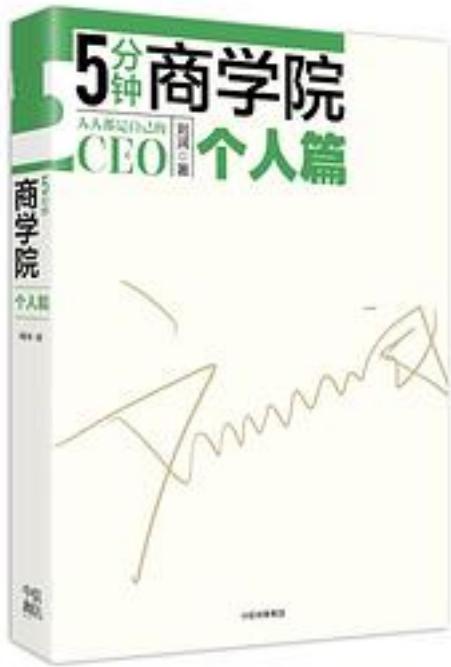


5分钟商学院 · 个人篇



[5分钟商学院 · 个人篇 下载链接1](#)

著者:刘润

出版者:中信出版集团

出版时间:2018-4

装帧:平装

isbn:9787508685380

作者介绍:

目录:

[5分钟商学院 · 个人篇 下载链接1](#)

标签

个人管理

自我管理

5分钟商学院

刘润

商业

管理

管理学

成长

评论

2018年的第59本书，复习。

挺好的，个人提升又何止是读这么一本书呢~需要漫长的修炼。

提纲挈领地讲了一些重要的管理学概念，若感兴趣可深入阅读书中所引著作。前半部分非常好，后半部分略简单。

目录书中图片是精华

像是刘润的个人学习总结，在得到APP订阅数还挺高。短短篇幅要讲清楚一个概念，并且给你切实的建议，这点很难。

2019年第23本书。刘润结构化写作，还有讲故事的能力挺强的。这类读物受众明显而且好读。不追求深入，但求大而全。这样走马观花看看也很好。

内容挺丰富，讲解也深入浅出，每篇结尾都有小结，这种写法可以参考，有些小建议挺好，可以尝试一下

想做到书里随便一篇文章的要求，都要有至少3、5年的计划准备。

还行，不错的工具书

有可以借鉴的，不过植入广告一点都不喜欢

一直关注刘润的专栏，没想到当年那篇《出租车司机给我上的MBA课》就是他写的。这是一部很适合职场小白和处于工作转折期，迷茫期的人看的，他整理出了一幅个人发展地图，按照学习能力，时间管理能力，思维能力给出了核心观点，至于针对某一方面想更加深入的学习，就可以去找对应的书籍。文中的很多理论都提到了出处。有时候按图索骥的确是个笨方法。

这本相比之下三星了

作为工具书是有一定的可读性的，深度并不是其追求。

2020第10本书 提升自己更主要的是：有规律的自律…

“职业化，是商业世界的教养。教养的本质，是对外的分寸感和对内是克制力。”

天！居然是第一个评价！给5分吧

带你入门，让你知道有这些东西，但是读完感觉收获就那样，还是太多

每天5分钟足矣，道理都知道，怎么利用这些道理来进行自我的管理和革新才是真正的修行，2019且行且思考

2019年第16本。泛读、建模、求教、复述。心流体验。电梯测验。先说好消息再说坏消息。好消息分开说坏消息一起说，

智慧书房，184k。

智商也许是天生的，但情商可以后天训练。情商有五个基础的元能力：同理心、自我认知、自我控制、自我激励和人际关系处理。

[5分钟商学院 · 个人篇 下载链接1](#)

书评

刘润的5分钟商学院我看了三本了，前两本是《商业篇》《工具篇》。前两本讲业界现有的理论知识为主，刘润讲的不错。这一本主题相对零散，讲学习、思考、谈判、演讲、创新、领导等话题，需要刘润做的发挥更多一些，我感觉相对前两本要差一些，新的知识与信息不多，举的案例偏老旧…

本书的涵盖的内容非常广，从基本的高效能人士的七个习惯、职场素养，再到通用的时间管理、学习能力、逻辑能力、谈判、演讲，最后讲到更高层面的创新、领导力等。每一个话题都拎出了几个点，进行讲解。

讲得广不是不好，但对于一本只有18万字的书来说，每个部分能够被分到的页数...

1.好消息和坏消息的沟通原则

在生活中，经常会遇到不如意的事情，但聪明人知道如何更好的沟通，而不是有一说一。

这里的心理学原理是：好消息要一个一个说，坏消息是一起说。大的好消息和小坏消息要合在一起说，大的坏消息和小的好消息要分开说。乔布斯就是用这样的方式来激励...

《5分钟商学院》这套书的第3本《个人篇》，这本书比起前两本的可操作性更高，内容更加关系你我这样的普通人。

1.在开篇的第一章，刘润老师就提到了一个非常常见的话题——读书。关于读书，应试教育下的我们联想到的主要是“书呆子”、“死读书”诸如此类的词语，而刘润老师...

1、高效能人士的习惯 1.1 思维转换：改变理解世界的方式

第一：多读书，多交友，多旅行；

第二：把自己的脚放进别人的鞋子里。——设身处地替别人着想，感同身受的思维方式。

1.2 成熟模式图 独立的“个人成功”阶段：积极主动、以终为始、要事第一；互相依赖的“公众成功”阶...

很多思维工具虽然看到过，但是在实际运用中很难下意识地去运用，除了阅读外，刻意练习也十分重要。猴子理论：“你觉得如何处理比较好？”“你觉得呢？”快速学习：1.大量泛读 5分钟自序 5分钟目录 15分钟泛读 关注概念 模型 公式 核心观点 5分钟回顾。 2.建立模型 3.求教专...

这是一个死去活来的系列丛书，作者刘润先对早存于世的经典成功学观点、商业规律、MBA教程等等死记硬背（指书中信息点密度大，引用准确），再利用庞大的知识体系融会贯通，活学活用，和实践相结合，不枯燥乏味。非常适合作为社会工具书使用。（本人weibo @我想隐身永远隐身 每日...

个人管理需要强大的理性，现实生活中我们其实是感性的动物，总是依照直觉来行事，或者照搬以往经验决策，表面上看最合乎效率，最简便易行，但实际上“你以为的不是你以为的”，比如说人们想当然的认为这次抛出硬币是正面，那么下次是反面的概率就比较大，实际上下次同样是50%的...

[5分钟商学院 · 个人篇](#) [下载链接1](#)