通过电话来销售，由于之前的一些老顾客，和我们合作了很久，对我们的木材质量和价格也比较了解、放心，于是一般会通过电话来订购，而我通过电话订购，然后把相应的规格材料送去。这周主要工作还是和上周一样，虽然鼓噪了点，但对我来说，通过面对不同的顾客，却能使我各方面得到最好的锻炼。

实习的第三个星期

有时候出来社会做事或多或少可看到一些比较现实的社会现象，感受到某些事情的无奈。这周就在前天上午，正当我坐着无聊的时候，一个中年男人走了进来，我看到了就很热情的招呼他，并为他又是倒水，又是请座。本以为是来购买材料的，不想他问我老板在不？我说老板出去了，有什么事就找我吧！当我回答后，他没说什么就起身说等老板回来再说。

当时就觉的很蹊跷，事后才知道是过来想找老板拿回扣。这

对我来说简直是无法接受的事，但老板还是给了，说现在生意难做，同行竞争厉害，不给木工点回扣，他就找理由说材料质量不行，不能用，故意跟你刁难，使交易不能达成。为了生意有时候也不得不牺牲点利润，我想这就是社会黑暗的一面吧，然而我却无可奈何。

实习的第四个星期

要说在所做的工作中那种最累，我想这周所做的工作肯定是最累的，因为这周销售额比较好点，本来可有可无的我突然间变的也忙起来，一些老主顾通过电话订购了材料，于是我不得不放着份内的事不做，做起了搬运工和送货员。先和同事把客户订的各规格又笨重的木材装上卡车，然后跟车把货送到指定的工地上去，要是遇到全部订规格材料还好，（因为规格材料只要数量 \times 价格就可以了）结完帐就走，但大多客户往往是要自然宽的木材，这就需要拿尺子把自然宽的木材宽度量出来，然后求出面积和体积，按要求的立方数量送过去。虽然这小学生都会，但由于木材数量多，需要一个个量过去，就显的很烦琐了。

更要命的是这样要测量两次，运出一次，送到工地还要再一次，因为工地的验货员也怕数量不足，所以只能陪他们再量一次，真是赚钱不容易。其实那些事本不适合我做的，但既然在同一团体里，当他们忙不过来时，我能帮忙的还是帮了。

实习的第五个星期

时间过的真快，这周已到了我实习的第五周了，虽然经过前四周的工作，但对于销售还只是停留在产品的介绍上，还不能真真地把握客户的心，从而推销出产品，单从前四周的销售业绩来看就可以说明一些了，偶尔有卖但数量不多，这多少令我伤脑筋，虽然只是在实习，但临行前老师一再交代要将实习当做真正的工作看待，因此我觉的有必要检讨反思下为什么老是提高不了我的销售额，经过思考我发现，除了我

个人原因外，还有一个重要原因就是，现在店里基本上销售出去的都是一些老客户，而新客户相对较少，再一个就是同行竞争激烈，有些客户对这里的价格或质量不接受而选择别家，这就造成了经过我手的销售就变的少了。

实习的第六个星期

这周除了现场销售外，还跟了老板一起进货去了，本是要去山东的，但后来联系了南京木材市场后，于是就决定去南京市，经过了一个小时左右的车程，我们到了南京木材市场，市场很大，有一个个木材摊位组成，一个火车铁轨把市场分成了两半，而铁轨两旁主要堆放着从东北刚运过来的各木材品种、规格。经过了多家的商谈后，最终老板选择了一家材料质量好，价格相对公道的经销商，从那里进了几卡车木材。经过这次跟随，我发现，进货也有很深门道，并不是有钱就可以进到好货，因为木材不同于其他产品，做为原材料，它有结巴、可能腐烂或被虫蛀，在加工时可能有不符合规定尺寸、侧面弯曲、断裂的产品，不少经销商利用消费者对木材的一知半解，运用偷梁换柱、败絮其中、指鹿为马等手段“忽悠”消费者。要是在进货时不认真测量、观察或不懂货时，那么进回来的货就可能数量不足或因质量卖不掉而亏本。二是要提防经销商使用假尺假计算器而使进回来的数量不足掉。想来做生意的风险还真大。

实习的第七个星期

转眼间，七周的实习生活已接近尾声，回首这七周来的点点滴滴，喜忧参半，喜的是通过实习学到了一些东西，进一步接触了社会，忧的事现在实习单位难找，更不用说工作单位了，在实习期间业绩不好。通过这七周的实习，我发现现在所在的实习地存在着一些问题：

(一)还只是靠各地区之间的差价来赚取利润，在交通运输、信息日益便利、公开的今天，这样的经营方式我觉的发展空

间将越来越小。

(二)家族式经营，经营管理理念不健全或基本上没有。基本上都是用自家亲属经营，没有专门的管理人才，这就存在了很多弊端，这种家族式经营发展到一定程度就容易出现瓶颈。当然这只是相对于正规的企业而言，作为一个店面，其发展经营模式可能也就那样吧。

实习总结报告

光阴似箭，转眼间，四年的大学生活已即将成我生命轴上的一段，也即将成为我追忆的对象了，而今，站在大四上学期临毕业的门槛上，虽还有一学期的大学生活但毕业工作实习之战的号令却早已打响：1月5日，李永忠老师的一个具有实质意义的实习动员和大会的召开。宣告了我们不能在象往常那样过着三点一线的校园生活了。

对于实习，算来已不是第一次了，但要论时间，这次却是要历时最长的一次了，当带着一份既欣喜又紧张的心情踏上实习征程时，我再次感受到了实习难，找实习单位更难！本跟徐晓丹老师说好了实习工作地点要在福州找的，但最终由于各种原因没能如愿，最终把毕业工作实习的地点落实到了南京溧水。

这次实习，我去了南京溧水毓秀路竹木店实习，实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成交办的工作，得到了一致肯定，同时也发现了自己的许多不足之处。

这2个月在同事的协助下，顺利的完成毕业实习工作任务，体会颇多。这次实习把我们 from 学校理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我就意识到，单位虽然没有老套的规矩，但却有着不可违反的规定，我们就应该严于律己。

与同事们的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，木材店的人待人诚恳，虽然他们有的年龄和我一般大，我的感觉，他们很成熟，有很多值得我们学习的地方，这是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。这2个月我们没有白来，如果有时间，希望能还有一次这样的实习机会。

在本次实习的两个月里，我深深体会到团队合作的重要性，并勇于展现自我。自从来到这里，我们为人处事的方法有所改变，最明显的是我们转化了做事的方法，原来是学完了再干，现在是边干边学。

这次实习为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我们从传统的被动授学转变为主动求学；从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的方法，学会条理、耐心、使工作、学习、生活都步入系统化流程；思考方式成熟，逻辑性规范、明确。这些方法的提高是终身受益的，我认为这难得的两个月，让我真正懂得了工作和学习的基本规律。

总之，给予我们机会，从各方面为我们融汇知识，为我们将来的工作和生活铺垫了精彩的一幕，我们认为这种改变是质的飞跃。以上只言片语，是我这些日子里个人心情总结，包括工作，学习，生活三方面的内容，也许不是最好的答卷，但每句话都是我的真情流露，不足之处见谅！

现在实习结束了，同事对我的成绩也给予了肯定。我也对自己的表现基本满意，为我走向社会打下了坚实的基础，使我体会到，一定要勇于推销自己，把自己的才能展现出来。我衷心的感谢木材店同事们，还有传授给我们知识的老师们，今后我不会辜负你们的期望，把工作做得更好。

大学生英语演讲带翻译篇三

雁过无痕，岁月流转，时光不再。

偶尔经过学校一旁的小路时，

便会觉得自己的心变的冷漠，

已是不再为谁感动的冰冷。

满天的乌云弥漫，

但，仍有一朵白云固执的回归；

闭上双眼，

茫然间想起了我们一同走过的夏天，

想起那些稚气、纯洁的没有红尘杂质的笑脸，

眼睛很湿、很湿，

但始终没有划过脸颊的泪花。

曾对着天空大喊：“生活还要继续，我们不能哭泣！”

曾一同坐在树阴下谈笑风生，

追逐在空旷的校园，

穿梭在车水马龙的人流里。

说，要让自己变得坚强，

成为冲出云端的雀鸟。

早已褪色的旧照片，

记录了我们一同走过的夏天中的每一个精彩瞬间。

大学生英语演讲带翻译篇四

而在人生中的特定阶段，我们需要做出更多关键性的抉择，例如教育，职业或者人生伴侣。生活就意味着一种选择。这种选择看似是对具体事物的判断，但归根究底，是一种生活方式的选择。任何无味的‘抱怨和虚度光阴只会带来乏味，生活的美需要细心品尝，用心体会。

如今回想起那段笼罩在sars阴影下的日子依然心有余悸。但即便在那样令人沮丧的日子里，备受折磨的人们也始终保持着乐观。为传递一种欢快的情绪，大家换上了色彩缤纷的口罩。而那些富有创造力的人则把sars解释为“笑口常开”。他们对待生活的乐观态度深深打动了我，几乎让我忘记我们还身处在没有硝烟的战场。其实，正是坚持不懈，坚忍不拔的精神引领人们走出了逆境。

被看做经济发展牺牲品的广大下岗职工在面对生存压力时，特别容易陷入绝望当中。但别人欣慰的是，我们看到越来越多的这个群体中的成员重建了对生活的信心，并重新立足于社会以实现自己的价值。

大学生英语演讲带翻译篇五

遥记当年，初出家门，来了异地，心怀好奇，傻里傻气混过了大一。大二正是尘埃落定的时段，开始去了教室晚自习，也用了一个月的准备时间拿下专业四级的考试，这是那一年唯一可以回忆起来的東西。大三是为个人目标奋斗的开始，欣喜于开学初的付出，却遗憾于它的昙花一现；大四的日子似乎过的特别快，一种快要解脱的感觉，看什么人和物，也有意识无意识的居高临下，一眼看穿，一副过来人的神气，

什么也不在话下，没什么可以在乎的。

毕业倒计时里的一个个告别的夜晚，以前那枯燥、无聊、单调、烦闷的每一天，也都被我们好生珍惜了一遍又一遍！校园的每个地方，都能触动人的某条神经！失去才知道珍惜，虽是句老掉牙的话，但现在，方真切地感受到确是箴言！