



Managerial Knowledge Sharing: The Role of Individual, Interpersonal, and Organizational Factors

是什么推动了管理人员的知识共享： 个人层面、人际关系层面以及组织层面因素探究

Lin Lu (路琳), Kwok Leung (梁觉) and Pamela Koch

ABSTRACT 摘要

本文在中国大陆就管理人员的知识共享进行了两项实证研究。研究一结果发现个人层面两种因素的作用：个人的自私贪欲心理会阻碍知识共享，而自我功效感则会促进知识共享行为。此外，同事之间的合作与信任可以降低个人贪欲心、提高功效感，从而间接推动知识共享。研究二进一步验证了研究一的主要发现，并提出组织对知识共享的支持提高了信息沟通技术的使用率，从而推动知识共享。研究的结果还表明，较之隐性知识，这种影响对显性知识的影响更为显著。

关键词：知识共享，贪欲心，自我功效感，组织情境

Do I Contribute More When I Trust More? Differential Effects of Cognition- and Affect-Based Trust

我信任，所以我贡献？：认知信任和情感信任的不同效应

Kok-Yee Ng (黄国燕) and Roy Y. J. Chua (蔡泳瑜)

ABSTRACT 摘要

本文在社会两难情境下研究了信任程度和合作行为的关系。作者提出，这一关系依赖于信任的基础（基于认知的信任还是基于情感的信任）以及对平等拥有资源的信念。研究结果支持了作者的假设，即提高情感信任会增进合作行为，而在认知信任提高到一定程度后会导致‘搭便车’倾向，而降低合作行为。本文进一步发现，当个体相信群体中其他成员比他们拥有更多资源时，这种信任的负效应更为突出。所以，本文认为较高的信任并不一定提高合作水平。文章最后讨论了这些发现的理论和实践含意。

关键词：信任，社会两难，团队合作，群体

Stability and Change in Managerial Work Values: A Longitudinal Study of China, Hong Kong, and the U.S.

管理工作价值观的稳定和演变：一项基于中国，
香港及美国的纵向研究

David A. Ralston, James Pounder,
Carlos W. H. Lo (卢永鸿), Yim-Yu Wong (黄艳瑜),
Carolyn P. Egri and Joseph Stauffer

ABSTRACT 摘要

本研究纵向比较了中国、香港、及美国管理价值观在过去12年间(1989-2001)的变化。通过层次集群分析法，作者比较了关于三种价值观演变的不同理论观点——汇流、分流和交错汇流。以在社会文化影响和商业意识形态影响基础上发展出的类型模式为基础，文章发展出了关于价值观演变的理论假设。此外，作者评估了价值观系统内特定价值观对整体系统价值研究结果的贡献。本文发现多元文化交错汇流的观点得到了数据的强烈支持。在美国经历了一段时期的稳定及香港和中国经过重大变动后，香港和中国的价值观变得更为相近，而这两种大中华社会的价值观与美国的价值观则变得更为相异。

关键词：中国，香港，美国，价值系统，长期追踪数据

Determinants of Locations of Foreign Direct Investment in China

影响外商在华投资地区分布的因素

Shaoming Li (李少民) and Seung Ho Park

ABSTRACT 摘要

本文研究了影响外商投资在中国分布的相关因素。作者提出了三类影响外资企业选址的主要因素：群聚效应，基础设施，以及由经济改革引起的制度变迁。通过对最新中国工业普查数据的分析，本文发现群聚经济效应，特别是外资企业与当地企业的集群，对外资企业选址影响最大。较高的外资企业集中率容易吸引更多的外商投资。相反，内资企业群聚对外资的选址有负面影响。较好的基础设施（电力、通讯和交通）和更多的制度变迁（开放政策、私有化和法制发展）亦对外资分布有正面作用。区域经济的规模则对吸引外商投资没有影响。

关键词：外商直接投资，区域分布，集群效应，制度变迁，基础设施

Opportunism in Inter-firm Exchanges in Emerging Markets

新兴市场上企业交换中的机会主义

Yadong Luo (陆亚东)

ABSTRACT 摘要

本文提出了新兴市场中企业间交换的机会主义理论模型。作者将机会主义分类成重型(违反合同规范)和轻型(违反关系规范)。作者认为重型机会主义比轻型机会主义更易观察,度量及弥补;其对双方合作的负面影响虽较轻型机会主义更强但持续时间更短。本文讨论了新兴市场中企业外部和内部不确定因素对交换双方机会主义行为的影响。外部的不确定因素包括市场波动性,法律欠保护性,信息不确定性以及政策易变性。内部的不确定因素反映了交换双方间的紧张关系,包括双方的目标不容性、资源错配、文化差异性以及影响力不对称性。本文进一步讨论了企业在面对这些外部及内部不确定因素时,选择重型或轻型机会主义行为的前提条件。最后,本文提出抑制机会主义行为不仅需要内部经济机制,而且需要内部社会机制。其中,经济手段,如合约机制及结构性机制,对抑制重型机会主义行为会更有效;而社会手段,如关系机制及公平机制,对抑制轻型机会主义行为更有效。