

DOI 编码: 10.3969/j.issn.1672-884x.2013.05.021

# 基于不同人性假设的知识共享研究理论述评

王晓科

(武汉大学信息管理学院)

**摘要:** 在社会科学领域,每门学科得以建立大都需要一种关乎人性的前提假设作为学科的基础。基于此,建立在不同人性假设下的知识共享研究理论也越来越具有“思辨色彩”,日臻完善。试图循由不同人性假设的思想脉络分析知识共享研究基础理论的发展,从中探索未来理论研究的发展方向。

**关键词:** 隐性知识; 知识共享; 人性假设

**中图分类号:** C93 **文献标志码:** A **文章编号:** 1672-884X(2013)05-0775-06

## A Literature Review on Knowledge Sharing under Different Humanity Hypothesis

WANG Xiaoke

(Wuhan University, Wuhan, China)

**Abstract:** With rapid development of science and technology, personal behavior motivation is no longer the pure psychological need. Altruistic motivation and the expansion of the concept of self to the reaction of different target and reward will replace narrow the concept of self. It means that individual psychological motivation will show the structural characteristics and the hierarchy of diversification, people's behavior standard value will also change from maximizing the economic benefit of economic interests to the comprehensive value rationalization. Therefore, it becomes more and more speculative to propose knowledge sharing research theory based on different humanity hypothesis. This paper tries to follow the thought under different humanity hypothesis to research the basis of knowledge sharing theory for exploration of the future trend of the research in this area.

**Key words:** tacit knowledge; knowledge sharing; humanity hypothesis

隐性知识概念的提出者波兰尼凭借其著名的意会认知理论被学界誉为“当代认识论中的哥白尼”。意会认知论作为科学人性化途径的有益探索和尝试,已日益为人们所关注和重视。根据波兰尼的科学哲学思想,科学知识是一种个人知识,科学的整个过程都有人无所不在的参与。波兰尼认为科学实质上是一种人化的科学,是一种“个人知识”,在非言传的“意会认知”层面,科学与人文是相通的,一切知识都离不开个人,离不开意会的估价。由此,研究知识共享问题就必然要关注作为知识共享主体的人,关注不同人性假设下知识共享理论的发展。

### 1 “经济人”假设下的知识共享研究

“经济人”意为理性经济人,也可称“实利人”。西方传统的客观主义知识观认为:知识是

人类“理性”的产物。与之相呼应,“理性经济人”也一直是西方主流经济学中最基础的概念。“理性经济人”强调人是自利的、理性的,人的一切行为都是经过完全理性的算计之后,为了追求自身利益最大化的结果。

交易理论以及在此基础上建立的知识市场理论以“经济人”的视角分析知识共享行为,假定人们希望通过知识共享满足经济需要,把知识共享看作买卖主体在知识市场上的知识交易过程。DAVENPORT 等<sup>[1]</sup>的知识市场理论以“理性经济人”的视角分析个体间的知识共享行为,认为知识市场是知识共享双方为目前或未来利益,基于彼此的互惠性,对知识资源进行交易的体系,其中市场价格机制起着重要的作用。知识共享是一种知识买卖双方愿意进行的交易。知识交易受到市场力量的推动,其运作方

式与较为实质的商品类似。在这种观点下,知识共享的发生是受个体同质化的个体经济理性所驱使,只有在个人预期能获得的报酬大于所付出的成本时,知识共享才会发生。在现实生活中,由于知识市场中可能存在的垄断独占行为以及“搭便车”行为,会极大地挫伤知识共享者的交易积极性,从而降低其知识共享意愿。从这个意义上,“知识市场”的不完善,缺乏透明合理的交易机制和成本补偿机制,可能是造成个体隐性知识共享意愿低落的重要原因。

基于“理性经济人”假设的知识共享的实证研究主要采用可感知的物质奖励来测量。目前,学者们对于建立在“经济人”假设下的知识共享研究持3种不同观点:①经济报酬可以促进和激励个体的知识共享行为<sup>[2]</sup>;②经济报酬对个体的知识共享行为没有影响或影响不显著<sup>[3]</sup>;③预期的经济报酬不能增强个体知识共享的态度,也无法影响知识共享意向,对互惠关系的预期才是核心影响因素<sup>[4]</sup>。该结论质疑了通过经济补偿和奖励来激发员工知识共享行为的组织管理措施,也质疑了经济学派关于知识共享就是知识在知识市场中的交易的观点。

“经济人”假设下的知识共享研究局限性表现在:①过分强调交易费用的作用。对于影响知识共享的许多“软”因素,如人际信任、心理契约等较少涉及。②经济交换视角下强调对知识共享的外在激励,而这种外在激励对知识共享的刺激作用却往往存在“刺激悖论”;并且,交易理论是建立在人性完全“自利”的假说之上的,这样的假设无法解释只是共享中的“利他主义”以及“自愿共享”现象。③因为假定“认知”的同质性,个体理性的算计无法解释知识共享活动中的各种认知问题,比如,即使在行动者目标一致下,对特定问题的学习也会因为认知差异导致争执。知识共享实际上并不等同于知识交易,也就是说,知识共享实际上不仅是一种经济行为,而且是一种社会活动过程。在很多时候,知识共享是作为一种社会过程来研究的。甚至很多时候,其社会属性可能会超越其经济性质。④由于隐性知识的“文化性”,个体所处的不同地域的文化背景对隐性知识共享行为的动机可能会产生不同的影响。⑤由于隐性知识的“无形性”,使得隐性知识资产的交易价值不易确认,在这种情况下,贡献知识常无法使知识工作者获得可清楚计量的利益;同时,对知识工作者而言,共享其专业知识,将造成知识的扩散,丧

失竞争优势,从而使得知识工作者的利益间接受到影响。仅从经济回报来考虑,知识主体通常并不愿意与他人共享知识。

经济交易视角是在“理性经济人”的假设下来探讨知识共享问题,然而波兰尼对于这一假设的批判却是颠覆性的。波兰尼认为经济“嵌入”特定社会关系和社会网络之中。人不仅是其物质财富和个人利益的卫士,而且是其社会角色、社会需求及社会资产的卫士。无论是社会生产还是交换过程,并非单纯的经济利益关系,而必须充分考虑诸多社会因素。在社会发展进程中,在人、自然与社会环境的互动中把握人类经济活动的本质,应当构成研究的起点<sup>[5]</sup>。波兰尼的观点对以后的学者建构整体主义方法论意义上的“社会人”假设提供了坚实的基础。由此可知,知识的共享问题仅仅依据“经济人”假设前提来进行探讨的不现实性。

## 2 “社会人”假设下的知识共享研究

贝尔被称为美国战后最重要的知识分子。由于撰写了《后工业社会的来临》,他和《第三次浪潮》作者托夫勒一起被誉为“对人类社会未来发展具有深刻预见力的未来学家”。根据他的观点:后工业社会的首要目标是处理人际关系。经济活动的基本矛盾直接延伸为人与人之间的知识竞争。当人类社会特别是西方社会经历了启蒙运动以来对理性化的热烈追求之后,随着时代的发展和科学技术的日新月异,人们实践的内容和范围愈来愈向纵深发展。人们越来越清楚地发现,理性并非总是积极有效,感性也不是完全消极被动,单纯地彰显理性而压抑感性,并不符合人类本性和社会发展的真实要求。无论是在科学研究,还是在人文、社会科学活动当中,个体非理性因素的作用日益突显。

“社会人”假设认为:个体不是孤立存在的,而是归属于一定关系群体内的“社会人”。人还同时具有社会、心理方面的需求,人与人之间的关系和组织的归属感比经济报酬更能激励人的行为。人类社会化的行为受复杂的社会关系制约,从而导致人的行为选择并非都是建立在理性思考的基础上。非理性行为,如情绪化行为、冲动性行为等理性行为之外的行为已经是被学者们充分证明为大量存在的现象。与之相呼应的,社会文化学派认为知识是社会建构,“人的知识只能产生于人际交往过程中”。“社会人”假设下的知识共享研究理论主要有社会交换理论、社会网络理论(包括社会资本理论)等。

## 2.1 社会交换理论

社会交换理论是一种关于人类相互作用的理论。这种理论认为,人类的社会行为是“社会经济学”导向的。彼此间的相互交往和社会联合是一种相互的交换过程。基于社会交换理论,未来互惠的期望、高度信任的组织气氛、感知到的高收益以及其他支持性的组织因素,都是知识共享行为的支持性因素。

尽管社会交换理论仍基于经济学的视角来考虑社会行为,但它与经济交换理论却有着本质区别:①经济交换往往根据明文规定的契约合同进行,对双方的义务和履行义务的时间都有明确规定;而社会交换不作任何具体的规定和明文的承诺。②经济交换不会引起个人的责任、感激和信任感,而社会交换则会;社会交换承认并重视非物质报酬,如声望、赞誉、喜爱、享受、安慰、帮助等。③从经济交换中得到的利益是可以准确计算和预测的;而从社会交换中得到的利益则没有明确的价格,没有统一的衡量标准,报酬的价值具有模糊性。④社会交换不要求立即兑现回报,是一种基于互惠性的长期的投资行为,这种投资包括社会地位、知识、专长等。⑤经济交换通常基于对法制的信赖,不涉及个人情感;而社会交换过程中人们的选择更多的要受到社会规范的制约,而最基本的规范就是互惠规范和公平规范。同时,社会交换被赋予了基于个人承诺和关系的非正式交换的特征,交换的目的往往是基于对彼此的信任,因此,会产生人与人之间的义务感、感激和信任之情。可见,社会交换视角下的知识共享研究是一种建立在“社会人”假设前提下的经济社会学探讨,体现了一种经济学的“社会化”趋势,以及在这种趋势下的知识共享理论的探索。

HALL<sup>[6]</sup>分析了社会交换理论对于知识共享研究的适用性,认为以往的学者虽然没有直接将两者之间的联系作为研究的主旨,但多有涉及,而且证实了两者之间存在着关系。LI<sup>[7]</sup>分析了经济交换理论与社会交换理论之间的联系与区别,并从社会交换理论视角研究了虚拟组织成员的知识共享行为,认为相互之间的交流、影响、冲突、信任、承诺、了解等会直接或间接地影响虚拟组织成员的知识共享行为。CHRISTENSEN<sup>[8]</sup>认为,知识共享是一个交换过程,这个过程伴随着互惠知识、金钱或尊重的义务。HSU等<sup>[9]</sup>从人们参与博客这种新的知识共享方式的角度出发,通过对212个博客使用者的调查研究得出结论,声誉、利他主义以及社区

认同等因素对于博客参与者的知识共享意向有明显的影 响。BARTOL等<sup>[10]</sup>从社会交换理论的视角对知识共享问题进行了多方面的分析。

社会交换理论的最大弱点是它依赖于一个很重要的前提,即人类行为是以交换为指导的。事实上,社会交换只是人类行为的一部分。如果一个人愿意接受关于交换在社会关系中重要性的前提,他就会追随社会交换的理论。相反,如果一个人不能接受这个重要前提,要接受社会交换的理论是不可能的。

## 2.2 社会网络理论

如果说社会交换理论体现了一种经济学的“社会化”趋势,那么社会网络理论则基于“社会人”假设,将知识共享活动的社会属性进一步扩大化,使之成为一种社会活动来进行探究。

GRANOVETTER<sup>[11]</sup>指出,经济行为嵌入社会结构,而核心的社会结构就是人们生活中的社会网络,嵌入的网络机制是信任;信任来源于社会网络,嵌入社会网络之中。因此,人们的经济行为也嵌入社会网络的信任结构之中。他认为在社会互动中的动机具有混合性,行动并不是基于纯粹自我利益的。由此,仅靠理性选择不能充分解释经济行为。

社会网络理论之所以能够成为知识共享的理论基础之一,原因有三:①知识的“公共物品”属性导致知识活动,特别是知识共享的“社会困境”的发生;②知识活动总是嵌入于一定的社会关系网络之中;③知识活动的“非正式化”属性。正是因为知识具有这些特殊性,而社会网络理论能够着重从“嵌入”的角度对这些问题做出有力的解释,因而,社会网络能够成为知识共享的重要理论基础。

HANSON<sup>[12]</sup>通过实证研究进一步提出:强联结导致了更多的知识交流,使知识搜寻者能够充分理解并有效获得和使用隐性知识;而弱联结对于显性知识的传递具有优势。同时揭示了知识管理实践中2种不同的策略:编码化策略和个性化策略。这与波兰尼隐性知识理论中的对于概念化活动和身体化活动的论述是基本一致的。PELZ等的研究则表明,社会网络是个体搜寻知识的主要路径和平台<sup>[13]</sup>。NAHAPIET等<sup>[14]</sup>认为,组织的优势来源于组织产生共享知识的能力,社会网络状况会影响到组织知识的产生和共享。

田慧敏等<sup>[15]</sup>研究了弱联结在促进个体隐性知识转移中的作用。殷国鹏等<sup>[16]</sup>通过以中国人民大学经济科学实验室为案例的研究证明,社

会网络分析可以清晰地描绘组织内部知识传播的网络结构,为组织制定隐性知识管理的措施提供定量分析的依据和手段。任志安等<sup>[17]</sup>基于社会网络理论构建了“网络关系与知识共享的关系”模型。通过分析认为,社会网络中节点之间的强关系有利于“嵌入性”知识的共享,而弱关系有利于具有“公共物品”特点知识的共享。张卫国等<sup>[18]</sup>基于社会网络理论提出了组织内部隐性知识共享的模型,探讨了隐性知识共享的影响因素,即网络密度、网络距离、网络中的小团体、网络个体的位置,并运用具体案例对这些影响因素进行定量分析,从而提出了促进组织内部隐性知识共享的策略与方法。

总之,从社会网络视角来看,社会网络密度、联结强度、位置、距离、角色、信任等因素对于个体的隐性知识共享意愿都存在着不同程度的影响。尽管如此,从目前对于社会网络的研究结果来看,许多理论都还处于摸索阶段,在具体实践中,怎样的社会网络关系才最有利于促进个体隐性知识共享意愿的形成还有待于进一步的实证研究的检验和确证。

### 3 “自我实现人”假设下的知识共享研究

马斯洛认为:人类需要的最高层次就是自我实现,每个人都必须成为自己所希望的那种人,“这种自我实现的需要就是人希望越变越为完美的欲望,人要实现他所能实现的一切欲望”。具有这种强烈的自我实现需要的人,就叫“自我实现人”。

学者们将自我实现的概念运用于知识共享研究中,并取得了广泛的共识:自我成就感、自我价值实现是个体知识共享的主要动机之一。WASKO等<sup>[19]</sup>认为,伦理道德、利他主义和自我价值实现等“心理感觉”对基于网络条件下的知识分享行为具有重要的影响。李涛等<sup>[20]</sup>通过对我国知识工作者的调查发现,个体贡献自己知识的主要动机是自我成就感和获得良好声誉。LU等<sup>[21]</sup>分别从个人层面、同事关系层面和组织层面探讨了影响个体知识共享的因素,研究结果表明:员工的自我实现需求可以促进知识共享。庄慧娟<sup>[22]</sup>基于马斯洛的需求层次理论的研究发现,在知识共享方面有积极表现的小组对较高层次的自我实现需求程度更为强烈。

### 4 “复杂人”假设下的知识共享研究

“复杂人”假设认为:人本身是复杂的,在复杂的、不断变换的环境中会表现出不同的人性。

人性中既有唯利是图、追求物质利益的一面,也有精神需要、追求社会责任、实现自身最大价值的一面。二者是个权变的过程:在物质基础很低的情况下,首先追求物质利益;在物质利益大到一定程度时,追求精神利益就成为主旋律。应该将“经济人”理论和“社会人”理论结合起来,根据不同的情况灵活运用。“复杂人”假设下的隐性知识共享研究主要有社会认知理论(包括归因理论)以及心理契约理论等。

#### 4.1 社会认知理论

社会认知理论是由美国心理学家 BANDURA 提出,是当前发展心理学研究的一个重要领域。目前国外也逐渐在知识管理领域引入该理论,用于个体知识共享行为的研究。社会认知理论认为,个体、个体行为以及行为所处的环境之间不断进行着持续的相互作用。该理论最基本的框架是三方互惠决定模型,即强调个人的行为、主体认知和社会环境三者是动态交互决定。其中,主体认知主要由2个部分构成:①自我效能感,即个人对有关自我能力信息的权衡、整合和评估;②结果预期,即个人对这种行为可能带来的结果的判断。自我效能感和结果预期并不存在必然的因果关系,个人可能相信某种行为会导致某种结果,但如果怀疑自己执行此种行为的能力,则其行为将不受结果预期的影响。将社会认知理论运用于知识共享研究,学者们对于个体的关注更多放在了“自我效能”概念上。

自我效能直接影响个体知识共享意愿。对于知识型员工来说,自我效能就是个体对自己从事知识共享能力的一种判断,它直接影响个体的知识共享意图,甚至通过目标设置来间接影响知识共享意图从而影响知识共享。HSU等<sup>[23]</sup>的研究证明了自我效能对个体的知识共享行为有显著预测作用。

有学者将社会认知理论中的归因理论应用到知识共享的研究中,将不同人格特质作为知识共享意愿的影响因素。CONSTANT等<sup>[24]</sup>发现,自利人格对个体的知识共享行为有着消极的影响。ORGAN等<sup>[25]</sup>认为,由于和善性人格特质高的人容易与他人相处或合作,因此对知识分享具有正向帮助。MOORADIAN等<sup>[26]</sup>的研究表明,随和性将会增强个体间的信任水平,从而促进其知识共享行为。MATZLER等<sup>[27]</sup>的实证研究发现:个体稳定的性格特征与知识共享行为有着密切的联系。这些个性特征包括随和性、责任感和开放性。DAVENPORT

等<sup>[28]</sup>认为,有些人生来就具有积极热情的特质,对所拥有的知识具有极大的共享热情。

将社会认知理论运用于知识共享研究也存在一定的局限性:虽然强调了人的认知能力对行为的影响,但对人的内在动机、内心冲突、建构方式等因素没做研究,这表明其理论本身仍然有较大的局限性。

#### 4.2 心理契约理论

心理契约概念由美国著名管理心理学家施恩正式提出。施恩认为,心理契约是存在于员工与企业之间的隐性契约。心理契约虽然不是一种有形的契约,但它却发挥着一种有形契约的影响。通过心理契约,企业与员工间都能明确各自决策的“焦点”,企业能了解并满足每个员工的发展期望;员工为企业的发展全力奉献,因为他们相信企业能实现其期望。美国著名组织行为学家罗素是第一位提出狭义“心理契约”概念的学者,将心理契约理论的重心重新转向个体层面,认为心理契约是个体关于互惠性交换协议中彼此义务的主观体验和个体信念。

研究表明,心理契约的不满足将直接导致个体满意度降低,彼此间信任感和认同感的减少。已有研究发现个体心理契约的改变影响着个体的知识共享意愿。HISLOP<sup>[29]</sup>从理论的角度探讨了当将契约和知识共享联系在一起时,员工选择留下或是放弃的态度直接影响他们对知识共享是否有积极的态度。他同时认为员工愿意进行知识共享的动力是受到组织契约影响的,心理契约中的 GUSET 和 CONWAY 模型可用来联系契约和知识共享的态度和行为。O'NEILL<sup>[30]</sup>从不同的雇佣状态出发,讨论了知识员工的心理契约与知识共享,指出隐含的心理契约会影响知识工作者的知识共享态度。梁启华等<sup>[31]</sup>运用心理契约理论,从空间集聚和知识关联角度分别研究了企业知识型员工之间以及企业主体之间的隐性知识转移和共享机理,建立了知识型员工的 OI-EP/ES 模型,通过实证给出了知识型员工的心理契约结构;引入了粘滞知识的有关理论,建立了基于心理契约的企业隐性知识管理理论框架。何明芮等<sup>[32]</sup>通过结构化问卷对知识密集型企业中的 216 名知识员工进行了实地调查,从实证的角度证实了不同类型的心理契约对员工隐性知识共享意愿具有不同的影响力。分析结果表明,平衡型心理契约对知识员工隐性知识共享意愿具有显著的正相关性,交易型心理契约具有显著的负相关性,关系型心理契约则具有弱负相关性。

以心理契约理论为基础,从知识的特殊属性出发,以人类对知识认知的内部心理过程研究为根基,进一步认识知识共享的微观机理,寻找知识共享的途径,突破知识共享的障碍,将会成为个体知识共享研究未来发展的必由之路。

#### 5 结语

从上述知识共享基础理论的述评中,不难发现学者们研究知识共享问题的思路:由起初经济学领域以知识市场的角度把个体看做“理性经济人”,从而以外在报酬的形式探讨知识共享问题;到社会学领域以个体“社会人”的角度,从社会交换、互惠互利、人际交往等方面开展知识共享问题的研究;再到从个体的自我实现的角度探寻知识共享问题,甚至以个体是具有不同个性特征、不同需求特征、不同心理特征的“复杂人”的角度来研究知识共享问题。可见,国内外对于知识共享的研究已日益关注基础及个体,日益人本化。人是知识管理的核心,是知识管理中最活跃、最主动的因素。野中郁次郎曾指出“知识创造总是从个人开始”。因此,跨越知识的鸿沟,实现有效的知识共享,个体知识共享的动因研究极其重要。正如哈耶克所说:“知识必须被看成与个人和人文因素相关”,这种知识构成了个人的独一无二的优势。关注知识共享的微观层面,关注个体的特性方面,同时,关注不同文化背景下的个体分享意愿影响因素,更加有针对性地开展不同个体的知识共享研究,必将成为知识共享研究未来发展的必由之路。此外,现代认知心理学、脑科学的发展也为研究微观层面的个体知识共享动因提供了新的视角和科学的依据,在今后的研究中,更多跨学科的知识共享研究也必将为更多学者们所关注。

#### 参 考 文 献

- [1] DAVENPORT T H, PRUSAK L. Working Knowledge [M]. Boston MA: Harvard Business School Press, 1998
- [2] HIPPEL V E. Cooperation between Rivals: Informal Know-how Trading [J]. Research Policy, 1987 16 (6): 291~302
- [3] KWOK S H, SHENG G. Attitude towards Knowledge Sharing Behavior [J]. Computer Information Systems, 2005, 46(2): 45~51
- [4] BOCK G W, KIM Y G. Breaking the Myths of Rewards: An Exploratory Study of Attitudes about Knowledge Sharing [J]. Information Resources Man-

- agement Journal, 2002, 15 (2): 14~21
- [5] POLANYI K. The Great Transformation-The Political and Economic Origins of Our Times [M]. New York: Beacon Press, 1944
- [6] HALL H. Social Exchange for Knowledge Exchange [J]. *Managing Knowledge*, 2001(3): 10~11
- [7] LIN T C, CHENG H K, WU S. To Share Knowledge or Not to share; A Social Exchange Theory Perspective of Virtual Team Members' Behavior [C]//Ping-dong; The Second Workshop on Knowledge Economy and Electronic Commerce, 2004: 317~329
- [8] CHRISTENSEN P H. Facilitating Knowledge Sharing: A Conceptual Framework [J]. *SMG Working Paper*, 2005, 10(4): 1~33
- [9] HSU C, LIN J C. Acceptance of Blog Usage: The Roles of Technology Acceptance, Social Influence and Knowledge Sharing Motivation [J]. *Information and Management*, 2008, 45(1): 65~74
- [10] BARTOL K M, LIU W, ZENG X, et al. Social Exchange and Knowledge Sharing among Knowledge Workers: The Moderating Role of Perceived Job Security [J]. *Management and Organization Review*, 2009, 5(2): 223~240
- [11] GRANOVETTER M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness [J]. *American Journal of Sociology*, 1985, 91(3): 481~510
- [12] HENSON M T. The Search-Transfer Problem: The Role of Weak Ties in Sharing Knowledge Across Organization Subunits [J]. *Administrative Science Quarterly*, 1999, 44 (1): 82~111
- [13] 王越. 组织内社会网络的知识传导及成本研究 [J]. *科学管理研究*, 2004, 22(4): 74~77
- [14] NAHAPIET J, GHOSHAL S. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage [J]. *Academy of Management Review*, 1998, 23(2): 242~266
- [15] 田慧敏, 李南, 邓丹. 弱连接在促进隐藏隐性知识转移中的作用 [J]. *科技进步与对策*, 2005, 22(6): 18~20
- [16] 殷国鹏, 莫云生, 陈禹. 利用社会网络分析促进隐性知识管理 [J]. *清华大学学报: 自然科学版*, 2006, 46 (s1): 964~969
- [17] 任志安, 毕玲. 网络关系与知识共享: 社会网络视角分析 [J]. *情报杂志*, 2007(1): 75~78
- [18] 张卫国, 邢青霞, 罗军. 社会网络视角下组织内部隐性知识共享研究 [J]. *科技管理研究*, 2009(12): 290~292
- [19] WASKO M, FARAJ S. It Is What One Does: Why People Participate and Help Others in Electronic Communities of Practice [J]. *Journal of Strategic Information Systems*, 2000, 9(2/3): 155~173
- [20] 李涛, 王兵. 我国知识工作者组织内知识共享问题的研究 [J]. *南开管理评论*, 2003, 6(5): 16~19
- [21] LU L, LEUNG K, KOCH P T. Managerial Knowledge Sharing [J]. *Management & Organization Review*, 2006, 2(1): 15~41
- [22] 庄慧娟. CSCL 中成员知识共享的需要特征与激励策略研究 [J]. *开放教育研究*, 2008(6): 79~84
- [23] HSU M H, JU T L, YEN C H, et al. Knowledge Sharing Behavior in Virtual Communities: The Relationship between Trust Self-efficacy and Outcome Expectation [J]. *International Journal of Human-Computer Studies*, 2007, 65(2): 153~169
- [24] CONSTANT D, KIESLER S, SPROULL L. What's Mine Is Ours, or Is It? A Study of Attitudes about Information Sharing [J]. *Information Systems Research*, 1994, 5(4): 400~421
- [25] ORGAN D W, LINGL A. Personality, Satisfaction and Organizational Citizenship Behavior [J]. *The Journal of Social Psychology*, 1995, 135(3): 339~350
- [26] MOORADIAN T, RENZL B, MATZLER K. Who Trusts? Personality, Trust and Knowledge Sharing [J]. *Management Learning*, 2006, 37(4): 523~540
- [27] MATZLER K, RENZL B, MULLER J, et al. Personality Traits and Knowledge Sharing [J]. *Journal of Economic Psychology*, 2008, 29(3): 301~313
- [28] DAVENPORT T H, DE LONG D W, BEERS M C. Successful Knowledge Management Projects [J]. *Sloan Management Review*, 1998, 39(2): 443~457
- [29] HISLOP D. Linking Human Resource Management and Knowledge Management Via Commitment: A Review and Research Agenda [J]. *Employee Relations*, 2003, 25 (2): 182~202
- [30] O'NEILL B S, ADYA M. Knowledge Sharing and the Psychological Contract: Managing Knowledge Workers Across Different Stages of Employment [J]. *Journal of Management Psychology*, 2007, 22 (4): 411~436
- [31] 梁启华, 余光胜. 基于心理契约的企业默会知识转化与共享管理 [J]. *研究与发展管理*, 2006, 18(1): 77~85
- [32] 何明芮, 李永建. 心理契约类型对隐性知识共享意愿影响的实证研究 [J]. *管理学报*, 2011, 8(1): 56~60

(编辑 杨妍)

作者简介: 王晓科(1976~), 女, 湖北武汉人。武汉大学(武汉市 430073)信息管理学院博士研究生。研究方向为管理科学与工程。E-mail: yoyoxiaoke@163.com