



Independent Thinking: A Path to Outstanding Scholarship

独立思考精神：优秀学者的必备品质

Xiao-Ping Chen (陈晓萍)

摘要

本文讨论独立思考精神对培养优秀学者的重要性。通过分析在中国文化中保持独立思考精神之难度，作者提出培养独立思考精神的四种方法：认识少数人的力量；拥有抗拒压力的勇气；将外在压力转化成内在动力；兼听则明；以及培养对管理研究的激情。

关键词：独立思考，少数人的力量，抗拒压力，兼听则明，保持激情

Which Way through the Open Door? Reflections on the Internationalization of Chinese Firms

如何走出对外开放之门？关于中国企业国际化的思考

Max Boisot and Marshall W. Meyer

摘要

主流的国际理论认为企业在向国外扩张之前需要首先占领国内市场；换言之，大型的寡头企业最有可能进行国际化。然而，对于经济条块分割、企业规模按照全球标准普遍较小的中国而言，情况却截然不同。基于跨地区边界（在中国即省界）营运和跨国家边界营运的相对交易成本，我们建立了一个小企业国际化模型。当跨地区营运的交易成本高于跨国界营运的成本时，企业在发展早期就会进行国际化。在中国，地方保护主义和低效的基础设施增加了企业的经营成本；此外，西方的产权保护、国内公司重组为国外公司在国内经营的好处，降低了中国公司“走出去”的成本。我们用“制度套利”这一术语来描述中国企业利用国际化来追求有利的经营环境的行为。本文认为，众多中国企业的国际化行为可能基于从母国的战略退出，而非对国外市场的战略进入。

关键词：中国企业，国际化，中国经济改革，套利，海外经营

Government-oriented Corporate Public Relation Strategies in Transitional China

中国经济转型时期企业的政府导向公关策略

Yuanqiong He (贺远琼) and Zhilong Tian (田志龙)

摘要

采用内容分析法，本文分别对76家中国企业、以及6家中国知名企业官方网站上的公关活动新闻报道进行了探索性研究，并在此基础上提出了政府导向公关策略的初始和修正模型。根据资源依赖理论，本文提出中国企业在管理企业对政府资源的依赖方式和程度时，使用了六种公关策略，包括参观策略、公益策略、参与策略、公关策略、党建策略和政治宣传策略；中国企业通过四个步骤来实施这些策略，即开展具有经济、社会和政治重要性的公关活动；获得政府的参与和认可；构建符合政府期望的资源、伦理和文化合法性；就企业关注的事项与政府互动，以影响政府政策。最后，我们发现不同所有制企业在使用政府导向公共关系策略、以及公关活动所涉及的政府层次和事项等方面存在差异。

关键词：资源依赖理论，政府导向公关策略，内容分析，制度环境，网站

Abusive Supervision and Contextual Performance: The Mediating Role of Emotional Exhaustion and the Moderating Role of Work Unit Structure

苛责式督导与下属的职外表现：情绪疲惫的中介角色及工作 单位结构的调节作用

**Samuel Aryee, Li-Yun Sun (孙立云),
Zhen Xiong George Chen (陈镇雄), and Yaw A. Debrah**

摘要

本文探讨了主管苛责式督导对下属职外表现的影响的过程，重点研究了情绪疲惫的中介角色及工作单位结构的调节作用。研究数据来自中国东北多家公司的285位下属及其直接主管。结果显示：(1) 情绪疲惫在苛责式督导与下属的职外表现的两个维度（人际促进及工作奉献）关系间起中介作用；(2) 工作单位结构对上述关系起调节作用——当工作单位结构是“机械式”时，上述关系较强；而当工作单位结构是“有机式”时，上述关系较弱。

关键词：苛责式督导，情绪疲惫，工作单位结构，下属的职外表现

Toward a Geocentric Framework of Trust: An Application to Organization Trust

建立跨文化的信任理论框架: 在组织信任中的应用

Peter Ping Li (李平)

摘要

在信任维度和类型分类的基础上, 本文提出两种新的分类方法, 即信任的形式和来源。这四个分类方法构成了一个有关信任, 特别是组织信任的理论整合框架。基于形式分类, 信任由建立的内容和过程两个维度构成。其中, 信任建立的内容强调信任关系的强弱, 信任建立的过程则强调信任关系的成熟程度。基于来源的分类, 信任由是否来自人际关系和信任产生的层级两方面构成。其中, 人际关系维度讨论了信任是否具有人际关系基础, 而信任产生的层级讨论了信任维系在两人之间或是群体之间。以信任建立的手段、领导作用以及信任选择行为为基础, 我们可将信任的四个分类方法进行整合, 形成一个超越东西方文化的理论框架。此框架对于整合交易成本和交易价值这对矛盾体, 解释企业联盟, 具有特殊的理论意义。

关键词: 组织信任, 信任建立, 领导, 交易价值, 跨文化理论框架, 矛盾视角