

Explain the causal and interventional Conditions of corporate brand development

Alireza Mazidi¹, Mohammad Reza Bagherzadeh², Asadollah Mehrara*³, Yousof Gholipour-Kanani⁴

Abstract

The purpose of the present study is identifying and explaining the causal and interventional conditions in the corporate brand development. This research is an applied one and in terms of data collection, it is mixed research. With library studies and Delphi interviews with the elite group related to the subject, the causal and interventional conditions of corporate brand development were identified, and by arranging and providing a researcher made questionnaire on a scale of 1 to 10 degrees, the importance of each of the dimensions was determined and the items in the community of experts and university professors in the field of corporate brand ranked and prioritized on the basis of the analysis of variance Friedman, using statistical software «SPSS». According to the indicated results, the dimensions of the causal Conditions include: 1) management and leadership, 2) organizational conditions, 3) human resources, and 4) physical conditions of the organization; and the dimensions of the interventional Conditions include: 1) economic, 2) scientific production, 3) competitive advantage, 4) customer orientation, 5) cultural and social, 6) communication and advertising, 7) political, 8) Universal value, and 9) sport and recreation; In each of these dimensions, the identified items were also prioritized. To conclude, in order to achieve competitive advantage, Islamic Azad University should use the mentioned dimensions in the development of organizational brand.

Keywords: Corporate Brand, Causal Conditions, Interventional Conditions, Physical Conditions of the Organization.

-
1. Ph.D. Student, Public Administration, Department of Human Resource, Ghaemshahr Branch, Islamic Azad University, Ghaemshahr, Iran.
mazidiali@aliabadiu.ac.ir
 2. Assistant Professor, Department of Public Administration, Ghaemshahr Branch, Islamic Azad University, Ghaemshahr, Iran. dr.mr.bagherzadeh@gmail.com
 3. Corresponding author: Assistant Professor, Department of Public Administration, Ghaemshahr Branch, Islamic Azad University, Ghaemshahr, Iran. Mehrara.a@qaemiu.ac.ir
 4. Assistant Professor, Department of Industrial engineering, Ghaemshahr Branch, Islamic Azad University, Ghaemshahr, Iran. gholipourkanani@yahoo.com

فصلنامه مدیریت برنز
دوره ۶ شماره ۲، تابستان ۱۳۹۸

تبیین زمینه‌های علی و مداخله‌ای در توسعه‌ی برنز سازمانی^۱

علیرضا مزیدی^۲، دکتر محمد رضا باقرزاده^۳، دکتر اسدالله مهر آرا^۴*، دکتر یوسف قلی پور کعناعی^۵

چکیده

هدف پژوهش حاضر شناسایی و تبیین زمینه‌های علی و مداخله‌ای در توسعه‌ی برنز سازمانی است. این پژوهش از نظر شیوه جمع‌آوری داده‌ها از نوع آمیخته است. بدین منظور با مطالعات کتابخانه‌ای و مصاحبه‌های دلفی با گروه نخبگان مرتبط با موضوع زمینه‌های علی و مداخله‌ای در توسعه‌ی برنز سازمانی شناختی شد و با تنظیم وارائه پرسشنامه‌ی محقق ساخته در یک مقیاس ۱ تا ۱۰ درجه‌ای جهت تعیین اهمیت هر یک از ابعاد و گوییه‌ها در جامعه‌ای از خبرگان و اساتید دانشگاهی در حوزه‌ی برنز سازمانی ارزش‌دهی شده و اولویت هر کدام از آن‌ها بر اساس آزمون تحلیل واریانس فریدمن با کمک نرم‌افزار آماری «SPSS» محاسبه شد.

نتایج تحقیق نشان داد که به ترتیب ابعاد در زمینه‌های علی: ۱) مدیریت و رهبری، ۲) شرایط سازمانی، ۳) منابع انسانی و ۴) شرایط فیزیکی سازمان؛ و همچنین در زمینه‌های مداخله‌ای: ۱) اقتصادی، ۲) تولیدات علمی، ۳) مزیت رقابتی، ۴) مشتری‌مداری، ۵) فرهنگی و اجتماعی، ۶) ارتباطات و تبلیغات، ۷) سیاسی، ۸) ارزش جهان‌شمولی و ۹) ورزشی و تفریحی؛ در هر کدام از ابعاد مذکور نیز گوییه‌های شناسایی شده نیز اولویت‌بندی شدند. این گونه نتیجه‌گیری می‌شود که دانشگاه آزاد اسلامی جهت دستیابی به مزیت رقابتی بایستی ابعاد مذکور در توسعه برنز سازمانی را بکار گیرد.

واژگان کلیدی: برنز سازمانی، زمینه‌های علی، زمینه‌های مداخله‌ای، شرایط فیزیکی سازمان.

۱. این مقاله برگرفته از رساله دوره دکتری رشته مدیریت دولتی می‌باشد.

۲. شناسه دیجیتال: 10.22051/bmr.2020.31227.1988

۳. دانشجوی دکتری گروه مدیریت دولتی (منابع انسانی)، واحد قائم شهر، دانشگاه آزاد اسلامی، قائم شهر، ایران.
mazidiali@aliabadiu.ac.ir

۴. استادیار استادیار گروه مدیریت دولتی، واحد قائم شهر، دانشگاه آزاد اسلامی، قائم شهر، ایران.
dr.mr.bagherzadeh@gmail.com

۵. نویسنده مسئول: استادیار گروه مدیریت دولتی، واحد قائم شهر، دانشگاه آزاد اسلامی، قائم شهر، ایران.
Mehrara.a@qaemiau.ac.ir

۶. استادیار گروه مهندسی صنایع، واحد قائم شهر، دانشگاه آزاد اسلامی، قائم شهر، ایران.
gholipourkanani@yahoo.com

۱- مقدمه

سازمان‌های آموزشی، نظیر دانشگاه‌ها و مؤسسات آموزش عالی، سازمان‌های خاص آموزش و یادگیری هستند که هدف نهایی آن‌ها تحقق یادگیری و پرورش انسان‌ها و ایجاد رفتارهای نسبتاً پایدار در آن‌ها (مخاطبان) است؛ که اهداف، برنامه‌ها و منابعی که تحقق اهداف را میسر سازد و مدیران و رهبرانی که آن‌ها را هدایت نماید، مشابه هستند (کریمی و سلیمی، ۱۳۹۴). در عین حال سازمان‌ها جهت دستیابی به منابع مالی و مشتری دارای اهداف، ساختار و کارکردهای متفاوتی هستند که باعث تمایز برنده سازمانی آن‌ها می‌شود. تفاوت میان برنده سازمانی سازمان‌های آموزشی را باید در حوزه مسائل نهادی و فنی جستجو کرد. به دلیل ماهیت پویای بازار جهانی امروز، برندها نقش ~~حیاتی~~^{بازی} را در طراحی استراتژی‌های بازاریابی بازی می‌کنند و به طور روزافزون ~~بعنوان~~^{با} یک دارایی ارزشمند و منبع تمایز دیده می‌شوند (Baek ۱ و همکاران، ۲۰۲۰)؛ زیرا برندها هزینه جستجو و ریسک در ک شده را برای مصرف‌کننده کاهش می‌دهند (حقیقی و همکاران، ۱۳۹۷). برنده، ابزاری است برای شناساندن و تفکیک محصولات و یا خدمات یک فروشنده یا گروهی از فروشنندگان از سایرین و ترکیبی از ویژگی‌های ملموس مانند نام، علامت و ... و ویژگی‌های ناملموس مانند هویت و تصویر برنده. پژوهشگران مدیریت در سازمان‌ها با اشاره به فعالیت‌های مد نظر در مسیر ارتقاء نامنامای تجاری (نام برنده) یک واحد تجاری (واحد حقوقی) برنده سازمانی یا شرکتی^۲ را معرفی نمودند (Fernandez Lores^۳ و همکاران، ۲۰۱۶). برنده سازمانی از دیدگاه اصطلاحی بازاریابی، مفهومی همانند برنده محصول می‌باشد و به معنی تصویری است که توسط سازمان ارائه می‌گردد که این تصویر، تصویری مثبت، پرانرژی، بالغ از

1. Baek

2. Corporate Branding

3. Fernandez-Lores

سازمان را ارائه می‌کند (افجه و علیزاده‌فر، ۱۳۹۶)؛ بنابراین سرمایه‌ی اصلی بسیاری از سازمان‌ها، برنده‌آن سازمان است (رحیمنیا و همکاران، ۱۳۹۷). امروزه برنده‌سازمانی به عنوان یک فرآیند شکل‌گیری تصویر و هویت، تقریباً در هر بخشی از جامعه پذیرفته شد (حمیدی‌زاده و همکاران، ۱۳۹۷). از این‌رو مدل برنده‌سازمانی، شامل (چشم‌انداز، فرهنگ‌سازمانی، تصویرسازی ذهنی) برای همه سازمان‌ها و نهادها است (تقوی فرد و همکاران، ۱۳۹۷).

سازمان‌هایی که مدیران شرکت‌ها در آن پویا بوده و دارای چشم‌انداز، فرهنگ و تصویر ذهنی هستند در مقابل سازمان‌هایی قرار دارند که مستقل از این عوامل عمل می‌کنند و یا درکی از فعالیت‌های درونی سازمانی ندارند. با رشد و پیشرفت سازمان‌ها، برنده‌سازی سازمانی تبدیل به یک حرکت راهبردی شده است که نه تنها متعلق یا طراحی شده توسط واحد بازاریابی آن‌ها نیست؛ بلکه این مدیران عامل و ارشد هستند که مدیریت و مالکیت همیت برنده‌سازمان‌های بزرگ را بر عهده دارند (احمد و دود^۱، ۲۰۱۶). برنده‌سازمان تنها به معنی همیت برنده‌برای سازمان‌ها نیست (عبدی و جمالو، ۱۳۹۶). در واقع فلسفه برنده‌سازمانی بیشتر به ایجاد یک تصویر متمایز در ذهن افراد جذب شده و کارمندان موجود می‌پردازد که یک سازمان، بیش از هر چیزی، «یک مکان عالی برای کار» است (تینگچی لیو^۲ و همکاران، ۲۰۱۷). برنده‌سازمانی چارچوبی برای تمرکز روی اولویت‌ها، افزایش بهره‌وری و بهبود استخدام، حفظ و تعهد کارکنان است (ابراهیمی و همکاران، ۱۳۹۷). انتظار آن است که این موارد در محیط درونی سازمان شامل مواردی نظیر توسعه کار راهه شغلی، آزادی و استقلال در کار، مسئولیت اجتماعی، رهبری، کار تیمی، تمرکز بر نتایج باشد (یانگ و لی^۳،

1. Ahmad and Daud

2. TingchiLiu

3. Yang and Li

۲۰۱۱؛ تکالاک ورسیس و سینسیک کوریک^۱، ۲۰۱۸). از طریق برنده سازی سازمانی افراد بیرون از سازمان با این موضوعات آشنا می‌شوند که این سازمان طرفدار چه چیزی هست؟ چه نوع افرادی را استخدام می‌کند؟ نوع سازگاری بین مشاغل و افراد چگونه است؟ و چه نتایجی را به رسمیت شناخته و به آن‌ها پاداش می‌دهد؟ (فرناندز لورس^۲ و همکاران، ۲۰۱۶). از سوی دیگر در دنیای امروز، یکی از ویژگی‌های بارز جوامع بشری پیشرفت و توسعه سریع، پیچیده‌تر شدن مسائل و مضلات فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی جوامع است. ثبات، حفظ و بقاء، پیشرفت و توسعه این جوامع نیز تنها از طریق رفع مضلات با بهترین روش ممکن، میسر است (ابراهیمی و همکاران، ۱۳۹۷). دانشگاه‌ها به عنوان بخش کوچک اما مهم و تأثیرگذار از جامعه بشری، از این قاعده مستثنان نبوده و نیستند، بنابراین برای ادامه حیات، پیشی گرفتن از رقبا در بازار رقابت و توسعه و پیشرفت باید در کوتاه‌ترین زمان نسبت به شناسایی مضلات و مشکلات و مرتفع نمودن آن‌ها اقدام نمایند (رضادوست و همکاران، ۱۳۹۵). از این‌رو در عصر رقابتی و پیچیده کنونی که رشد سریع مؤسسه‌های آموزش عالی و محو شدن مرزبندی‌های جهانی را سبب شده است، شناساندن برنده یک دانشگاه به ذی‌نفعانش اهمیت ویژه‌ای می‌باید (آرین و همکاران، ۱۳۹۷)؛ زیرا نخستین جایی که مخاطبین با برندها مواجهه می‌شوند سازمان‌ها هستند، بنابراین در مرحله اول قبل از ورود به مباحث ارتباطی و یا تبلیغاتی، برندها باید در صدد ایجاد یکپارچگی در اجزاء سازمان خود، یعنی برنده سازمانی باشند. اهمیت و ضرورت برنده در سازمان‌ها، دیگر بر هیچ‌کسی پوشیده نیست، فواید برنده سازی علاوه بر ارزش‌آفرینی سازمانی می‌تواند، موجب اعتدالی فرهنگ یک اجتماع نیز بشود (عبدی و جمالو، ۱۳۹۶).

1. Tkalac Verčić and Sinčić Čorić
2. Fernandez-Lores

از مهم‌ترین خطمنشی‌های کیفیت سازمان در دانشگاه‌ها از قبیل دانشگاه آزاد اسلامی جمهوری اسلامی ایران، توسعه کیفی منابع انسانی و جذب سرمایه‌های انسانی متمایز است. البته برای تحقق این امر به برنده‌سازی سازمانی نیاز است و ازانچاکه برنده‌سازی سازمان، مجموعه عواملی است که باعث می‌شود سازمان مکانی خوب برای کار کردن نشان داده شود، بنابراین بایستی آن عوامل شناسایی و تقویت شوند. با توجه به چالش‌هایی که حال و آینده محیط سازمان‌های ایرانی از قبیل دانشگاه آزاد اسلامی را درگیر خود خواهد کرد، همچون: فقدان راهبرد مناسب کسبوکار، فقدان کار راهه شغلی، عدم شناخت نیازهای کارکنان، مشتریان و ذی‌نفعان سازمان، فقدان رقابت با دانشگاه‌های سراسری و روند کاهش رشد جمعیت می‌توان به ضرورت و اهمیت مطالعه و بررسی بیشتر در خصوص برنده‌سازی سازمانی صحه گذاشت. عملکرد خوب و مزیت رقابتی یک موسسه آموزشی مشخصاً به توانایی مؤسسه برای جلب رضایت مشتریان از طریق ارائه خدمات مناسب بستگی دارد و استفاده از برنده‌یک سازمان می‌تواند به عنوان ابزاری برای ایجاد تمایز به کار رود. با توجه به این‌که برنده‌یکی از بالارزش‌ترین دارایی‌های هر سازمانی محسوب می‌شود و در خصوص برنده‌سازمانی دانشگاه آزاد اسلامی هیچ‌گونه مطالعه‌ای صورت نگرفت، همچنین در سال‌های اخیر ظهور و گسترش دانشگاه‌ها و مؤسسات آموزش عالی غیرانتفاعی در کشور، موجب کاهش تعداد دانشجویان دانشگاه آزاد اسلامی در مقاطع مختلف به‌خصوص کارشناسی و کارشناسی ارشد شده است. از این‌رو پژوهشگر به شناسایی و تبیین متغیرهای پژوهش یعنی ابعاد و گویه‌های زمینه‌های علی و مداخله‌ای در توسعه‌ی برنده‌سازمانی پرداخت که سایر پژوهشگران حوزه مدیریت برنده‌یکتر به آن پرداخته‌اند؛ بنابراین پژوهش حاضر در پی پاسخ‌گویی به این سؤال است: ابعاد و گویه‌های زمینه‌های علی و مداخله‌ای در توسعه‌ی برنده‌سازمانی کدام است؟

۲- مبانی نظری و مروری بر پیشینه‌های پژوهش

۲-۱- برنده سازمانی

برند، نامی است که خریداران را تحت تأثیر قرار می‌دهد و مجموعه‌ای از ادراف و تعلقات ذهنی است که طول زمان در ذهن مشتریان یا توزیع-کنندگان شکل می‌گیرد، یعنی، برنده و ازه، علامت، نماد یا مجموعه‌ای از همه این‌هاست که تولیدات و خدمات یک سازمان را از سازمان‌های دیگر متمایز می‌کند. مقصود از برنده سازمان مفهومی همانند مفاهیم یادشده برای برنده است با این تفاوت که کارکنان بالقوه و بالفعل به عنوان مشتری و کار در سازمان به عنوان محصول سازمان است و اگر محصول کار در سازمان برای مشتری برای مشتری (کارکنان) مناسب و جذاب باشد و به نیازهای او پاسخ دهد، از آن محصول استفاده می‌کند (به منظور کار کردن وارد سازمان می‌گردد) (برغمدی و قلی‌پور، ۱۳۹۴ و ملک، ۲۰۱۸). برنده سازمانی، یک حوزه‌ی چند رشته‌ای است. مفهوم برنده سازمانی برگرفته از بازاریابی است. این مفهوم به سازمان‌ها به عنوان کارفرمای کارکنان موجود و کارکنان جدید کمک می‌کند تا بر چگونگی جایگاه خود در بازار تمرکز کنند (آرین و همکاران، ۱۳۹۷). شاید یکی از بالهمیت‌ترین دلایل توجه به مفهوم برنده سازمان، دستیابی سازمان‌ها به منابع انسانی استراتژیک و دارای استعداد و عملکرد بالا در بازار کار رقابتی باشد که با استراتژی‌های کارمند یابی عادی جلب یک سازمان نمی‌شوند (تقوی فرد و همکاران، ۱۳۹۷). هدف از برنده سازمانی ایجاد یک تصویر طراحی‌شده برای تشویق افراد به منظور کار برای سازمان است، توسعه محیط کار که به ارائه تصویر مثبت منجر می‌شود، یک برنده سازمانی قوی نیز توانایی تأثیرگذاری بر کارکنان فعلی را دارد (افجه و همکاران، ۱۳۹۶). این حوزه جدید به سازمان‌ها اجازه می‌دهد مزیت رقابتی داشته باشند و به منظور جذب استعدادها در بازار کار،

خود را از رقبا متمایز کنند. شاید برای بسیاری از سازمان‌های بین‌المللی این نکته حائز اهمیت باشد که برنده‌سازمانی قادر است فرصت بیشتری را برای سازمان‌ها فراهم کند تا توجه متلاطیان احتمالی را به خود جلب کند، بهخصوص زمانی که آن‌ها نیاز به رقابت قوی‌تر در جذب و انتساب کارکنان بالاستعداد از بازار جهانی را داشتنند. علاوه بر آن، سازمان‌های غیرانتفاعی، مانند دانشگاه‌ها، متوجه اهمیت برنده‌سازمانی شدند (حمیدی‌زاده و همکاران، ۱۳۹۵).

۲-۲- مزایای برنده‌سازمانی

برنده‌سازی کارفرما از نتایج کاربردی اصول بازاریابی در جهت مدیریت منابع انسانی است. بر اساس مفهوم برنده‌سازی، سازمان‌ها با برنده‌سازمانی قوی می‌توانند هزینه جذب کارکنان را کاهش داده و با بهبود روابط خود با کارکنان آن‌ها را بهتر حفظ کنند (نوه ابراهیم و همکاران، ۱۳۹۶). برنده‌سازمان می‌تواند ابزاری برای مدیریت منابع کمیاب با همان مدیریت استعداد باشد و تلاش سازمان برای ترویج در داخل و خارج و ایجاد دیدی واضح و روشن از آنچه باعث تفاوت و مطلوبیت سازمان می‌شود نشان دهد (دهقانی سلطانی و همکاران، ۱۳۹۷). بایک و همکاران (۲۰۲۰) مزایای درون‌سازمانی و برون‌سازمانی متنوعی را برای یک برنده‌سازمانی قدرتمند می‌شمارد که مزایانی درون‌سازمانی شامل: افزایش درگیری و تعهد کارمندان، افزایش بهره‌وری و بازدهی کارمندان، افزایش وابستگی عاطفی کارمندان به سازمان، حفظ کارمندان بالاستعداد و ماهر و افزایش زمان برای ارزیابی کارمندان به جای تمرکز بر استخدام و از مزایای برون‌سازمانی شامل: افزایش کیفیت فرایند استخدام، جذب کارمندان بالاستعداد و نخبه، ایجاد مزیت رقابتی پایدار در بازار کار، کاهش

هزینه‌های استخدام و تبلیغات، افزایش فروش و سودآوری سازمان، افزایش رضایت و وفاداری مشتریان می‌باشد. فیگورسکا و متوسکا^۱ (۲۰۱۳) بیان می‌کنند که برنده کارفرما جهت موفقیت سازمان حیاتی است و مزایایی برای سازمان به همراه دارد که هم کارکنان سازمان وهم متقاضیان بالقوه بهره‌مند می‌گردند. سازمان‌ها به دنبال جذب بهترین افراد و از همه مهم‌تر، مدیریت کردن این افراد برای به کارگیری درست توانایی‌هایشان هستند و با جذب بهترین‌ها و مدیریت آن‌ها می‌تواند از رقبا پیشی بگیرند اما برای جذب بهترین‌ها خود سازمان نیز باید جزء بهترین‌ها باشند، یعنی شهرت داشته و برنده باشد. در ذهن‌ها تداعی کند تا بتواند استعدادها را جذب انتخاب و حفظ کنند (برغمدی و قلی‌پور، ۱۳۹۴). در واقع برنده سازمانی، تصویری از سازمان به عنوان مکانی مناسب برای کار ارائه می‌دهد، چراکه نامهای تجاری قادرند با به وجود آوردن احساس غرور و وفاداری در میان کارکنان، تعهد و پابندی آن‌ها و احساس تعلق بلندمدت‌شان را به سازمان بیشتر می‌کنند (تینگچی لیو و همکاران، ۲۰۱۷). یک برنده قوی باعث ایجاد جذابیت می‌شود و بالاحساس احترام، احساس ارزشمندی، احساس اعتماد به انجام تعهدات توسط سازمان و با افزایش عوامل بهداشتی و انگیزشی، زمینه را برای افزایش رضایت کارکنان فراهم می‌آورد (تقوی‌فرد و همکاران، ۱۳۹۵).

۳-۲- پیشینه پژوهش

حقیقی و همکاران در سال ۱۳۹۷ نشان دادند که فرآیند برنده سازی شرکت حول مقوله محوری خلق معانی متمایز برنده قرار دارد که تحت تأثیر شرایط علی شکل می‌گیرد. این فرآیند با شرایط علی

از جمله تعهد به مشتری، کیفیت ساخت، هویت آفرینی، نمادگرایی تعاملی و بازار گرایی آغاز می‌گردد و موجب شکل‌گیری معانی متمایز برنده‌شرکت می‌شود. این معانی متمایز خلق شده از برنده با استفاده از راهبردها و کنش‌های تصویرسازی، آگاهی‌رسانی، مشارکت تطبیقی، خدمات پس از تحویل و بسط محصول به مشتری انتقال یافته و پیامد آن ایجاد تصویر مطلوب از برنده و بهبود جایگاه رقابتی است. شبکه بین سازمانی شرکت نیز از شرایط مداخله‌گر بر فرآیند برنده‌سازی شرکت و پیش‌نیازهای ساختاری از جمله شرایط زمینه‌ای پیاده‌سازی راهبردهای برنده‌سازی محسوب می‌شود. تقوی فرد و همکاران در سال ۱۳۹۷ در پژوهشی عوامل تأثیرگذار بر ایجاد مدل برنده‌سازی شرکتی در صنعت اپراتوری تلفن همراه را به صورت ترکیبی در دو مرحله کیفی (تبیین مدل مفهومی مدیریت برنده‌شرکتی در شبکه ارزش صنعت اپراتوری موبایل از طریق پارادایم ساخت‌گرایی) و کمی پژوهش (بررسی صحت روابط تبیین شده و برآش مدل) پرداختند و نشان دادند که تصویر، ساختار، استراتژی، فرهنگ، رفتار شرکتی، برنده کارفرما، عوامل محیطی، پیشرانهای کلیدی صنعت، اصول حیاتی کسب‌وکار و ماهیت صنعت اپراتوری، تأثیر معنادار در ایجاد مدل دارند. عابدی و جمالو در سال ۱۳۹۶ با بررسی عوامل مؤثر بر هویت برنده سازمانی و تأثیر آن بر عملکرد برنده و رضایت کارکنان بیمه البرز (مطالعه موردنی: کارکنان استان تهران)، تأثیر مثبت هویت برنده سازمانی بر تعهد سازمانی و همچنین تأثیر مثبت تعهد سازمانی بر عملکرد برنده و رضایت کارکنان بیمه البرز را نتیجه‌گیری نمودند. نوه ابراهیم و همکاران در سال ۱۳۹۶ بیان داشتند که تمامی ابعاد عوامل زمینه‌ساز داخلی برنده‌ینگ سازمان (ارزش‌های روان‌شناسی، انگیزشی و اجتماعی؛ فرهنگ و محیط کاری؛ اقتصادی و توازن در کار و

زندگی)، عامل زمینه‌ساز خارجی برندينج سازمان (قدرت برنده سازمان) و همچنین سازه‌های شناسایی شده در رابطه با پیامدهای داخلی (رفتار شهروندی سازمانی، نگهداشت کارکنان با استعداد، تعهد، رضایت شغلی، انگیزش و عملکرد کارکنان) و خارجی برندينج سازمان (عملکرد سازمان، جذب کارکنان با استعداد، ارزش ویژه برنده سازمان، رضایت مردم و مشتریان سازمان) دارای ارتباط معناداری هستند. حمیدیزاده و همکاران در سال ۱۳۹۵ پیشایندهای ارزش ویژه برنده شرکتی، در صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات ایران را با استفاده از نظریه داده بنیاد موربدبررسی قرار دادند و نشان دادند که شرایط زمینه‌ای اثرگذار بر ارزش ویژه برنده شرکتی این حوزه، دربرگیرنده یک بُعد محیطی بازار و چهار بُعد کلان شامل: شرایط سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و تکنولوژیک است. علاوه بر این، شرایط مداخله گر اثرگذار بر ارزش ویژه برنده شرکتی این حوزه، دربرگیرندهای دو بُعد مشتری شرکتی شامل: پروفایل مشتری و معیارهای ارزیابی خرید شرکتی؛ و سه بُعد شرکتی شامل: نگرش مدیریت، پروفایل خرید شرکتی و نگرش واحد فروش سازمانی است. بایک و همکاران در سال ۲۰۲۰ نشان دادند که جهانی بودن برنده گلف در ارزش ادراک شده ذهنی اثر مثبت می‌گذارد. ارزش ادراک شده با وفاداری مشتری رابطه معنی‌داری دارد و ارزش ادراک شده در رابطه بین جهانی بودن برنده گلف و وفاداری مشتری به عنوان متغیری میانجی‌گر نقش دارد. احمد و دود در سال ۲۰۱۶ به این نتیجه دست یافتند که برنده تجاری کارفرمایان نقش مهمی در جذب افراد و در نهایت بهبود عملکرد سازمان دارد. فیگورسکا و متوسکا در سال ۲۰۱۳ اظهار داشتند که سازمان‌ها هر روز بیشتر و بیشتر متوجه این موضوع می‌شوند که موفقیت آینده آن‌ها چقدر بستگی به توانایی آن‌ها در جذب،

استخدام و حفظ کارکنان با شرایط مطلوب دارد که این موضوع بستگی به وجود کارفرمای توانا دارد که بتواند به طور مؤثر تصویری از مکان مناسب برای کار کردن از سازمان ایجاد نماید؛ اما جهت رسید به این اهداف سازمان‌ها باید با برنده‌سازی کارفرما به عنوان بخش مرکزی استراتژی مدیریت منابع انسانی و به عنوان مهم‌ترین بخش از استراتژی تجارت عمومی برخورد نمایند. با توجه به پژوهش‌هایی پیشینی، مشاهده می‌شود که در خصوص عوامل مؤثر بر برنده‌سازمانی در دانشگاه آزاد اسلامی اطلاعات اندکی وجود دارد، لذا پژوهش حاضر در پی پاسخ‌گویی به این سوالات ذیل است:

- ابعاد و گوییه‌های زمینه‌های علی در توسعه‌ی برنده‌سازمانی کدام‌اند؟
- ابعاد و گوییه‌های زمینه‌های مداخله‌ای در توسعه‌ی برنده‌سازمانی کدام‌اند؟

۳- روش‌شناسی پژوهش

پژوهش حاضر از منظر هدف کاربردی و توسعه‌ای می‌باشد و از منظر شیوه جمع‌آوری داده‌ها از نوع آمیخته می‌باشد که از طرح تحقیق آمیخته به هم تنیده در این پژوهش استفاده گردید. در این نوع طرح آمیخته، به هر دو مجموعه داده‌های کمی و کیفی وزن (اهمیت) مساوی داده می‌شود. لذا در ابتدا با استفاده از روش کیفی مطالعات کتابخانه‌ای جهت شناسایی وضعیت موجود برنده‌سازمانی دانشگاه آزاد اسلامی از نتایج پژوهش‌های داخلی و خارجی مشابه و مصاحبه‌های دلفی با گروه نخبگان شامل (رؤسا و معاونین دانشگاه آزاد اسلامی کشور و اساتید منتخب مدیریت دولتی دانشگاه‌های کشور) ابعاد و گوییه‌های زمینه‌های علی و مداخله‌ای در توسعه‌ی برنده‌سازمانی

دانشگاه آزاد اسلامی شناسایی گردید، سپس در بخش کمی با تنظیم و ارائه پرسشنامه مبتنی بر یک مقیاس ۱ تا ۱۰ درجه‌ای جهت تعیین اهمیت هر یک از ابعاد و گویه‌های موضوع مورد مطالعه، اهمیت هر یک از آن‌ها در جامعه موردنظر مورد ارزش‌دهی شده و اولویت هر کدام از ابعاد و گویه‌ها بر اساس آزمون تحلیل واریانس فریدمن با کمک نرمافزار آماری «SPSS» محاسبه شد.

با توجه به ماهیت آمیخته پژوهش، جامعه آماری، در دو گروه مختلف تعیین می‌گردد. این دو گروه شامل بخش کیفی (تا رسیدن به اشباع نظری از طریق مصاحبه‌های دلفی نیمه ساختاریافته) و بخش کمی (پرسشنامه) می‌باشد. در بخش کیفی این مطالعه، جامعه آماری مشتمل بر ۸ تن از خبرگان استادی منتخب مدیریت دولتی دانشگاه‌های کشور که دارای درجه علمی دانشیاری بودند به روش نمونه‌گیری غیر تصادفی و نظری یا قضاوتی^۱ بود؛ زیرا انتخاب این افراد بر اساس داوری و قضاوت گروه پژوهشی صورت گرفت و نمونه‌هایی انتخاب شدند که به نظر گروه پژوهش برای ارائه اطلاعات موردنیاز در بهترین موقعیت قرار داشتند. به این شکل هرگاه بخشی از یک جامعه آماری بر اساس داوری و قضاوت افراد خاص یا خود پژوهشگر برای بررسی انتخاب شوند، چنین نمونه‌گیری، نمونه‌گیری نظری یا قضاوتی نامیده می‌شود. این روش، بیشتر زمانی استفاده می‌شود که نیاز به نمونه‌های خبره باشد. لذا در این پژوهش از این روش بهره گرفته شد.

در بخش، کمی، جامعه آماری مشتمل بر رؤسا و معاونین دانشگاه آزاد اسلامی در واحدهای دانشگاهی کشور بودند که با نمونه‌گیری تصادفی ۳۰۰ پرسشنامه در بین جامعه آماری در بخش کمی، توزیع شد که با

1. Theoretical sampling or Judgmental sampling

توجه به تعداد پرسشنامه‌های تکمیل شده و قابل استفاده، تعداد نمونه آماری پژوهش در پژوهش حاضر به ۲۵۴ نفر رسید. تجزیه و تحلیل داده‌ها به کمک نرم افزارهای smart و pls^۳ و spss^۴ انجام گردید. ابزار پژوهش در بخش کیفی استفاده از پرسش‌های نیمه ساختاریافته بر اساس دستورالعمل کدگذاری محقق ساخته و در بخش کمی: استفاده از پرسشنامه محقق ساخته برگرفته شده از یافته‌های بخش کیفی پس از تأیید روایی (راستی) آن توسط ۸ تن از اساتید و خبرگان مدیریت دولتی متخصص در برنده بودند. با توجه به اینکه پرسشنامه محقق ساخته بود از روایی سازه واگرا و همگرا^۱ یعنی تحلیل عاملی اکتشافی و تحلیل عاملی تأییدی^۲ برای تأیید آن استفاده شد. در ادامه جهت تعیین پایایی آزمون از روش ضریب آلفای کرونباخ استفاده گردید. ضریب آلفای کرونباخ هم برای ابعاد کل پرسشنامه و هم برای تک‌تک سازه‌های پژوهش (۱۳ بعد) بالاتر از ۰/۷۴ به دست آمد. تحلیل داده‌های کیفی حاصل از مصاحبه‌ها با رویکرد کدگذاری باز و محوری انجام یافت. همچنین برای تحلیل داده‌های جمعیت شناختی حاصل از پرسشنامه در این مطالعه، از فراوانی‌ها و شاخص‌های گرایش به مرکز و پراکندگی استفاده شد. جهت اولویت‌بندی متغیرها در هر یک از سازه‌های تحقیق، تحلیل واریانس فریدمن^۳ با توجه به مقیاس رتبه‌ای (۱-۱۰) داده‌های پرسشنامه به کار گرفته شده و درنهایت برای بررسی روابط مدل تحقیق، از روش ضریب همبستگی تاوی-بی‌کندال^۴ با رتبه‌ای بودن توزیع داده‌های پژوهش استفاده شده است. کدگذاری باز و محوری

1. Divergent & Convergent Structural Validity

2. Exploratory Factor Analysis and Confirmatory factor analysis

3. Friedman

4. (Kendall's tau-b) Correlation Coefficient

داده‌های حاصل از مصاحبه‌ها (بخش کیفی) با استفاده از دو کدگذار مجرب دانشجوی دوره‌ی دکتری مدیریت دولتی انجام شد که ضریب توافق بین کدگذاران به وسیله‌ی فرمول پی‌اسکات^۱ (۹۶) درصد محاسبه شد. با توجه به این‌که ضریب توافق بین کدگذاران بالاتر از ۷۰ درصد بود، پس هریک از کدگذاران می‌توانند تمام نمونه‌های پژوهش (مصاحبه‌ها) را کدگذاری نمایند. برای تحلیل داده‌های جمعیت شناختی و اولویت‌بندی امتیازات هر یک از متغیرهای تحقیق و تحلیل آمار توصیفی و همچنین روابط همبستگی از نرم‌افزار آماری (SPSS) استفاده شد.

۴- یافته‌های پژوهش

ابتدا داده‌های کیفی حاصل از مصاحبه‌های پژوهشگر کدگذاری گردیده و پس از آن توسط ۱۰ عضو متشکل از ۸ تن از اساتید دانشگاهی مدیریت دولتی به‌اتفاق پژوهشگر و همکار پژوهشگر در کدگذاری موردنرسی قرار گرفت. ارزیابی‌های مربوط به توزیع متغیرها از نظر نرمال یا غیر نرمال بودن انجام یافت و با توجه به نرمال بودن داده‌های هر ۱۳ بعد پس از آن رویکرد تحلیل مناسب، یعنی آزمون آماری پارامتری نظیر ضریب همبستگی تاوی-بی‌کندال برای آن‌ها انتخاب گردید. همچنین از آزمون تحلیل واریانس فریدمن با توجه به رتبه‌ای بودن داده‌ها برای اولویت‌بندی متغیرها یعنی ابعاد (کدهای محوری) و گویه‌ها (کدهای باز) استفاده شد. ابعاد و گویه‌های مرتبط با موضوع پژوهش حاصل از داده‌های کلامی و صوتی نتایج مصاحبه‌های نیمه ساختاریافته با متغیر شناسایی شده یا مؤلفه‌های متناظر در مطالعات کتابخانه‌ای پژوهشگر تطبیق داده شد؛ یعنی اگر

متغیری در ادبیات پیشین موجود نبود به عنوان متغیر جدید حاصل از مصاحبه شناسایی شد و در پایان خلاصه نتایج کدگذاری باز داده‌ها برای ۸ عضو دانشگاهی صاحب‌نظر مذکور فرستاده شد و پس از اجماع نظری آن‌ها در سه دور مصاحبه، کدهای پراکنده و باز در قالب گروه‌های مشخص و سازمان یافته در دور چهارم طبقه‌بندی شد و در دور پنجم مصاحبه مورد تأیید و اجماع گروهی قرار گرفت که در جدول شماره ۲ کدگذاری محوری و اولویت‌بندی برای داده‌های مقدماتی (کدهای باز) مرتبط با موضوع پژوهش با ذکر فراوانی و اولویت هر کدام نمایش داده شده است. اولویت‌بندی ابعاد و گویه‌ها بر اساس نظر آزمودنی‌ها بررسی شد. جهت تعیین اولویت نسبی آن‌ها، آزمون فریدمن به دلیل داده‌های رتبه‌ای (۱۰-۱) به کار گرفته شد. از سوی دیگر، جهت ایجاد تجانس در بین گویه‌ها، اولویت‌بندی آنان بر اساس نتایج کدگذاری محوری و در ابعاد متجانس انجام شد. قبل از اولویت‌بندی گویه‌های بعد و اولویت‌بندی ابعاد نسبت به یکدیگر، از آزمون فریدمن استفاده شد. انجام این آزمون به فهم تفاوت و یا تشابه اولویت‌های ابعاد نسبت به هم‌دیگر و یا اولویت گویه‌های هر بعد نسبت به یکدیگر کمک می‌کند.

جدول ۱. نتایج آزمون فریدمن برای بررسی تفاوت در اولویت‌های ابعاد

ردیف	ردیفه زمینه	مجموع ابعاد	کد محوری (اعداد)	پایگاه داده	نمودار نمونه	نحوه تحلیل	معنی داری سطح	ردیفه آزادی	ردیفه تئیید
۱	زمینه‌های علی	۲۵۴	شرایط سازمانی	شاپرک	۳۹۷/۰۶۹	۳۶۸/۴۴۹	۴۹۳/۰۲۵	۲۸۸/۳۷۳	۰/۰۰۰۱
۲									
۳									
۴									
۵									
۶									
۷									
۸									
۹									
۱۰									
۱۱									
۱۲									
۱۳									
۱۴		مجموع ابعاد				۱۲۸۸/۶۹۶			

جدول ۲. نتایج کدگذاری و اولویت‌بندی گویه‌ها (کدهای محوری)
هر بعد و اولویت‌بندی ابعاد (کدهای محوری) نسبت به هم

ردیف	زینه	منابع	کد محوری	دسته بندی میانگین بین ابعاد	اولویت بندی گویه های بعد	کد باز (گویه ها)	فرمایی	تاریخ
۱۷					۵	پهلو شرایط معیشتی کارکنان با حقوق و مزایای مناسب، بیمه و پرداخت به موقع اضافه کاری ها	۶/۶۴	۱۰
۱۸					۱۳	تطیلات مناسب	۴/۸۵	۵
۱۹					۶	توجه عدالت محور به منابع انسانی سازمان	۶/۱۵	۷
۲۰					۳	مشارکت کارکنان در تصمیم‌گیری ها	۷/۳۶	۴
۲۱					۴	میزان صمیمیت کارکنان و روحیه همکاری بین کارکنان	۶/۷۷	۸
۲۲					۱	تلذیش مداوم کارکنان جهت پهلو شدن کارایی و اثربخشی در دانشگاه	۷/۶۸	۹
۲۳					۲	میزان عملکرد رهبران سازمان	۷/۶۳	۷
۲۴					۷	تناسب فعالیت شغلی با حقوق و مزایا و مناسب بودن حقوق و مزایا نسبت به سایر کارکنان و سازمان ها	۵/۸۲	۱۰
۲۵					۸	تناسب شغل با توانایی کارکنان	۵/۶۸	۷
۲۶					۹	توسعه مسیر شغلی و پاداش شغلی، میزان پیشرفت شغلی و حرفه ای	۵/۵۱	۸
۲۷					۱۰	میزان وجdan کاری و رعایت ادب اجتماعی و اخلاقی کارکنان سازمان	۵/۳۰	۴
۲۸					۱۲	میزان هوش هیجانی کارکنان	۴/۹۸	۵
۲۹					۱۱	استفاده از عوامل تشويقی و اموزشی برای ایجاد انگیزه کارکنان	۵/۰۸	۹
۳۰					۲	میزان تقویض اختیار مدیر در سازمان و هماهنگی در اجرای پروژه های سازمانی	۷/۹۴	۹
۳۱					۱۳	دسترسی تامی کارکنان به اطلاعات	۵/۰۶	۵
۳۲					۱	داشتن خطمشی و استراتژی در عملکرد و سیاست گذاری رهبران سازمان (در سطوح ستادی و صفتی)	۸/۱۴	۱۰
۳۳					۳	اهداف سازمانی یکپارچه با اهداف فردی کارکنان و دانشجویان	۷/۷۱	۷
۳۴					۱۱	میزان تعارض در سازمان و رسیدن اسان به اجماع نظری	۵/۸۸	۸

ردیف	زمینه	تعداد	کد محوری	تبیین بندی گویه‌های بعد	کد باز (گویه‌ها)	تبیین بندی گویه‌های بعد	فرافری
۳۵					اصول تفکر سیستمی و واقع‌بینی در اهداف سازمانی با اصلاح نظام فکری و بهبود قدرت تکاملی	۴	۷/۳۴
۳۶					وجود همدلی و اعتماد بین مدیر و کارکنان در عمل	۵	۷/۱۴
۳۷					میزان پهنه‌گیری مدیر از منابع قدرت (مالی، شخصی یا کاریزمه، تخصص و اطلاعات)	۶	۶/۹۲
۳۸					مدیریت ارتباط با مشتری و مدیریت منابع انسانی برنز محور	۷	۶/۵۱
۳۹					میزان تعهد در ارائه خدمات آموزشی و اداری به مشتریان (دانشجویان)،	۸	۶/۳۴
۴۰					شناخت سازمان از درون و برنامه‌ریزی نیازهای تغییر و آگاهسازی لایه‌های مختلف سازمانی از نیاز به تغییر	۹	۶/۰۸
۴۱					حمایت مدیر از ارزش افزینی و کارآفرینی در سازمان	۱۰	۵/۹۵
۴۲					تشکیل کمیته‌های تخصصی نظارت و ارزیابی برنز دانشگاه در سازمان،	۱۲	۵/۵۲
۴۳					مناسب بودن میزان نور محیط کار و آموزش	۸	۵/۰۳
۴۴					مناسب بودن دوراسیون و تجهیزات اداری در محیط کار و آموزش	۱	۷/۴۵
۴۵					سرمایش و گرمایش مناسب محیطی	۲	۷/۰۰
۴۶					محیط پهداشتی و اینمن	۳	۶/۸۸
۴۷					وجود امکانات کار از راه دور	۴	۶/۷۶
۴۸					امکانات مربوط به فناوری در دانشگاه	۵	۵/۵۸
۴۹					جنایت فیزیکی، ارالستگی ظاهری سازمان و کارکنان آن	۶	۵/۵۶
۵۰					محیط سازمانی همگن	۷	۵/۳۴
			۴	۶/۴۴	فرافری	۷/۸۹	

ردیف	زینه	اولویت بندی اعاد	کد محوری	اولویت بندی گویه های بین ابعاد	کد باز (گویه ها)	فرمایی	(تبهی میانگین گویه های بعد)
۵۱				۱	توجه به نیازهای مشتریان (دانشجویان) در دانشگاه	۱۰	۸/۸۵
۵۲				۶	ایجاد زنجیره ارتباطی با مشتریان از دیستان تا دانشگاه	۸	۶/۶۸
۵۳				۲	حفظ شئونات اسلامی و اخلاقی در دانشگاه	۷	۸/۷۰
۵۴				۴	تکریم مشتری و ارزیسنجی	۶	۸/۵۶
۵۵				۵	ارتباط آنلاین و همیشگی با مشتریان (دانشجویان)	۵	۸/۲۴
۵۶				۳	راعیت استانداردهای جهانی در ارتباط با رانه خدمات به جامعه مخاطب بخصوص دانشجویان	۴	۸/۶۲
۵۷				۱	فعالیت‌های کاری متنوع و جذاب بودن آن‌ها	۶	۹/۲۲
۵۸				۲	میزان کارآفرینی و ارزش‌آفرینی اجتماعی و ارتباط با صنعت در دانشگاه	۸	۹/۰۳
۵۹				۳	کسب فرصت‌های مطالعاتی سازمان‌های دیگر در کشور	۹	۸/۸۲
۶۰				۱۰	میزان جذب و پرسیمه دانشجویان طراز اول کشور	۹	۵/۹۴
۶۱				۴	تشویق نوآوری و ریسک‌پذیری در پژوهش‌های پژوهش	۱۰	۸/۷۶
۶۲				۵	میزان رقابت‌پذیری با سازمان‌های مشابه در داخل و خارج کشور	۷	۸/۴۳
۶۳				۶	حفظ استراتژی‌های رفاقتی در پژوهش ارزش ویژه برنز	۶	۷/۳۶
۶۴				۹	دارای مدیریت زنجیره تأمین	۵	۶/۶۸
۶۵				۷	دارای نماد و سمبول منحصر به فرد	۹	۷/۳۰
۶۶				۸	میزان شبکه‌سازی بین سازمانی	۴	۷/۱۶
۶۷				۱	تعداد اتحمن‌های فرهنگی و هنری مخصوص دانشجویان در دانشگاه	۹	۸/۷۲
۶۸				۲	تعداد سمن‌ها (سازمان‌های مردم‌نهاد) در بین کارکنان و دانشجویان دانشگاه	۸	۸/۶۰
		۵	۹. چشم‌انداز (قابلی)	۷/۰۲	۷/۰۲	۷/۰۲	
		۳		۷/۵۵			
							زینه‌های مداخله‌ای: شرایط وسیع و عامی است که به عنوان تسهیل‌کننده یا محدود‌کننده راهبردها عمل می‌کند)

ردیف	زمینه	اولویت‌بندی ابعاد	کد محوری	دبیعه	اولویت‌بندی گویه‌های بعد	دبیعه	اولویت‌بندی میانگین بین ابعاد	دبیعه	فرآنی
۶۹									
۶	۷/۴۹	میزان احترام به ارزش‌ها و باورهای بنیادی و شرعی و میزان احترام به قوانین و اعتماد اجتماعی در سازمان	۳	اولویت‌بندی گویه‌های بعد	دبیعه	اولویت‌بندی میانگین بین ابعاد	دبیعه	اولویت‌بندی گویه‌های بعد	(تبهی میانگین گویه‌های بعد)
۷۰	۷/۱۲	میزان مسئولیت‌پذیری اجتماعی مدیران، کارکنان و دانشجویان دانشگاه	۴						
۷۱	۶/۱۷	تعداد سازمان‌های غیرانتفاعی در دانشگاه	۶						
۷۲	۶/۳۵	میزان عجین شدن مشتری (دانشجویان)، برند دانشگاه با توجه به ذهن و ادراک مشتریان (دانشجویان)	۵						
۷۳	۵/۹۴	استفاده از موضوعات اجتماعی مناسب برای جلب حمایت از نام تجاری یا برنده	۷						
۷۴	۹/۷۸	راههای درآمدی متنوع در سازمان	۱						
۷۵	۹/۷۲	منابع و تأسیسات ملموس و غیرملموس و قابلیت‌های سازمان	۲						
۷۶	۶/۵۴	تعداد شعبه‌ها در داخل و خارج کشور	۹						
۷۷	۹/۳۶	میزان پذیرش مشتری از راههای گوتاگون (دانشجو و دانش آموز)	۳						
۷۸	۹/۲۸	اقتصاد در حال رشد و توسعه در شرایط رونق پارکود اقتصادی	۴						
۷۹	۸/۱۸	دارای پلان بی و سی در شرایط عدم قطعیت در تقاضا	۵						
۸۰	۷/۹۴	عدم واستگی به اقتصاد دولتی یا بهره‌گیری از ساختار غیردولتی و غیرانتفاعی	۶						
۸۱	۷/۸۲	میزان جذب منابع و امکانات (مالی و انسانی) برونو سازمانی	۷						
۸۲	۶/۸۰	جایگاه‌لی م洪م و منحصر به فرد در بازار آموزش و پرورش	۸						
۸۳	۵/۵۵	میزان قدرت سازمان در پیشمرد امور خود در کشور	۴						

ردیف	زمینه	اولویت‌بندی ابعاد	کد محوری	ردیفی میانگین بین ابعاد	اولویت‌بندی گویه‌های بود	کد باز (گویه‌ها)	فرآیند
۸۴		۷		۶/۸۸	۱	میزان حضور رجال سیاسی در رأس سازمان	(تبهی میانگین گویه‌های بود)
۸۵					۲	میزان اثربداری سازمان از دولت و تغییر در نظام حاکمیتی	
۸۶					۳	میزان ثبات سیاسی و اقتصادی و حمایت‌های قانونی دولت	
۸۷					۵	تعداد تیم‌های ورزشی معتبر در لیگ‌های ورزشی کشور	
۸۸					۱	تعداد آتمون‌های ورزشی حرفای و غیرحرفای فعال در سازمان	
۸۹					۴	تعداد کرسی‌های مدیریتی در ورزش کشور و جهان	
۹۰		۹	ورزشی و تفریحی	۶/۷۶	۲	تعداد اماکن ورزشی رو باز و سرپوشیده جهت ارائه خدمات ورزشی در کشور	
۹۱					۳	تعداد اماکن رفاهی و ارائه خدمات در سطح کشور	
۹۲					۱	دارای شبکه‌های متعدد ارتباطی با فلوری‌های ارتباطاتی جدید با جامعه	
۹۳					۲	میزان پویایی مفید و سازنده سازمان در جامعه	
۹۴					۳	میزان خوشنامی سازمان در کشور با عملکرد رسانه‌ای در کشور	
۹۵					۴	اهمیت نظرات مشتری (دانشجویان) در روند امور	
۹۶					۱۰	میزان محبوبیت سازمان در کاربران شبکه‌های اجتماعی مجازی	
۹۷					۵	میزان آوازه برنده سازمان	
۹۸		۶	ارتباطات و تبلیغات	۶/۹۴	۶	دارای ظرفیت گسترده مبتنی بر ف آوری‌های مجازی در دانشگاه	
۹۹					۷	ایجاد هویت معتبر برای برنده دانشگاه	
۱۰۰					۸	اصلاح تصویر منفی از برنده دانشگاه	
۱۰۱					۹	میزان تبلیغات منظم و مدون برنده دانشگاه در جامعه	

نتایج جدول ۲، اولویت‌بندی گویه‌ها نسبت به یکدیگر در هر بعد و اولویت‌بندی ابعاد نسبت به همدیگر را نشان می‌دهد.

درک وجود ارتباط بین گویه‌ها ازاین جهت اهمیت دارد که پژوهشگر می‌تواند آثار تغییرات در یک حوزه یا بعد از گویه‌ها را بر حوزه مورد فعالیت سازمان (دانشگاه) و یا حوزه‌هایی که قصد انجام فعالیت در آن حوزه را دارد بررسی نماید. جهت دستیابی به چنین شخاص‌هایی از بررسی رابطه همبستگی بین ابعاد گویه‌ها استفاده شد. با توجه به رتبه‌ای بودن توزیع داده‌های ابعاد در جدول شماره ۳، نتایج آزمون ضریب همبستگی تاوی-

بی کندال جهت ارزیابی این ارتباطات در جدول شماره ۳، ارائه گردید.
ضریب همبستگی رتبه‌ای کندال بی (تاوی بی) زمانی استفاده می‌شود که متغیرهای موردمطالعه در سطح رتبه‌ای اندازه‌گیری شوند. به‌طور کلی اگر هر دو متغیر با مقیاس رتبه‌ای باشند از شاخص تاکندا استفاده می‌شود.

جدول ۳. روابط همبستگی بین ابعاد اصلی توسعه برنده سازمانی دانشگاه آزاد اسلامی

معنی‌دار در سطح اطمینان ۹۹ درصد

با توجه به نتایج جدول بالا اگر سطح معنی‌داری (مقدار p) کمتر از 0.05 (پنج‌صدم) شود، وجود رابطه تأیید می‌شود. علامت منفی به معنای رابطه معکوس است. نبود علامت یعنی رابطه مثبت و همراستا است. شدت رابطه با مقدار ضریب همبستگی اگر: کمتر از 0.3 یعنی رابطه ضعیف؛ بین 0.3 تا 0.6 رابطه متوسط و بیشتر از 0.6 یعنی رابطه قوی است. به عنوان مثال بین ابعاد علی توسعه برنده‌سازمانی دانشگاه آزاد اسلامی، به جز شرایط فیزیکی سازمان با منابع انسانی ارتباط معناداری وجود دارد که در جدول بالا قبل ملاحظه می‌باشد.

۵- نتیجه‌گیری و پیشنهادها

نتایج کدگذاری باز مصاحبه‌های پژوهش، 50 گویه در زمینه‌های علی و همچنین 69 گویه در زمینه‌های مداخله‌ای در ارتباط با توسعه برنده‌سازمانی دانشگاه آزاد اسلامی پس از مصاحبه‌ها و مطالعات کتابخانه‌ای به شرح جدول شماره 2 ، با کدگذاری باز شناسایی شد. اولویت‌بندی ابعاد و گویه‌های زمینه‌های علی و مداخله‌ای توسعه برنده‌سازمانی دانشگاه آزاد در هر یک از ابعاد و گویه‌ها در آن نشان داد که به ترتیب در زمینه‌های علی: ابعاد 1 مدیریت و رهبری، 2 شرایط سازمانی، 3 منابع انسانی و 4 شرایط فیزیکی سازمان؛ و همچنین در زمینه‌های مداخله‌ای: ابعاد 1 اقتصادی، 2 تولیدات علمی، 3 مزیت رقابتی، 4 مشتری مداری، 5 فرهنگی و اجتماعی، 6 ارتباطات و تبلیغات، 7 سیاسی، 8 ارزش جهان‌شمولی و 9 ورزشی و تفریحی از دیدگاه مدیران و معاونان سازمانی واحدهای دانشگاه آزاد دارای اولویت هستند و همچنین در هر کدام از ابعاد مذکور اولویت‌بندی گویه‌های شناسایی شده نیز انجام شد. نتایج پژوهش در راستای

شناسایی ابعاد مؤثر بر برنده سازمانی هم راستای نتایج حقیقی و همکاران (۱۳۹۷)، تقوی فرد و همکاران (۱۳۹۷)، عابدی و جمالو (۱۳۹۶)، نوه ابراهیم و همکاران (۱۳۹۶)، حمیدیزاده و همکاران (۱۳۹۵)، بایک و همکاران (۲۰۲۰)، احمد و دود (۲۰۱۶) و فیگورسکا و متوسکا (۲۰۱۳) داشت و حتی این پژوهش ابعاد جدیدتری را بخصوص در زمینه های مداخله ای گسترش برنده سازمانی در یک سازمان آموزشی پیشنهاد نمود. نتایج پژوهش حاضر با واقعیت های میدانی در واحدهای دانشگاه آزاد اسلامی تطابق دارد، چون از لحاظ زمینه های علی یعنی عواملی که بر پدیده مرکزی «توسعه بُرنده سازمانی» تأثیر می گذارند نظریه مدیریت و رهبری هم در بخش ستادی و هم در بخش صف در واحدهای دانشگاهی در شهرستان ها از مهم ترین عوامل در زمینه توسعه برنده سازمانی دانشگاه آزاد اسلامی هستند. زیرا شرایط سازمانی، منابع انسانی و شرایط فیزیکی سازمان معمولاً دارای ظرفیت محدود و تفویض اختیارات محدود در حیطه کاری خودشان هستند اما مدیران و رهبران ستادی که در رأس سازمان می توانند در هدایت این ابعاد نقش مهمی داشته باشند. با توجه به این که منبع اصلی و موتور حرکت هر سازمانی نظریه دانشگاه آزاد اسلامی یعنی تولیدات علمی در جامعه، منابع مالی و اقتصادی است که بخشی زیادی از آن از شهریه دانشجویان (مشتریان اصلی) دانشگاه تأمین می شود، بعد اقتصادی به عنوان عامل اول و بعد تولیدات علمی اساتید و دانشجویان با برنده دانشگاه آزاد اسلامی و همچنین مزیت رقابتی که با توجه به توسعه خود در تمام استان ها و حتی برخی کشورهای همسایه دارد، از دیدگاه نمونه ای آماری در اولویت قرار دارند. در جدول شماره ۲، بعد اول از زمینه های علی، یعنی مدیریت و رهبری: گویه های خط مشی و استراتژی در عملکرد و

سیاست‌گذاری رهبران سازمان (در سطوح ستادی و صفوی)، میزان تفویض اختیار مدیر در سازمان و هماهنگی در اجرای پروژه‌های سازمانی و اهداف سازمانی یکپارچه با اهداف فردی کارکنان و دانشجویان دارای بالاترین اهمیت و اولویت هستند. یعنی نخستین قدم در توسعه برنده‌سازمانی داشتن مأموریت و مشخص کردن خطمشی سازمان در قالب انواع استراتژی‌ها و سیاست‌گذاری‌های اجرایی به همراه تفویض اختیارات لازم به مدیران از طرق مدیریت بر مبنای هدف و همسوسازی اهداف فردی کارکنان و مخاطبان با اهداف سازمانی می‌باشد. در بعد دوم آن یعنی، شرایط سازمانی: میزان تغییرات سازمانی دانشگاه، آمادگی سازمانی دانشگاه در برابر تغییر و مدیریت سازمان و تحول‌آفرینی دارای اهمیت هستند چراکه به عقیده بیشتر کارشناسان تنها عامل ثابت در هر سازمانی تغییر می‌باشد. در بعد سوم، یعنی، منابع انسانی: تلاش مداوم کارکنان جهت بهبود کارایی و اثربخشی در دانشگاه، میزان عملکرد رهبران سازمان و مشارکت کارکنان در تصمیم‌گیری‌ها مهم‌ترین گویه‌ها به منظور تحقق توسعه برنده‌سازمانی هستند، زیرا به‌زعم بیشتر خبرگان، مدیریت، علم و هنر کار کردن با افراد در جهت تحقق اهداف سازمانی می‌باشد. همچنین در بعد اول از زمینه‌های مداخله‌ای، یعنی عوامل اقتصاد: گویه‌های راههای درآمدی متعدد در سازمان، منابع و تأسیسات ملموس و غیرملموس و قابلیت‌های سازمان و میزان پذیرش مشتری از راههای گوناگون (دانشجو) دارای بالاترین اولویت بودند زیرا تنها مشتری و منبع ثابت درآمدی سازمان از طریق شهریه‌های پرداختی مشتریانش می‌باشد، که با تنوع آن در سطوح تحصیلی مختلف تبدیل به درآمد ثابت و پایدارش خواهد شد. در بعد دوم آن یعنی، تولیدات علمی: میزان اختراعات و ابداعات ثبت‌شده در داخل و خارج کشور و

تعداد مقالات چاپ شده در ژورنال‌های علمی و همایش‌های معتبر داخل و خارج کشور دارای اولویت هستند زیرا از مهم‌ترین اهداف و رسالت دانشگاه افزایش سطح آگاهی و علمی در کشور و جهان از طریق تولید دانش و آگاهی و همچنین کاربست نتایج پژوهش‌ها می‌باشد. در بعد سوم، یعنی، مزیت رقابتی: فعالیت‌های کاری متنوع و جذاب بودن آن‌ها، میزان کارآفرینی و ارزش‌آفرینی اجتماعی و ارتباط با صنعت در دانشگاه و کسب فرصت‌های مطالعاتی سازمان‌های دیگر در کشور دارای بالاترین اولویت نسبت به سایر گویی‌ها هستند، زیرا این توانمندی‌ها نشان‌گر عملکرد بهتر دانشگاه در مقایسه با سایر رقبا نظیر دانشگاه‌های دولتی و مؤسسات آموزش عالی غیرانتفاعی هستند.

در جدول شماره ۳، ضریب همبستگی رتبه‌ای کنال‌بی (تاوی بی) نشان داد که در زمینه‌های علی رابطه قوی: (۰/۶۶۳) بین مدیریت و رهبری با منابع انسانی و (۰/۶۲۵) بین منابع انسانی با شرایط سازمانی وجود دارد و در زمینه‌های مداخله‌ای رابطه قوی: (۰/۶۵۴) بین بعد تولیدات علمی با منابع انسانی، (۰/۶۵۱) بین بعد اقتصادی با مدیریت و رهبری، (۰/۶۴۴) بین بعد مزیت رقابتی با مدیریت و رهبری، (۰/۶۱۸) بین بعد مزیت رقابتی با مشتری مداری و (۰/۶۴۰) بین تولیدات علمی با شرایط سازمانی وجود دارد که لازم است سازمان دانشگاه آزاد به این ابعاد و روابط بین آن‌ها توجه ویژه‌ای جهت تقویت و توسعه ابعاد مذکور نماید. از آنجاکه همه مدل‌ها و یافته‌های نظری-پژوهشی تا زمانی که در بوته‌ی آزمون و اجرا قرار نگیرند و در سازمان مذکور اجرا و پیاده‌سازی نشوند، نمی‌توان به یقین گفت که مفیدند، اما برخی از این یافته‌های پژوهشی مفید هم هستند. همان‌طور که یک نقشه‌ی جغرافیایی کشور، همان قلمرو و سرزمین آن کشور نیست، یافته‌های کیفی و کمی این پژوهش هم چیزی نیست به جز احتمال

تقریبی هر آنچه ممکن است رخ دهد. بنا بر محدوده و محدودیت‌هایی که برای این مسئله‌ی پژوهشی، سازمان آموزشی (دانشگاه آزاد اسلامی) حاصل گشت. در واقع بر اساس موارد پژوهش شده و با روش‌شناسی ساده‌ای بنashده است. البته ممکن است این یافته‌ها، زیر ذره‌بین اجرایی، غلط باشند. البته بخشی از آن طبق محدوده‌ها و محدودیت زمانی پژوهش باید هم این‌طور باشد. با این حال، جامعه هنوز هم نیازمند این یافته‌های پژوهشی می‌باشد. دانشگاه آزاد اسلامی و سازمان‌های آموزشی مشابه به این یافته‌های پژوهشی احتیاج خواهد داشت، زیرا در غیاب این یافته‌های پژوهشی، خالص و شفاف، درک آشتفتگی جهانِ واقعی پیرامون سخت‌تر و پیچیده‌تر می‌گردد.

با توجه به اینکه تمامی پژوهش‌ها دارای یکسری محدودیت‌ها هستند و ممکن است حتی از کنترل پژوهشگر نیز خارج باشند، پژوهش حاضر نیز از برخی محدودیت‌ها برخوردار بود که شامل مشارکت ضعیف برخی از آزمودنی‌ها جهت پاسخ دادن به پرسشنامه و نیز شرایط زمانی، شغلی و گرایش‌های شخصی آزمودنی‌ها در زمان تکمیل پرسشنامه بود.

در هر حال با توجه به نتایج پژوهش، به مدیران دانشگاه آزاد اسلامی پیشنهاد می‌گردد که با اعمال قوانین و دستورالعمل‌های مختلف، سعی در بهبود برنده‌سازمانی خود گرددند. همچنین مدیران دانشگاه آزاد اسلامی، سعی در افزایش قدرت و نیکنامی دانشگاه خود که نهایتاً منجر به افزایش شهرت سازمانی خود می‌شود، گردند. از جمله اموری که در این زمینه می‌توان عنوان نمود، استفاده از نخبگان علمی و عملی در بدنه دانشگاهی خود در قالب دانشجو، استاد و کارکنان و نیز چاپ نشریات معتبر بین‌المللی، کسب امتیازهای بین‌المللی، همکاری

و قرارداد با سازمان‌های بین‌المللی و اعزام دانشجو و استاد به دانشگاه‌های معتبر در قالب فرصت‌های مطالعاتی. از سوی دیگر، برنده سازمانی دانشگاه اعتلاً یابد. همچنین مدیران دانشگاه آزاد اسلامی، سعی در افزایش درگیری کارکنان در تمامی امور سازمانی (از فرایند تصمیم‌گیری گرفته تا ارزیابی عملکرد)، گردند. همچنین مأموریت‌های روشی برای سازمان خود در نظر بگیرند. البته مدیران فوکانی کشور، در انتخاب مدیران دانشگاه آزاد اسلامی و همچنین مدیران ارشد دانشگاه آزاد اسلامی در انتخاب مدیران دانشگاه‌های زیرمجموعه خود، دقت نمایند تا خدشهای به برنده سازمانی ایجاد شده وارد نشود. در پایان نیز پیشنهاد می‌شود که مدیران ستادی دانشگاه آزاد اسلامی با فازبندی و نظارت دقیق بر اجرا و به کارگیری گویه‌ها و ابعاد زمینه‌های علی و مداخله‌ای با توجه به اهمیت، میزان ارتباط و همبستگی و همچنین اولویت آن‌ها تسهیل و تعجیل لازم را جهت تحقق توسعه برنده سازمانی دانشگاه آزاد اسلامی را با نوسازی و بهسازی گویه‌های مطرح شده ایجاد نمایند.

فهرست منابع

- ابراهیمی، سید عباس و باقری قره بلال، هوشمند (۱۳۹۷)، واکاوی نقش تجربه برنده، انگیزش و رفتار شهروندی مشتری بر نگرش هم‌آفرینی و هنجارهای ذهنی، مدیریت برنده، ۵(۲)، ۵-۲۴.
- افجه، سیدعلی‌اکبر و علیزاده‌فر، زهرا (۱۳۹۶)، رابطه‌ی ادراک از برنده‌کارفرما با نگرش‌های شغلی کارکنان، فصلنامه علمی-پژوهشی مطالعات مدیریت (بهبود و تحول)، ۲۶(۸۴)، ۷۳-۹۵.
- آرین، مریم؛ منصوری مؤید، فرشته و کردناییج، اسدالله (۱۳۹۷)، رضایتمندی از برنده و قصد خرید مجدد مصرف‌کننده: تبیین نقش سبک زندگی و ارزش لذت‌جویانه، پژوهش‌های مدیریت منابع سازمانی، ۸(۱)، ۱-۲۱.
- برغمدی، قاسم و قلی پور، آرین (۱۳۹۶)، بررسی تأثیر برنده‌سازی کارفرما بر جذب استعدادها در بانک رفاه، مجله مدیریت فرهنگ‌سازمانی، ۳۵، ۲۰۷-۲۲۵.
- تقوی‌فرد، محمدتقی؛ مهدی‌نسب، سمیرا؛ ناصحی‌فر، وحید و بامداد صوفی، جهانیار (۱۳۹۷)، مدل برنده‌سازی شرکتی در صنعت اپراتوری تلفن همراه (مورد مطالعه: شرکت همراه اول)، مدیریت برنده، ۵(۲)، ۸۳-۱۱۷.
- حقیقی، محمد؛ اسفیدانی، محمدرحیم؛ امیرشاھی، میر احمد و سلیم، شیرین (۱۳۹۷)، برنده‌سازی شرکتی با استفاده از رویکرد نظریه داده بنیاد (مورد مطالعه: شرکت‌های صنعت ساختمان)، مدیریت برنده، ۵(۳)، ۳۹-۷۸.
- حمیدی‌زاده، محمدرضا؛ ساکی پور، آذین و جلالی، سید مهدی (۱۳۹۷)، شناسایی و ارزشیابی الگوی عوامل کلیدی بازارآفرینی علامت تجاری در سطح شرکت، مدیریت برنده، ۵(۴)، ۸۵-۱۰۶.

حمیدیزاده، محمدرضا؛ غدیری، علیرضا؛ قره چه، منیژه و بازرگان، کاوه (۱۳۹۵)، پیشایندهای ارزش ویژه برنده شرکتی، در صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات ایران، با استفاده از نظریه داده بنیاد، مدیریت برنده، ۳(۳)، ۱۱-۴۸.

دهقانی سلطانی، مهدی؛ رمضانی، سارا و رضایی، فائزه (۱۳۹۷)، تأثیر رابطه مداری درک شده بر عملکرد برنده با تبیین نقش احساسات مورد انتظار و هویت یابی مشتری با برنده (مورد مطالعه: مشتریان هتل لاله تهران)، مدیریت برنده، ۵(۳)، ۱۰۷-۱۳۸.

رحیم نیا، فریبرز؛ سروری، تهمینه و پورسلیمی، مجتبی (۱۳۹۷)، بررسی تأثیر پشمیمانی از برنده بر قصد رفتاری به واسطه رضایت و نقش تعديل‌گری هویت برنده استفاده کنندگان در باشگاه‌های ورزشی درجه یک شهر مشهد، مدیریت برنده، ۵(۳)، ۷۹-۱۰۶.

رضادوست، مهدی؛ ایرانی، حمیدرضا و حمیدیزاده، علی (۱۳۹۵)، تأثیر برنده کارفرما بر نگهداشت کارکنان با در نظر گرفتن متغیرهای میانجی عجین شدن و رفتار شهروندی سازمانی، مدیریت برنده، ۳(۴)، ۶۵-۹۴.

عبدی، احسان و جمالو، فاطمه (۱۳۹۶)، بررسی عوامل مؤثر بر هویت برنده سازمانی و تأثیر آن بر عملکرد برنده و رضایت کارکنان بیمه البرز (مطالعه موردی: کارکنان استان تهران)، مدیریت بازرگانی، ۹(۳)، ۶۱۷-۶۴۰.

کریمی، فریبا و سلیمی، محمدرضا (۱۳۹۴)، تفاوت سیاست‌گذاری در سازمان‌های آموزشی و غیرآموزشی، دومین همایش بین‌المللی مدیریت و فرهنگ توسعه، تهران، موسسه سفیران فرهنگی مبین.

نوه ابراهیم، عبدالرحیم؛ افضل‌آبادی، محمدحسین؛ عبدالahi، بیژن و عباسیان، حسین (۱۳۹۶)، طراحی مدل برنده سازی کارفرما در

سازمان‌های عمومی غیر دولتی، پژوهش‌های مدیریت منابع انسانی، ۹۶-۷۲، (۳)، ۹.

- Abedi, E. Jamallo, F. (2017). Investigating Factors Affecting Corporate Brand Identity and Its Influence on Alborz Insurance Brand Employees' Performance and Satisfaction (Case Study: Tehran Province's Employees). *Journal of Business Management*, 9(3), 617-640. (In Persian)
- Afjahi, S. Alizadeh far, Z. (2017). The Relationship of Perception from Employer Brand with Job Attitudes of Employees. *Management Studies in Development and Evolution*, 26(84), 73-96. (In Persian)
- Ahmad, N. A. & Daud, S. (2016). Engaging People with Employer Branding, *Procedia Economics and Finance*, 35, 690-698.
- Aryan, M. Mansouri Moayed, F. Kordnaeij, A. (2018). Brand Satisfaction and Repurchase Intention: The Role of Lifestyle and Hedonic Valve. *Organizational Resources Management Researchs*. 8 (1), 1-21. (In Persian)
- Baek, W. Kim, K. Kim, D. & Byon, K.K. (2020). The Impacts of the Perceived Golf Course Brand Globalness on Customer Loyalty through Multidimensional Perceived Values, Sustainability, 12(3), 978.
- Barghamadi, G. Gholipor, A. (2015). Investigating the Effect of Employer Branding in Attracting Talents in Refah Bank. *Organizational Culture Management*, 13(1), 207-227. (In Persian)
- Dehghani Soltani, M. Ramezani, S. Rezaei, F. (2018). The Effect of the Perceived Brand Relation Orientation on Brand Performance by Explaining the role of Expected Emotions and Customer Identification with the Brand (Case Study: Tehran Laleh Hotel Customers). *Brand Management*, 5(3), 107-138. (In Persian)
- Ebrahimi, S. Bagheri Garbollagh, H. (2018). Analysis of the role brand experience, motivation and Customer Citizenship Behavior on the Value Co-Creation Attitude and Subjective Norms. *Brand Management*, 5(2), 5-24. (In Persian)

- Fernandez-Lores, S. Gavilan, D. Avello, M. & Blasco, F. (2016). Affective commitment to the employer brand: Development and validation of a scale, BRQ Business Research Quarterly, 19(1), 40-54.
- Figurska, I & Mtuska, E. (2013). Employer branding as a human management strategy, Human resources, management Tresources & ergonomics, 7(2), 35-51.
- Haghghi, M. Eafidani, M. Amirshahi, M. Salim, S. (2018). Corporate brand Building by Using the Approach of grounded Theory (Case Study: Construction Industry Companies). Brand Management, 5(3), 39-78. (In Persian)
- Hamidizadeh, M. Ghadiri, A. Gharecheh, M. Bazargan, K. (2016). Studying Antecedents of B2B Brand Equity in an Iranian ICT Company by Using Grounded Theory. Brand Management, 3(3), 11-48. (In Persian)
- Hamidizadeh, M. Sakipour, A. jalali, S. (2019). Identification and Evaluation of the Key Factors Pattern of Trademark Recreation at Company Level. Brand Management, 5(4), 85-106. (In Persian)
- Karimi, Fariba, Salami, Mohammadreza (2015). Policy Making Difference Between Educational Organizations and Non-Educational Organization, 2nd International Conference on Management Development and Culture, Tehran, Mobin Cultural Ambassadors Institute, https://www.civilica.com/Paper-ICOM02-ICOM02_383.html. (In Persian)
- Mölk, A. (2018). Structures, strategizing, and contested territories: A structuration perspective on strategy development in employer branding. Scandinavian Journal of Management, 34(4), 326–334.
- Navehebrahim, A. Afzalabadi, M. Abdollahi, B. Abbasian, H. (2017). Designing an Employer Brand-making Model in Public NGOs. Journal of Research in Human Resources Management, 9(3), 72-96. (In Persian)
- Rahimnia, F. Sarvari, T. Poursalimi, M. (2018). Investigating the effect of regretting the brand on behavioral intention via satisfaction and consumer brand identification as a moderator in

- the best sport clubs in Mashhad. *Brand Management*, 5(3), 79-106. (In Persian)
- Rezadoust, M. Irani, H. Hamidizadeh, A. (2017). Investigating the Effect of Employer Brand on Employee Retention with Mediating roles of Employee Engagement and Organizational Citizenship Behavior. *Brand Management*, 3(4), 65-94. (In Persian)
- Taghavifard, M. Mahdinasab, S. Nasehifar, V. Bamdadsoofi, J. (2018). Corporate Branding Model in theMobile Operator Industry (As a Case: Hamrah-e-Avval). *Brand Management*, 5(2), 83-117. (In Persian)
- TingchiLiu, M; AnthonyWong, I; HsiangTseng, Ting; Wen-YuChang, A. &Phau, I. (2017), Applying consumer-based brand equity in luxury hotel branding, *Journal of Business Research*, 81, 192-202.
- Tkalac Verčić, A. & Sinčić Čorić, D (2018). The relationship between reputation, employer branding and corporate social responsibility, *Public Relations Review*, 44(4), 444-452.
- Yang, C. & Li, X. (2011). The Study on Employer Brand Strategy in Private Enterprises from thePerspective of Human Resource Management, *Energy Procedia*, 5 (2011), 2087–2091.

