

<<知识管理>>

图书基本信息

书名：<<知识管理>>

13位ISBN编号：9787302221395

10位ISBN编号：7302221391

出版时间：2010-3

出版时间：清华大学出版社

作者：廖开际

页数：423

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>

## <<知识管理>>

### 内容概要

本书是为满足我国知识管理教学需要而编写的一本教材。

本书的一个突出特点是系统性和完整性。

从知识资本管理、战略管理、知识管理流程、知识管理技术、知识管理的组织行为、知识管理的实施和评价七个视角系统地阐述了知识管理的理论、方法和工具，并介绍了知识管理在客户关系管理、电子政务和项目管理中的应用，形成了一个完整的知识管理教学内容体系。

每章提供了适量的思考题和案例，可满足不同层次的教学需求。

本书的另一个突出特点是理论联系实际，内容具有很强的可操作性，可作为企业、政府机构管理人员以及信息和知识管理部门的技术人员的参考用书。

#### 作者简介

廖开际 博士，华南理工大学副教授，研究方向为知识管理与商业智能，具有多年企业管理和教学经验，发表论文40多篇，出版教材6部。

## 书籍目录

第1章 知识与知识管理总论 1.1 知识管理的发展 1.2 知识的含义与分类 1.3 知识管理的含义 1.4 为什么需要知识管理 1.5 知识管理的目的与目标 本章小结 思考与讨论 案例1 微软公司的知识管理第2章 知识管理理论框架 2.1 知识管理与组织互动的三大理论观点 2.2 知识管理战略的主要研究学派 2.3 知识管理的重要模型 2.4 一个整合型的知识管理框架 本章小结 思考与讨论 案例2 知名企业如何实施知识管理 案例3 夏普、东芝、前川公司如何建造知识创造的场所第3章 组织知识资本管理 3.1 知识的价值观 3.2 知识资产与知识资本 3.3 组织知识资本的构成 3.4 组织智力资本的运营 本章小结 思考与讨论 案例4 Dow公司的智力资产管理 案例5 像IBM一样贩卖知识第4章 知识管理战略 4.1 知识管理战略的理论基础 4.2 知识管理战略的分析 4.3 知识管理战略的制定 4.4 知识管理战略的评价 本章小结 思考与讨论 案例6 AT & T的知识管理战略第5章 组织知识的生产 5.1 组织知识管理流程 5.2 组织内部知识定义 5.3 组织外部知识定义与获取 5.4 组织的知识创造 本章小结 思考与讨论 案例7 埃森哲公司的知识管理第6章 组织知识的加工、存储与访问 6.1 组织知识存储概述 6.2 组织知识存储的方法与工具 6.3 组织知识的选择与过滤 6.4 组织知识的加工与提炼 6.5 显性知识的存储与管理：知识库 6.6 知识的存储与访问策略 6.7 隐性知识的存储与管理 本章小结 思考与讨论 案例8 明基——人走了，把知识留下第7章 组织知识的共享与转移 7.1 组织知识共享概论 7.2 组织知识共享的主要障碍 7.3 组织知识共享的主要方式 7.4 组织知识共享的驱动力 7.5 组织的最佳实践转移 本章小结 思考与讨论 案例9 Wachovia银行的知识共享第8章 知识管理的技术 8.1 知识管理技术概述 8.2 知识管理技术体系 8.3 知识管理系统 8.4 微软知识管理技术架构 本章小结 思考与讨论 案例10 一个咨询企业的知识管理系统解决方案 案例11 某市移动公司的知识管理解决方案第9章 知识管理的组织行为视角 9.1 组织知识管理的行为问题分析 9.2 组织文化与知识管理 9.3 组织的领导与知识管理 9.4 组织的激励系统与知识管理 9.5 组织结构与知识管理 本章小结 思考与讨论 案例12 3M公司的知识创新第10章 组织知识管理的实施 10.1 知识管理实施方法论 10.2 知识管理实施规划 10.3 知识管理系统实施 10.4 组织知识管理实施的关键成功因素 本章小结 思考与讨论 案例13 某电信研究院的知识管理实施第11章 知识管理评估方法 11.1 知识管理评估概述 11.2 组织知识管理的整体性评估方法 11.3 知识管理单项的评估方法 11.4 组织知识资本评估方法 本章小结 思考与讨论 案例14 知识管理成熟度模型的应用第12章 基于知识的客户关系管理 12.1 客户关系管理概述 12.2 客户知识管理的内容 12.3 客户知识管理的流程和体系 12.4 基于知识的CRM实施 本章小结 思考与讨论 案例15 尼康公司应用知识管理系统改进客户服务第13章 知识管理在电子政务中的应用 13.1 电子政务概述 13.2 知识管理与电子政务 13.3 以知识管理的思想设计电子政务系统 本章小结 思考与讨论 案例16 新加坡国际企业署知识管理门户案例 案例17 推进澳大利亚统计局的知识管理第14章 项目管理中的知识管理 14.1 项目及项目管理概述 14.2 项目管理中引入知识管理 14.3 项目各阶段的知识管理 本章小结 思考与讨论 案例18 一位项目经理为IT项目引入知识管理支持参考文献

## 章节摘录

知识产权资本是由知识产权资产转化而来的，是组织智力结构资本之一。

所谓知识产权资本，是指组织集体拥有某些独特的“显性知识”后形成的一种权力资本。

1.知识产权的类型 知识产权 (intellectual property) 是指受到国家法律保护的知识资产，包括专利、版权、商标、商业秘密等，是在科学技术、文化领域从事创造性智力活动的精神财富。知识产权的内容是组织从知识员工的创造性活动中获得的知识资产，是各种显性知识和隐性知识在员工大脑中相互转化的结果。

根据《世界知识产权组织公约》第二条规定，“知识产权”包括下列各项有关权利：（1）文学、艺术和科学作品；（2）表演艺术家的表演以及唱片和广播节目；（3）人类一切活动领域的发明；（4）科学发现；（5）工业品外观设计；（6）商标、服务标记以及商业名称和标志；（7）制止不正当竞争；（8）在工业、科学、文学艺术领域内由于智力创造活动而产生的一切其他权利。

在世界贸易组织与贸易有关的知识产权协议 (TRIPS) 第一部分第一条所规定的知识产权范围中，还包括“未披露过的信息专有权”，这主要是指工商业经营者所拥有的经营秘密和技术秘密等商业秘密。

此外，该协议还把“集成电路布图设计权”列为知识产权的范围。

随着科学技术的迅速发展，知识产权保护对象的范围不断扩大，不断涌现新型的智力成果，如计算机软件，生物工程技术，遗传基因技术，植物新品种等，也是当今世界各国所公认的知识产权的保护对象。

各种知识在员工的大脑中产生后，如果不具有商业价值的属性，不进入商品交换领域，就无所谓法律所授予的“产权”问题。

赋予法律保护的知识产权，其知识实际上是一种商品，可以通过不同的方式（如融入实体商品、制成知识商品或转变成资本）投入市场进行交换活动来获得收益。

知识产权就是通过法律手段保护知识所有者的这种权益。

2.知识产权制度 （1）专利制度 专利 (patent) 是指发明创造者受法律保护的专有经济利益，可分为发明专利、实用新型专利、外观设计专利等。

保护专利的制度就是专利制度，它一方面用法律手段保护发明人应得的经济利益；另一方面也鼓励人们去发明创造，通过专利制度的保护而获得经济利益。

当组织出现了创新的技术知识，就要正式向专利局 / 商标局提交申请。

异议期过后被批准通过的专利，必须在产品上用“专利 × × × 号”来表示，声明该产品受专利保护。

专利申请批准前，则应附有“待批准专利”的字样。

专利保护期一般为 10 ~ 20 年，在有效期内，任何人或组织使用该项专利都必须经过专利所有人同意，并支付报酬。

有效期过后，保护不得延续，专利公开化，使用不受限制。

（2）版权制度 版权 (copyright) 也称为著作权，是指法律保护的某项作品的署名权、修改权、使用权等，包括文化艺术版权和工业版权。

它是某种固定形态出现的，如小说、论文、各种书籍作品、图像、照片、音乐作品、影视作品、计算机软件程序、光盘等。

版权制度就是保护这种知识产权在未经授权的情况下不得使用的方法，世界各国都有相关的版权法。

作者要保护自己的权益，防止侵权，就必须向版权局提交正式的申请。

作品在以固定形式完成的当年，以“版权”字或符号来做出公告，并署上著作权所有者的名字。

如果作品是某种音像制品如录音带、录像带、光盘等，一般应该在作品完成后的当年，用符号来公告作品的版权，并署上著作权所有者的姓名。

（3）商标制度 商标 (trademark) 是指生产者或经营者在自己生产和销售的商品上打上标记，用以区别其他生产者和经营者的商品，它代表着商品的质量和商家的信誉。

商标制度就是为了保护商标所有者的经济利益而制定的法律。

<<知识管理>>

商标按是否在有关部门注册过分为注册商标和非注册商标。

申请注册商标须经有关部门审批，凡符合国家《商标法》的品牌名称、公司名称、营销口号或服务标识等，就可获得商标权。

未申请注册的商标不能获得商标权，不受法律保护。

企业正式向专利局和商标局提出申请，在合理的公布期内，任何人对此表示异议均可提出申诉，如果此阶段中没有人表示异议或者这些持异议者本身不具优先权，则这项权利就得到了法律认可。

企业可以用符号（registered的首写字母R）或者“注册商标”的字样，对产品和服务进行标注。

注册商标的被保护的年限为10年，到期可以续展，续展注册期限也为10年，续展次数不限。

.....

#### 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>