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,偶尔有一些私人家买,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,不会因为买水管顾客来买多或少,我的服务态度是一样的,不会因为买水管顾客来买多或少,我的服务态度是一样的,不会因为买水道过电话,由于之前的一些老顾客,和我们合作了很久,对电话来销售,由于之前的一些老顾客,和我们合作了很久,对电话来订购,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定购了材料,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x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 市区,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劲。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。这次实习把我们从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泠。

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东西。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!