

<<企业知识管理实证分析>>

图书基本信息

书名：<<企业知识管理实证分析>>

13位ISBN编号：9787308058131

10位ISBN编号：7308058131

出版时间：2008-2

出版时间：浙江大学

作者：申恩平

页数：320

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>

<<企业知识管理实证分析>>

内容概要

《企业知识管理实证分析》将统计分析方法引入到企业知识管理研究中，进行了模型开发、假设提出、问卷设计、资料分析与假设检验，初步建立了一个企业知识管理实践的分析框架，从方法上推进企业知识管理理论的进展，对企业知识管理的关联因素以及各层次间的多元相关关系予以剖析。

首先，介绍了企业知识管理的关联因素，例如：知识策略、知识地图与知识缺口等。

针对企业实施知识管理系统与企业所拥有知识管理能力之间的差距，归纳出六种知识管理缺口，并结合宁波澳克斯集团、宁波衫衫等多家公司进行经验研究，发现影响企业知识管理的关键因素。

其次，探讨了技术创新类型与知识管理类型之间的配合对应关系，建立了企业知识生态模型，用以解释知识族群在生态系统内的生态关系。

针对厂商生产基地迁移后，核心厂与协作厂之间的知识(资源)共享关系，通过逻辑推理的方法，得出相应的命题。

最后，运用多元回归与典型相关方法验证了企业集群、知识流通与厂商绩效的关系，通过相关文献探讨，发展出知识管理系统成功的评价模型，以浙江服务产业、金融产业、制造产业中推动知识管理系统知名企业的165位员工为研究对象，运用结构方程模式验证实证资料与理论模型的契合度以及所提出的假说。

本书内容系统性强，研究角度新颖，不仅可供高等院校和科研院所中从事区域经济、企业管理等学科方面的教学和研究人员参考借鉴，而且对企业界从事知识管理工作的管理人员有很大的指导意义。

<<企业知识管理实证分析>>

书籍目录

摘要前言1 导论1.1 知识的内涵1.2 知识策略、知识地图与知识缺口1.3 知识管理特性与知识管理流程1.4 本书的研究目的、主要内容与体系结构2 知识管理的关联因素2.1 知识管理系统2.2 信息管理2.2.1 信息系统成功模型2.2.2 理性行动理论与技术接受模型2.3 动机因素2.4 主观规范2.5 信任3 知识管理缺口模式3.1 知识管理缺口的提出3.2 个案研究：以宁波上市公司为例3.2.1 公司背景3.2.2 负债融资的影响因素3.2.3 最佳资本结构3.2.4 影响公司知识管理缺口的关键因素3.3 本章小结4 知识生态模型与案例分析4.1 导论4.2 知识生态DICE模式4.2.1 知识分布4.2.2 知识互动4.2.3 知识竞争4.2.4 知识演化4.3 知识生态的个案分析4.4 本章小结5 知识共享与生产基地迁移5.1 引论5.1.1 知识共享5.1.2 生产基地迁移现象5.2 与供应商维持依赖关系的条件5.3 重建供应关系的条件5.2.1 双方资源能力与既有供应关系的重建5.2.2 双方的互信基础与既有供应关系的重建5.2.3 双方交互依赖的程度与既有供应关系的重建5.4 双方的定位及其策略目标5.5 重建供应关系造成的负面影响5.6 本章小结6 实证分析（一）：知识管理类型与技术创新类型的配合7 实验分析（二）：企业集群与知识流通8 实验分析（三）：知识管理成功的评价因素参考文献

<<企业知识管理实证分析>>

章节摘录

1 导论 1.1 知识的内涵 1. 知识的定义 提到知识，很多人都会联想到信息与资料，这三者之间的关系常混淆不清。简单地说，资料是未经处理的原始记录；信息是把所得的资料视为题材，有目的地予以整理，依次传达某种信息。知识 是一种通过分析信息来掌握先机的能力，也就是创造价值所需要的直接材料。Wiig (1993) 强调知识在心智模式内的组成要素，认为知识包括一些事实 (truth)、信念 (faith)、认知 (perspective)、观念 (concept)、判断 (judgement)、期望 (expectation)、方法论 (methodology) 与实用知识 (know—how) 等。Beckman (1997) 借助知识的形成及其指导决策与行为的用途，说明知识是人类对资料及信息的一种逻辑推理 (reasoning)，其可以提升人类的工作、决策、解决问题与学习的绩效。Spek与Spijkervet (1997) 则强调知识的筛选、验证、认定过程 (被证实为正确及真实) 与运用，其中知识包括一切人类认为是正确而且真实的洞察力、经验与程序等，可以用来指导人类的思考、行为与沟通。

……

<<企业知识管理实证分析>>

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>