

<<创新与创业教育>>

图书基本信息

书名：<<创新与创业教育>>

13位ISBN编号：9787810676205

10位ISBN编号：7810676202

出版时间：2004-8

出版时间：青岛海洋大学出版社

作者：于连涛

页数：298

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>

<<创新与创业教育>>

内容概要

《现代教育书系：创新与创业教育》从创新、创造、创业三部分内容精选了三个学科中的精华，重点又放在“怎么用”，即把深奥的理论简化为原理再提炼出科学、实用、有效的方法，把方法教给学生。

作者选出大量生动有趣又富有哲理同时又是真实的事例，丰富了教材内容，拓展了教材的深度和广度，更重要的是使教材具有很强的可读性。

通篇贯彻了启迪智慧的原则，无论是行文中、范例后，还是课后提出来的一些创新、创造或者是创业方面的小课题，都从生活中来，既有创新意义又有较好的市场价值，看到答案更让人有磨拳擦掌之感，对激发学生的创新、创业激情起到积极作用。

<<创新与创业教育>>

书籍目录

绪论创新篇第一章 创新思维概述第一节 创新思维及其特征第二节 创新思维的过程第三节 创新思维训练的原则第二章 创新思维的方法第一节 想像第二节 联想第三节 灵感第三章 创新思维的形式第一节 发散思维第二节 逆向思维第四章 突破思维定势第一节 思维定势及其特点第二节 思维定势的分类第三节 破除思维定势训练附：创新思维能力测试创造篇第五章 创造技法概述第一节 创造学的两条基本原理第二节 创造技法的形成与发展第三节 创造技法的分类第四节 创造技法训练的原则第六章 列举型创造技法第一节 缺点列举法第二节 特征点列举法第三节 希望点列举法第七章 推理型创造技法第一节 类比法第二节 移植法第八章 组分型创造技法第一节 组合法第二节 分解法第九章 综合型创造技法第一节 奥斯本检核表法第二节 和田12法第三节 激励法附：创造能力测试创业篇参考文献

<<创新与创业教育>>

章节摘录

(2) 选择会议的主持人。

智力激励会的主持人对会议的效果起着至关重要的作用，他要善于引导大家的思路朝着目标方向发展，使会议能够在愉快而又热烈的气氛中进行，以产生尽可能多的新设想。

会议的主持人应当具备以下基本条件：第一，熟悉智力激励法的基本原理以及召开智力激励会的程序与方法，有一定的组织能力和表达能力。

第二，对会议所要解决的问题有比较深入的理解，以便在会议中作启示和诱导。

第三，能坚持智力激励会规定的原则。

始终围绕着会议的主题展开讨论，以充分发挥激励机制的原则。

第四，能灵活地处理会议中出现的各种情况。

在会议偏离主题时，应迅速拉回来；在会议冷场时，善于用巧妙的、幽默的、启发性的语言使会议的气氛热烈起来，以保证按会议的程序进行到底。

(3) 确定参会的人选。

一般情况下，会议的人数（包含主持人、记录员）以8~12人为宜。

如果人数过少，会造成知识面的过分狭窄，难以达到为解决问题所需要的不同业务领域的足够的知识互补，同时也难以形成信息碰撞和思维共振的环境和气氛，影响群体互相激励的效果。

如果人数过多，则无法保证与会者充分发表设想的机会，还会增加对问题理解的分歧，使会议的思维目标分散，降低激励的效果。

人员的专业构成要合理。

要保持大多数与会者都是对议题熟悉的行家，但不要选择同一专业，要考虑全面多样的知识结构。

此外，最好有少数外行参加，以便突破专业思维的约束。

同一次激励会，具体参加者应尽可能注意到等级的相近性，即知识水准、阅历、技术级别等大致相近，以免差距太大缺乏共同的语言。

尽量选择一些对问题有实践经验的人以及对智力激励会比较熟悉的人，这对提高会议的效果有利。

如果选拔几个经验丰富的人组成激励会核心小组，然后再根据问题的特点扩充会议成员，这种方式也值得借鉴。

(4) 提前下达会议通知。

提前几天将会议通知下达给与会者，有利于思想上有所准备，并提前酝酿解决问题的设想。

会议通知以书面请柬为好，通知上应写明会议日期、地点，要解决问题及其背景。

最好也写上奖励办法，以增加激励效果。

2. 智力激励会的步骤 (1) 热身活动。

如同体育运动之前要进行准备活动一样，参加智力激励也要有一个准备期，我们称之为“热身活动”。

热身活动的目的在于让参会者从原来紧张的工作环境中解脱出来，尽快进入“角色”，以饱满的创造热情参加会议。

此外，经过热身阶段，可以使与会者的大脑开动起来，摆脱习惯性思维的束缚，使大脑“软化”，由平静进入极度兴奋活跃的思维状态，以尽量减少会议中僵局的时间。

.....

<<创新与创业教育>>

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>