

<<创新的源泉>>

图书基本信息

## <<创新的源泉>>

### 内容概要

这是挑战传统思维的一部杰作。

传统认为，技术创新主要由制造商完成，制造商觉察到市场对新产品的需求，然后进行产品开发，并将产品推向市场。

本书对这一传统观念发起了挑战，认为技术创新在不同的产业有着不同的主体，在许多产业，用户和供应商是技术创新者。

这是管理界的一次思想革命！

全书的思想是突破性的。

在国外，如何发挥用户在创新中的作用已经成为许多大公司提高创新效率的重要战略，包括美国3M在内的一些大公司，近几年应用本书的思想，着力从用户身上挖掘创新思维，使得公司的创新能力得到了大幅度提升。

<<创新的源泉>>

作者简介

作者：（美国）希普尔

## &lt;&lt;创新的源泉&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 总论 1.1 创新的职能源 1.2 创新源的不同 1.3 一个经济学解释 1.4 对分布式创新过程的理解 竞争对手间的诀窍交易 1.5 分布式创新过程的管理：创新源的预测和转移 1.6 对创新研究的意义 1.7 对创新管理的意义 1.8 对创新政策的意义 第二章 作为创新者的用户 2.1 科学仪器的创新源 2.2 半导体和印刷电路板组装过程的创新源 2.3 用户主导的创新过程 第三章 创新职能源的差异 3.1 作为创新者的用户：拉制成形工艺 3.2 作为创新者的制造商：牵引式铲车 3.3 作为创新者的制造商：工程热塑料 3.4 作为创新者的制造商：塑料添加剂 3.5 作为创新者的供应商 3.6 供应商/制造商作为创新者：接线设备 3.7 作为创新者的供应商：使用工业气体和热塑性塑料的工艺设备 3.8 关于非制造商创新的其他证据 第四章 作为一种经济现象的创新职能源 4.1 假设 4.2 必要前提 4.3 专利与许可 4.4 商业秘密和许可 第五章 创新源与创新期望租金关系的检验 5.1 五个经验检验 5.2 拉制成形工艺设备：创新与创新租金 5.3 牵引式铲车：创新与创新租金 5.4 工程塑料：创新与创新租金 5.5 使用工业气体和热塑性塑料的工艺设备：创新与创新租金 5.6 结论和讨论 第六章 竞争对手间的合作：技术诀窍的非正式交易 6.1 非正式诀窍交易 6.2 案例研究：美国小钢铁企业间专有工艺诀窍的非正式交易 6.3 诀窍交易的一个经济学解释 6.4 在特定背景中的非正式诀窍交易 6.5 讨论 第七章 他新职能源的转移 7.1 检验的性质 7.2 检验 7.3 用户开发的创新的商业价值 7.4 结语 第八章 创新源的预测：领先用户 8.1 问题的根源：营销研究受到用户经验的限制 8.2 解决方法：领先用户 8.3 对方法的检验 8.4 讨论 第九章 结语：创新管理的应用 9.1 确定企业在创新过程中的作用 9.2 组织创新过程的作用 9.3 作为一个系统的分布式创新过程 参考文献 附录 创新的历史 一、历史 1.1 关于数据收集方法的建议 1.2 其他问题 二、关于科学仪器创新的案例数据 2.1 气体色谱分析仪 2.2 核磁共振（NMR）光谱仪创新案例 2.3 透射电子显微镜案例数据 三、半导体工艺创新的案例数据 四、拉制成形工艺机械创新案例数据 五、牵引式铲车的案例数据 六、关于工程塑料的案例数据 七、塑料添加剂的案例数据 7.1 增塑剂 7.2 紫外稳定剂

## <<创新的源泉>>

### 媒体关注与评论

书评突破性的创新思维，管理界的一次思想革命；传统认为，创新是由制造商根据需求完成的；作者认为，很多产业创新实际上主要由用户和供应商完成；创新领域世界著名专家，麻省理工学院斯隆管理学院教授希普尔的经典名作。

对创新源提出了令人兴奋的新观点，作者以其深厚的技术背景和灼见解释了前人没能做到的有关创新过程的根本问题。

——安尼·卡特，布兰迪斯大学

<<创新的源泉>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>