



Designing A Model for internal brand of research performance in University^{1*}

Manizheh Sadeghbeygi¹, Abdolrahim Navehebrahim^{2*}, Hasanreza Zeinabadi³, Hosein Abbasian⁴

1. Phd student in Higher Educational Administration, Kharazmi University, Tehran Iran.

2. Professor, Educational Administration Dept., Kharazmi University, Tehran, Iran

3. Associate Professor, Educational Administration Dept., Kharazmi University, Tehran, Iran.

4. Assistant Professor, Educational Administration Dept., Kharazmi University, Tehran, Iran .



10.22080/eps.2024.25808.2204

Date Received:
2023-07-31

Date Accepted:
2023-11-24

Keywords :
Brand, Internal
Branding,
Research
Performance,
Higher
education,
university

Aim: The present study aimed to formulate a model for the internal brand of the function of research in the university.

Methodology: This is a qualitative type of research conducted using the grounded theory approach. To this end, the central phenomenon of the study, that is, the internal brand of the research function in the university was defined. The statistical population of this study included faculty members and research assistants of universities; therefore, the number of participants was 13 people selected based on the semi-structured interview method. On the other hand, an important and mandatory step in any type of research is to make a decision on the components and dimensions of any model. Preserving inappropriate components and the elimination of important components misleads the direction of studies. In the current study, the Fuzzy Delphi technique, as one of the scientific analysis techniques was used to reach a consensus among the panel members to validate the components and dimensions of the internal brand model of research function. This approach reduces the ambiguity, variety, and different views among these individuals and increases the quality of selected components by making sure of the adequate validity of the collected data. In this regard, a questionnaire was sent to 30 faculty members using the results of previous studies and the findings of the grounded theory. The Fuzzy Delphi technique in this study was generally implemented in two shifts.

Results: The findings of this study included 149 indicators that were identified and classified in the form of 9 dimensions, including the image of the university brand, Dynamic management of brand knowledge, key values, individual and organizational factors, brand mechanisms, brand-oriented leadership, supporting processes, brand-oriented performance, and citizenship behavior as well as 17 sub-components. Then, the TOPSIS FUZZY technique was employed to analyze and rank the sub-components and dimensions. Based on the obtained results, it can be concluded that the most important factors in the internal brand of the research function are the brand image and organizational values of the university.

Conclusions and suggestions: Branding is one of the processes that can empower universities to face the challenges of their progress. Considering the importance of branding in this field, it seems that the establishment of a specialized unit of marketing and branding in the academic field and internal brand management activities can be the starting point of internal acceptance of the brand and understanding the importance of the brand.

Innovation and originality: In this research, according to the importance of internal branding and its effect on the attitude and performance of human resources and ultimately the customers of the organization, the components and characteristics of internal branding of the research function in the university were identified and finally, the design of the optimal model of internal branding of the research function was carried out

Corresponding Author: Abdolrahim Navehebrahim, Professor, Educational Administration Dept., Kharazmi University, Tehran, Iran
.navehebrahim@khu.ac.ir

¹ The present article is taken from the doctoral dissertation in higher educational management, Kharazmi university.



طراحی الگوی برنده داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه^۱

منیژه صادق بیگی^۱، عبدالرحیم نوه ابراهیم^۱، حسن رضا زین آبادی^۱، حسین عباسی‌آزاد^۲

^۱. دانشجویی دکتری مدیریت آموزش عالی، دانشکده مدیریت، دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران.

^۲. استاد، دانشکده مدیریت، دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران.

^۳. دانشیار، دانشکده مدیریت، دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران.

^۴. استادیار، دانشکده مدیریت، دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران.



10.22080/eps.2024.25808.2204

چکیده

تاریخ دریافت:

۱۴۰۲/۰۵/۰۹

تاریخ پذیرش:

۱۴۰۲/۰۹/۰۳

هدف: هدف از مطالعه حاضر، تدوین الگوی برنده داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه بوده است.

روش‌شناسی: این مطالعه از نوع پژوهش‌های کیفی بوده که با استفاده از رویکرد نظریه‌پردازی داده‌بندیاد احتمال شده است. در این راستا، پدیده محوری مطالعه فوق، عبارت از برنده داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه، تعریف شده است. جامعه آماری این پژوهش مشتمل بر اعضای هیأت علمی و معاونین پژوهشی دانشگاه‌ها بود، بنابراین تعداد مشارکت کنندگان با بهره‌گیری از روش غونه‌گیری هدفمند، شامل ۱۳ نفر بودند که با استفاده از روش مصاحبه نیمه‌ساختمند در پژوهش مشارکت داشته‌اند. از سوی دیگر یک گام مهم و الزام آور در هر پژوهشی تصمیم‌گیری در خصوص مؤلفه‌ها و ابعاد هر الگویی است. نگهداشت نویسنده‌های نامناسب و حذف مؤلفه‌های با اهمیت‌گیری در مطالعات را گمراه می‌سازد. در این پژوهش تکنیک دلفی فازی به عنوان یکی از فنون تحلیل علمی برای دستیابی به اتفاق نظر میان اعضای پنل برای اعتباریابی مؤلفه‌ها و ابعاد الگوی برنده داخلی کارکرد پژوهش به کاربرده شده است. این روش، ابهام، تنوع و تفاوت دیدگاه‌ها را در میان آنان می‌کاهد و با ایجاد اطمینان از این که آیا داده‌های جمع‌آوری شده از اعتبار لازم برخوردار هستند، کیفیت مؤلفه‌های انتخاب شده را افزایش می‌دهد. در همین راستا پرسشنامه‌ای با بهره‌گیری از نتایج پژوهش‌های پیشین و یافته‌های نظریه داده‌بندی تدوین و برای ۳۰ نفر از اعضای هیأت علمی ارسال شد. روش دلفی فازی در این پژوهش در مجموع در دو نوبت صورت گرفت.

یافته‌های: یافته‌های حاصل از این پژوهش در بردارنده ۱۴۹ شاخص است که در قالب ۹ بعد شامل: تصویر برنده دانشگاه، مدیریت پویای دانش برنده، ارزش‌های کلیدی، عوامل فردی و سازمانی، مکانیزم‌های برنده، رهبری برنده‌محور، فرایندهای حمایتی، عملکرد برنده محور، رفتار شهروندی و ۱۷ مؤلفه فرعی شناسایی و طبقه‌بندی شدند. سپس برای تجزیه و تحلیل و رتبه‌بندی ابعاد و مؤلفه‌های فرعی تکنیک FUZZY TOPSIS گرفت. از نتایج به دست آمده می‌توان نتیجه گرفت که مهمترین عامل و مؤلفه در برنده داخلی کارکرد پژوهش تصویر برنده ارزش‌های سازمانی دانشگاه است.

نتیجه‌گیری و پیشنهادات: برندسازی یکی از فرآیندهایی است که می‌تواند دانشگاه‌ها را در مواجهه با چالش‌های پیشرفت خود توانند سازد. با توجه به اهمیت برندسازی در این حوزه، به نظر می‌رسد تشکیل واحد تخصصی بازاریابی و برندینگ در حوزه دانشگاهی و فعالیت‌های مدیریت برنده داخلی می‌تواند نقطه شروع پذیرش درونی برنده و درک اهمیت برنده باشد.

نوآوری و اصلاح: در این پژوهش با توجه به اهمیت برندسازی داخلی و تأثیر آن بر نگرش و عملکرد منابع انسانی و درنهایت مشتریان سازمان به شناسایی مؤلفه‌ها و ویژگی‌های برنده‌سازی داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه و درنهایت طراحی مدل مطلوب برندسازی داخلی کارکرد پژوهش اقدام شد.

کلیدواژه‌ها: برنده، برنده سازی، برنده سازی داخلی، کارکرد پژوهش، آموزش عالی، دانشگاه

^۱ مقاله مستخرج از یافته‌های رساله دکتری مدیریت آموزش عالی، دانشکده مدیریت دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران.
نویسنده مسئول: عبدالرحیم نوه ابراهیم

آدرس: گروه مدیریت آموزشی، دانشکده مدیریت، دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران
navehebrahim@knu.ac.ir

Designing A Model for internal brand of research performance in University

Extended abstract

In the recent years, massive changes in policy, governance, structure and status of higher education have been taken place all over the world. These changes have an effect on how higher education institutions operate nowadays and they are seen as the driving forces for the marketization of higher education (Nicolescu,2009). In such circumstances, the increase in competition in the field of higher education at the national and international level shows a growing trend (Sizer, 2001, Baird, 1998).

One of the topics that marketing science has recently paid attention to is the concept of internal branding. Internal brand management is an effective tool for building and maintaining a strong brand. This important resource is sustainable competitive advantage, which includes the activities of an organization to ensure the reflection of brand value to customers, and employees have a special position in the internal brand management process and internal brand promotion (Rahimnia & Sadeghi,2017)

In fact, internal branding is a set of strategic processes in order to coordinate and empower employees to create a proper brand experience for customers in a methodical way. While this process includes factors such as internal communication, training, leadership, reward and recruiting programs, and support factors, it is considered one of the key factors affecting the brand-oriented behavior of employees and brand performance. Therefore, human resources are considered as one of the most important intangible assets and the main source of sustainable competitive advantage in the organization, and the success of organizations is highly dependent on the performance of employees who go beyond their duties. Human resources working in knowledge-based organizations (in general) and scientific and research centers (in particular) such as higher education are one of the most prominent and specialized human resources compared to other organizations, which are in line with Achieving the university's organizational goals are carried out with three different functions, knowledge production, knowledge transfer (training of specialized human resources) and providing specialized services to the society.

Methodology: This is a qualitative type of research conducted using the grounded theory approach. To this end, the central phenomenon of the study, that is, the internal brand of the research function in the university was defined. The statistical population of this study included faculty members and research assistants of universities; therefore, the number of participants was 13 people selected based on the semi-structured interview method. On the other hand, an important and mandatory step in any type of research is to make a decision on the components and dimensions of any model. Preserving inappropriate components and the elimination of important components misleads the direction of studies. In the current study, the Fuzzy Delphi technique, as one of the scientific analysis techniques was used to reach a consensus among the panel members to validate the components and dimensions of the internal brand model of research function. This approach reduces the ambiguity, variety, and different views among these individuals and increases the quality of selected components by making sure of the adequate validity of the collected data. In this regard, a questionnaire was sent to 30 faculty members using the results of previous studies and the findings of the grounded theory. The Fuzzy Delphi technique in this study was generally implemented in two shifts.

Results: The findings of this study included 149 indicators that were identified and classified in the form of 9 dimensions, including the image of the university brand, Dynamic management of brand knowledge, key values, individual and organizational factors, brand mechanisms, brand-oriented leadership, supporting processes, brand-oriented performance, and citizenship behavior as well as 17 sub-components. Then, the TOPSIS FUZZY technique was employed to analyze and rank the sub-components and dimensions. Based on the obtained results, it can be concluded that the most important factors in the internal brand of the research function are the brand image and organizational values of the university.

Conclusion: Branding is one of the processes that can empower universities to face the challenges of their progress. Considering the importance of branding in this field, it seems that the establishment of a specialized unit of marketing and branding in the academic field and internal brand management activities can be the starting point of internal acceptance of the brand and understanding the importance of the brand.

Funding: There is no funding support

Conflict of interest: Authors declared no conflict of interest

Acknowledgments: The authors thank the faculty members who participated in the research



مقدمه:

در سال‌های اخیر، تغییرات گسترده‌ای در خط‌مشی، طرز اداره، ساختار و وضعیت آموزش عالی در سراسر جهان رخداده است. این تغییرات بر چگونگی عملکرد مؤسسه‌های آموزش عالی تأثیرگذار بوده و نیروهای محركی برای بازاریابی آموزش عالی در نظر گرفته می‌شوند (Nicolescu, 2009). در چنین شرایطی افزایش رقابت در حوزه آموزش عالی در سطح ملی و بین‌المللی روند رو به رشدی را نشان می‌دهد (Baird, 1998 & Sizer, 2001) و در نتیجه، نیاز به بهره‌گیری از دانش بازاریابی که یکی از عناصر نظام‌های مدیریتی نوین در حوزه آموزش عالی است، یک بخش خدماتی بسیار حیاتی محسوب می‌شود (Krishnan & Hartline, 2001).

یکی از مباحثی که به تازگی علم بازاریابی به آن توجه نشان داده است، مفهوم برنده‌سازی داخلی است. مدیریت برنده‌داخلی ابزار مؤثری برای ایجاد و حفظ برنده قوی است. این منبع مهم، مزیت رقابتی پایداری است که شامل فعالیت‌های یک سازمان برای اطمینان از انعکاس ارزش برنده به مشتریان می‌شود و کارکنان در فرایند مدیریت برنده داخلی و در ارتقای داخلی برنده از جایگاه خاصی برخوردارند (Rahimnia & Sadeghi, 2017). در واقع برنده‌سازی داخلی مجموعه‌ای از فرایندهای استراتژیک به منظور هماهنگ کردن و توانگندسازی کارکنان برای ایجاد یک تجربه مناسب از برنده در مشتریان به صورت روشنمند است. این فرایند ضمن این‌که شامل عواملی نظیر ارتباطات داخلی، آموزش، رهبری، برنامه‌های پاداش و جذب نیرو و عوامل حمایتی است، از عوامل کلیدی تأثیرگذار بر رفتار برنده محور کارکنان و عملکرد برنده شمار می‌آید.

بنابراین، منابع انسانی از مهم‌ترین دارایی‌های نامشهود و منبع اصلی کسب مزیت رقابتی پایدار در سازمان به حساب می‌آیند و موفقیت سازمان‌ها به میزان زیادی وابسته به عملکرد کارکنانی است که فراتر از وظایف خود عمل می‌کنند. نیروی انسانی شاغل در سازمان‌های دانش بنیان (به طور کلی) و مراکز علمی و پژوهشی (به طور ویژه) مانند آموزش عالی یکی از شاخص‌ترین و متخصص‌ترین منابع انسانی نسبت به سایر سازمان‌ها می‌باشد که در راستای دستیابی به اهداف سازمانی دانشگاه با سه کارکرد متفاوت، تولید دانش، انتقال دانش، تقویت نیروی انسانی متخصص و عرضه خدمات تخصصی به جامعه، فعالیت می‌کنند.

بی‌تریدید قام پیشرفتهای معنوی، علمی و مادی انسان‌ها بر گرفته از تفکر، تعمق و پژوهش می‌باشد که یا به صورت انفرادی و یا به صورت گروهی اخاهم می‌گیرد؛ و اصول قدن بشری مدیون پژوهش‌های علمی و کاربردی پژوهشگران است. نشر علم و اخاهم فعالیت‌های پژوهشی همواره از سوی ارزیابان و ذینفعان داخلی و خارجی آموزش عالی در کسب اعتبار علمی دانشگاه و هم‌چنین نقش آن در جذب و ارتقاء مدرسان و دانشجویان تحصیلات تكمیلی موردن پایش قرار می‌گیرد. تقویت انگیزه‌ی دانشجویان و اعضای هیأت علمی دانشگاه‌ها نسبت به اخاهم تحقیق، تهییه‌ی ابزار تحقیق، تربیت پژوهشگرانی توائند و بالآخره تثبیت جایگاه پژوهش مستلزم رفتار برنده محور منابع انسانی کارآزموده در آموزش عالی است.

نظام‌دهی به پژوهش‌های دانشگاهی یکی از مهم‌ترین عوامل مؤثر بر تحقیقات دانشگاه‌ها است، چرا که اشاعه‌ی روحیه‌ی تحقیق و ایجاد انگیزه و رغبت در اعضاي هیأت علمی و محققان دانشگاه نسبت به امر تحقیق در گرو ایجاد سیستم و نظام‌دهی به امور پژوهش و تهییه‌ی ابزار کار است (Sabzevari & et al., 2001). در این زمینه، آنچه مهم به نظر می‌رسد، نقش مدیریت و راهبردی پژوهش‌های دانشگاه‌هاست. راهبردی تحقیقات دانشگاهی از ارکان اصلی نظام آموزش عالی به شمار می‌رود. لذا در این پژوهش، با توجه به اهمیت برنده سازی داخلی و تأثیر آن بر نگرش و عملکرد منابع انسانی و درنهایت مشتریان سازمان، به شناسایی مؤلفه‌ها و ویژگی‌های برنده‌سازی داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه و درنهایت طراحی مدل مطلوب برنده‌سازی داخلی کارکرد پژوهش اقدام شد.

مبانی نظری

امروزه برنده دانشگاه به یک هنجار تبدیل شده است اما هنوز دانش کافی در زمینه‌های خاص وجود ندارد. گفته شده است که پیچیدگی برنده‌سازی دانشگاه اجازه کاربرد مستقیم رویکردهای سنتی برنده‌سازی در مؤسسه‌های آموزش عالی را غی‌دهد. بدین ترتیب بین دانشگاه‌ها برای توسعه و اجرای این موارد ضروری و استراتژی‌های برنده‌سازی تأثیرگذار



منازعه وجود دارد. با توجه به مطالعات موردی قبلی در زمینه برنده‌سازی دانشگاه، دانشگاه‌ها با استفاده از اجزای سازنده داخلی در فرآیند ساخت برنده، باید رویکردی درونی برای برنده‌سازی را در پیش‌گیرند. (Suleymanov, 2008) بیشتر مطالعات مربوط به برنده‌سازی درآموزش عالی به برنده‌سازی خارجی یا ایجاد تصویر مناسب از دانشگاه برای ذینفعان بیرونی از جمله دانشجویان اختصاص دارد. برنده داخلی موضوعی است که هنوز مورد کاوش قرار نگرفته است و باید به اندازه برنده خارجی مهم تلقی شود.

(Aula, Tienari, & Wæraas 2015) همچنین استدلال می‌کنند که عمدۀ تحقیقات در مورد برنده‌سازی دانشگاه به عنوان فعالیت‌های بازاریابی مربوط به دانشجویان است. در دانشگاه‌ها (و سایر مؤسسات آموزش عالی) ذینفعان یا گروه‌های دیگری نیز هستند که لازم است با آن‌ها نیز ارتباط برقرار شود. (به عنوان مثال، هیأت علمی و کارکنان اداری، نهادهای مالی، هیئت‌های امناء، خیرین خصوصی، سازمان‌های دولتی ملی و محلی، رسانه‌ها، دانش-آموختگان) اما در بسیاری از مطالعات، دانشجویان به عنوان مهمترین گروه ذینفع در نظر گرفته می‌شوند-(Ali Choudhury et al., 2009, Chapleo & Clark, 2016).

(Aula, Tienari, & Wæraas 2015) اذعان دارند که برنده دانشگاه یک سؤال اساسی از اهداف درون سازمانی است. در واقع برنده‌نینگ داخلی که ریشه در کارکرد بازاریابی داخلی دارد، متمرکز بر کارکنان به عنوان تحويل دهنگان اصلی پیام و وعده‌های سازمان به مشتریان می‌باشد. چنانچه کارکنان فلسفه برنده‌سازمان خود را به درستی درک نکرده باشند، غی توانند پیام‌های مورد نظر را به ارباب رجوع انکاس دهند.(Miles & Mangold, 2004: 124-125). برنده‌نینگ داخلی از سیستم‌های سازمانی شامل ابزارهای بازاریابی داخلی استفاده می‌کند تا کارکنان را تشویق نماید که تصویر سازمانی مطلوب سازمان را در تعامل خود با مشتریان و ارباب رجوعان به غایش بگذارند(یزدانی، 2009: 84، Papasolomou & Vrontis, 2006:39

سازمان به مشتریان، باید نخست از ارزش‌ها و اهداف برنده‌سازمان آگاهی داشته و آن را در خود درونی کنند(Özçelik & Fındıklı, 2014:1120-1121 Ramorn, 2013:1390) . برنده‌نینگ داخلی به عنوان فرآیندی کلیدی برای هماهنگ کردن رفتارهای کارکنان با ارزش‌های برنده مطرح شده است(de Chernatony & Segal-Horn, 2001). بدون پشتیبانی داخلی، فعالیت‌های برنده خارجی فقط شامل ارتباطات پشتیبانی نشده (و بنابراین بی معنی) می‌شوند یا حتی بخش بزرگی از ذینفعان داخلی در مقابل آن از خود مقاومت نشان می‌دهند & Vallaster, 2001, Harris & de Chernatony, 2001((de Chernatony, 2005))

برنده‌سازی داخلی به این دلیل که کارکنان دانشگاه از طریق آموزش، تحقیق و اعتبار چشمگیر خود تأثیر بیشتری ایجاد می‌کنند و منبع ارزشمندی برای شکل گیری یک برنده قدرتمند می‌باشند دارای اهمیت است، (Ivy, 2001) و مؤسسات آموزش عالی (به عنوان مثال، دانشگاه‌ها) تجربیات دانشجویان را با برنده دانشگاه خلق می‌کنند (Woodall, Hiller & Resnick, 2014) و با انتقال ارزش‌های اصلی دانشگاه‌ها از طریق نیروی کار خود، وعده برنده را به طور مؤثر ارائه می‌دهند. اگرچه نیروی کار در تحقق سریع و عده برنده به مخاطبان خارجی نقشی اساسی دارد، اما در مراحل ساخت برنده‌گاهی اوقات نادیده گرفته می‌شوند(2009, Judson & etal)) جدایی گستردۀ در وظایف اداری و دانشگاهی و فقدان تعامل در بخش‌های مختلف دانشگاهی از مهم‌ترین موانع موجود است که مانع برنده‌سازی داخلی دانشگاه‌ها می‌شود (Whisman, 2009).

مت怯اعد کردن کارکنان در مورد ارزش ویژه برنده یا تفسیر انتخاب شده از برنده، می‌تواند بسیار چالش برانگیز باشد. تصورات کارکنان از سازمان خود احتمالاً بسیار متفاوت است. این مشکل حتی در آموزش عالی بیشتر است زیرا اعضای هیأت علمی تغایل دارند استقلال داشته باشند، و انتظار دارند برای پیگیری فعالیت‌های شخصی خود بدون در نظر گرفتن هر برنده‌رسی دانشگاه تا حدودی آزادی داشته باشند. (Wæraas & Solbakk, 2009)

در نتیجه، بر خلاف دیدگاه‌های غالب در سازمان علمی (به عنوان مثال ، Rekettye & Pozsgai, 2015¹) ، برنده داخلی موفق را به عنوان مجموعه‌ای از فعالیت‌های مدیریتی، برای ایجاد و برقراری ارتباطات داخلی ویژگی‌های متمایز دانشگاه تصور غی کنیم بلکه برنده‌سازی داخلی موفق که ما در مورد آن بحث می‌کنیم- تا حد زیادی مجموعه-ای از مشروعیت گفتمانی از برنده خارجی است، مشروعیتی که لزوماً آگاهانه یا برنامه‌ریزی شده نیست. این یک فعالیت مداوم و جمعی ایجاد احساس مثبت درونی از برنده خارجی است که تعهد داخلی نسبت به برنده را افزایش می-دهد. رویکرد ما با سایر بینش‌ها در سازمان‌های علمی، که مدیریت سازمانی برای مثال، از نظر آینین نامه سازمان، به



جای "کنترل سخت" مانند، کنترل از طریق سیستم‌های اندازه‌گیری عملکرد، با "کنترل نرم" سازگارتر است (به عنوان غونه ۲۰۰۲ Alvesson & Willmott, 2002) مطابقت دارد. ما به نقش فرآیندهای از بالا به پایین، به عنوان غونه، معرفی یک برنده خارجی جدید توسط مدیران دانشگاه اذعان داریم، اما همچنان بر نقش اساسی مشروعيت داخلی برنده خارجی توسط مدیران و سایر بازیگران سازمانی به طور مداوم تأکید می‌کنیم. بدون مشروعيت داخلی، یک برنده فقط از ارتباطات خارجی پشتیبانی نشده توسط مدیران دانشگاه تشکیل شده است، ارتباطاتی که از عالیت‌های واقعی درونی هیأت علمی جدا شده‌اند (به Mampaeya, 2017 مراجعه کنید). با چنین برنده خارجی دانشگاه‌ها قادر نخواهند بود که به وعده‌های برنده خود عمل کنند.

برخی از محققان (DU Preez, & Bendixen, 2015; Punjaisri, & Wilson, 2011 & Iglesias, 2016) تصدیق می‌کنند که در تعریف برنده‌سازی داخلی یک سردرگمی و آشفتگی به چشم می‌خورد زیرا هیچ تعریف واحدی وجود ندارد. با این حال، با گذشت زمان تعداد قابل توجهی تعریف ارائه شده است، که امکان تدوین یک تعریف واحد را فراهم می‌کند. جدول ۲-۱ برخی از این تعاریف را ارائه می‌دهد.

جدول ۱. تعاریف برنده‌سازی داخلی

برنده‌سازی داخلی با هدف ایجاد تغییرات رفتاری کارکنان برای حمایت از تحویل و عده برنده اخراج می‌شود.	Punjaisri, et al. (2009b)	1
برنده‌سازی داخلی شامل سطح انگیزه کارکنان برای خدمت به چشم انداز برنده همراه با پشتیبانی منابع توسط سازمان برای اطمینان از چشم انداز برنده است.	Ghose (2009)	2
برنده‌سازی داخلی یک برنامه رسمی متعهد کردن عناصر داخلی در گفتگو درباره روند توسعه برنده است.	Whisman (2009)	3
برنده‌سازی داخلی تا حد زیادی بر اتخاذ مفهوم برنده در داخل سازمان توجه دارد تا اطمینان حاصل کند که کارکنان و عده برنده برای ذینفعان خارجی بجا آورند	Foster & et al. (2010)	4
برنده‌سازی داخلی این است که اطمینان حاصل شود که و عده برنده توسط کارکنان به واقعیت تبدیل می‌شود و بر ارزش‌های برنده مورد تأیید مشتری که انتظارات مشتری را تعیین می‌کند، تأثیر می‌گذارد.	Punjaisri, & Wilson (2011)	5
مدیریت برنده‌داخلی به دنبال درونی سازی برنده است تا کارکنان برای تحقق بخشیدن به وعده‌های صریح و ضمنی برنده بهتر تجهیز شوند.	King & Grace (2012)	6
برنده‌سازی داخلی به عنوان فرآیند تبلیغ برنده برای کارکنان در نظر گرفته می‌شود، و به آن‌ها آموزش می‌دهد که ارزش برنده چیست، و سپس ادراک و رفتار کارکنان را تغییر می‌دهد. در طی این فرایند، اگر نیازهای کارکنان از طریق تبادل روابط برآورده شود، کارکنان می‌توانند نگرش، مالکیت روانشناختی برنده و رفتار نوع دوستانه بهتری داشته باشند و بدین ترتیب به رضایت مشتری کمک می‌کند.	Chang, et al. 2 (2012)	7
برنده‌سازی داخلی نتیجه ارتباطات داخلی کارفرما برای توسعه نیروی کار متعهد، وفادار و آشنا با مجموعه ارزش‌ها و اهداف سازمان است.	Sharma & Kamalanabhan (2012)	8
برنده داخلی به عنوان همسو کردن نگرش و اعتقادات متفاوت کارکنان نسبت به ارزش برنده سازمان برای بdst آوردن تعهد نسبت به سازمان است. هدف اصلی برنده‌سازی داخلی حصول اطمینان از این که همه کارکنان سازمان نگرش مشابهی نسبت به ارزش‌های برنده دارند و متعهد به ارائه این ارزش‌ها به مشتریان هستند.	Sang and Swinney (2012)	9
برنده داخلی عبارت است از اطمینان از این که کارکنان و عده برنده به واقعیت تبدیل می‌کنند، که به برآورده کردن انتظارات مشتری از طریق ارزش‌های مورد حمایت برنده کمک می‌کند و وسیله‌ای برای ایجاد یک برنده سازمانی قدرتمند است و تحقق و عده برنده در خور انتظارات مشتریان برنده را برای موفقیت سازمان امکان‌پذیر می‌کند.	Cheung, et al. (2014)	10



مدیریت برندهای تلاش می‌کند تا افرادی را که با ارزش‌های "برند زندگی می‌کنند" عرضه کند، ارائه تجربه در خور برند؛ در نتیجه به مشتریان خدمات خوبی ارائه می‌شود. این فرایند بر توسعه داخلی، تقویت و بقاء برندهای شرکت تمرکز دارد.

برندسازی داخلی فرآیندی است که از طریق آن برندهای قصد دارند درونی سازی ارزش‌های برندهای با استفاده از کارکنان تسهیل کنند به طوری که رفتار کارکنان هنگام تحقق وعده برندهای ارزش‌های برنده همسو باشد.

برند داخلی شامل آموزش پرسنل، ارائه خدمات در مورد وعده و استراتژی برنده، به طوری که آنان تجربه مورد نظر برنده را به مشتریان ارائه دهند (وعده برنده را محقق می‌سازد).

برندسازی داخلی شامل بازاریابی کارکنان داخلی است که آن‌ها را تبدیل به مبلغان برنده می‌کند و نگرش‌ها و رفتارهای موافق برنده را توسعه می‌دهد.

فعالیت‌های برندهای داخلی به دنبال ارتقاء برنده به منظور حصول اطمینان از این که ذینفعان داخلی (به عنوان مثال کارکنان) ارزشی را که غایانگر برنده است را قبول می‌کنند و هنگام ارائه خدمات به مشتری آن را به واقعیت تبدیل می‌کنند.

برند داخلی به عنوان ابزاری جهت اطمینان از این که کارکنان درک مشترکی از تصویر برنده سازمانی مورد نظر دارند و می‌توانند مایلند این تصویر را از طریق رفتار خودشان به سایر ذینفعان منتقل کنند، در نظر گرفته می‌شود.

برندسازی داخلی شامل فعالیت‌هایی است که به کارکنان کمک می‌کند ارزش‌های برنده را درک کرده و از آن‌ها حمایت کنند و آن‌ها را برای اخراج نقش‌هایی که توسط مدیریت با هدف حفظ همخوانی پیام‌های برندهای داخلی و خارجی پشتیبانی می‌شود، تسهیل غاید.

برند داخلی می‌تواند به عنوان ابزاری مهم برای هم تراز کردن ارزش‌های برندهای شرکت با کارکنان استفاده شود.

تلاش‌های برندهای داخلی با هدف تقویت برندهای شرکت است، به عنوان مثال، با تسهیل رفتارهای حمایتی برندهای کارکنان

برند داخلی به شرکت این قدرت را می‌دهد تا از طریق کارکنان به وعده برنده خود برای مصرف کنندگان جامه عمل بپوشاند.

DUPreez, & Bendixen (2015)	11
Saleem, & Iglesias (2016)	12
Pinar, et al. (2016)	13
Bodkin, et al. (2016)	14
DUPreez, & Bendixen (2017)	15
Ragheb, et al. (2018)	16
Dechawatanapaisal (2018)	17
Anees-ur-Rehman (2018)	18
Hoppe(2018)	19
Hasni, et al.(2018)	20

در تعاریف ارائه شده، دیدگاه‌های متفاوتی در مورد برندهای داخلی کاملاً مشهود است؛ با این حال، جنبه‌های مشترکی بین نویسندهای وجود دارد. در ابتدا، کاملاً واضح است که برندهای داخلی شامل یک جهت‌گیری داخلی برنده است که تمرکز آن بر کارکنان است و به دنبال ترویج برنده در بین آنان است تا آن‌ها نگرش‌ها و رفتارهای مثبت نسبت به برنده را به منصه ظهور برسانند. تعاریف اهمیت کارکنان را در عملکرد برنده نشان می‌دهند، حتی از کارکنان درخواست می‌شود تا مبلغان برنده شوند (Bodkin & et al., 2016, Quarantino & Mazzei, 2018, Schmidt & Baumgarth, 2018).

به همین دلیل، برندهای داخلی بر همسو سازی کارکنان با ارزش‌های برندهای ایجاد نیروی کار متعهد جهت ارائه وعده‌های برندهای تمرکز دارد. ثانیاً، گرچه تمرکز برندهای داخلی بر سازمان (کارکنان) است، کاملاً واضح است که هدف نهایی آن ایجاد تأثیر مثبت بر برنده خارجی است. بیشتر تعاریف بیانگر این موضوع هستند که برندهای داخلی می‌کوشند تا اطمینان حاصل کنند که کارکنان و عده برنده را به درستی به مشتریان بیرونی ارائه می‌دهند و همچنین نگرش‌ها و رفتارهای کارکنان با ارزش‌های برندهای شوند، در نتیجه، مشتریان در حین دریافت خدمت یک تجربه مثبت از برنده



را در کنند. و ثالثاً، تعاریف نشان می دهد که یکی از اهداف اصلی ایجاد هم افزایی بین پیام‌های برنده خارجی و داخلی است. (David Barros-Arrieta & Ernesto García-Cali, 2020).

پیشینه پژوهش:

نتایج پژوهش، Akbari, Hoshmand, Chayjani & Altaha (2019) در پژوهشی تحت عنوان «بازاریابی داخلی و رفتار شهرهوندی مشتریان داخلی درآموزش عالی» اذعان دارد که سازمان‌های خدماتی ملزم به دستیابی به یک مزیت رقابتی پایدار (SCA) هستند، این سازمان‌ها برای اطمینان از توانایی رقابتی خود تلاش می‌کنند که فرهنگ سازمانی که در آن مشتریان داخلی و خارجی از اهمیت یکسان برخوردارند، توسعه دهنند. با اجرای چنین فرهنگی، کارکنان سازمان به عنوان مشتری داخلی، به اهمیت خود و در نتیجه امکان رفتار شهرهوندی سازمانی (OCB) که توسط آن‌ها افزایش می‌یابد، پی می‌برند.

Malekzade, Navehebrahim, Abdulahi, Zamahni (2020)، در پژوهشی تحت عنوان «طراحی مدل ارتقاء برنده آموزشی دانشگاه پیام نور» با انتخاب عوامل و نشانگرهایی که در ارتقاء برنده آموزشی مؤثر بودند مدل ارتقاء برنده آموزشی را طراحی کردند. مدل مفهومی ارائه شده یک مدل محتوایی است که راهنمای ارتقاء برنده آموزشی دانشگاه پیام نور است. ایده به کار گرفته شده در طراحی شکل مدل تحقیق، برگرفته از مدل شخصیت برنده است که بیشترین شباهت را با عوامل برنده آموزشی دارد. شخصیت برنده مجموعه خصوصیات انسانی مرتبط با برنده است. Shekari (2017)، در پژوهشی به بررسی مدل ساختاری تأثیر دوسو توانی برنده دانشگاه بر تعهد دانشجویان با توجه به نقش میانجی عملکرد برنده و تصویر برنده دانشگاه (مورد مطالعه برنده پیام نور) پرداختند نتایج مدل ساختاری نشان داد که بعد اکتشافی دو سوتوانی برنده بر عملکرد برنده تأثیر دارد اما بعد بهره برداری تأثیر ندارد. عملکرد برنده دانشگاه و همچنین تصویر برنده بر تعهد دانشجویان تأثیر دارد.

Mampaey, Schijns, Huisman & Wæraas (2019) «در پژوهشی تحت عنوان "برندسازی داخلی در آموزش عالی: دیالکتیک تنش‌های اساسی مشروعیت گفتمانی برنده جدیدی از تنوع دانشجویی"» بیان کردند که برندسازی داخلی در مورد دستیابی به پشتیبانی داخلی لازم برای برندسازی خارجی می‌باشد. با بهره گیری از مفهوم نظری مشروعیت گفتمانی، آن‌ها استراتژی‌هایی را بررسی کردند که به پشتیبانی داخلی از برنده جدید با تنوع دانشجویی به عنوان ارزش برنده کمک می‌کند. Bagirzadeh & Suleymanov Muradov (2019) در پژوهشی تحت عنوان «برندسازی داخلی شرکتی در مؤسسات آموزش عالی: مطالعه موردي¹ UNEC» آن‌ها با هدف توصیف و بررسی فرایند برندسازی داخلی، این مسئله که آیا فرایند برندسازی داخلی، با نظریه‌های موجود در رابطه با سازمان‌های انتفاعی به طور ضمنی یا صریح، همپوشانی دارد؟ نشان داد که فرایند برندسازی داخلی در UNEC شامل میزی برنده، هویت سازی برنده و موقعیت یابی برنده به صراحت با نظریه‌ها و دیدگاه‌های موجود در مورد ایجاد برنده در سازمان‌های انتفاعی همپوشانی دارد. Clark (2019) در پژوهشی تحت عنوان «برندسازی آموزش عالی: بررسی نقش برندسازی داخلی بر مدیریت میانی در تغییر برنده دانشگاه» نشان داد که برندسازی داخلی نقش ارزنده‌ای در رابطه با استراتژی مدیریت برنده آموزش عالی دارد. نتایج یک غایی کلی از فرایند تغییر برنده را ارائه می‌دهد، و درک و تعامل با کمپین برندسازی را بررسی می‌کند.

Erdoğan & Ergun (2016) نیز در پژوهش خویش با عنوان «درک و فادری به برنده دانشگاه: نقش میانجی نگرش‌ها به گروه و دانشگاه» نشان دادند با توجه به رقابت شدید مؤسسات آموزش عالی، توجه به برنده در دانشگاه می‌تواند به شدت بر بهبود عملکرد دانشگاه به ویژه در ارتباط با صنعت و کسب درآمد مؤثر و مفید باشد.

Terglav & Konecnik Ruzzier & Kaše (2016) در پژوهشی تحت عنوان «فرآیند برندسازی داخلی: بررسی نقش واسطه‌های در رابطه با تعهد رهبری مدیران ارشد» رهبری برنده محور به عنوان محرك مهم فرآیند برندسازی داخلی و پیش‌بینی کننده غیرمستقیم تعهد کارکنان مورد بررسی قرار گرفت. علاوه بر این، سه واسطه در رابطه با چگونگی تأثیر رهبری برنده محور بر تعهد برنده بررسی شد. نتایج نشان داد که دانش برنده کارکنان، سازگاری کارکنان با برنده، و تحقق قرارداد روانشناختی به طور کامل بین رابطه رهبری برنده محور و تعهد برنده وساطت می‌کند. نتایج از اهمیت رهبری مدیریت ارشد در برندسازی داخلی و نقش آن در دستیابی به تعلق عاطفی کارکنان با برنده پشتیبانی می‌کنند

¹ Azerbaijan State University of Economics



(Yıldız 2016) در پژوهشی تحت عنوان «تأثیر بازاریابی داخلی بر میزان تعهد کاری هیأت علمی در مؤسسات آموزش عالی» نتایج یک مطالعه تجربی را ارائه می‌دهد که برای بررسی نقش بازاریابی داخلی بر تعهد کاری هیأت علمی در مؤسسات آموزش عالی طراحی شده است. نتایج نشان می‌دهد که بازاریابی داخلی به تعهد شغل مربوط می‌شود. به عبارت دیگر، بازاریابی داخلی تعهد کاری هیأت علمی را افزایش می‌دهد. مجموعه‌ای از امور اداری در سازمان‌ها مستقیماً بر کارکنان تأثیر می‌گذارد و به طور غیرمستقیم بر موفقیت سازمانی تأثیرگذار است. برنامه‌های بازاریابی داخلی ابزار مهمی هستند که انتظارات هیأت علمی در مؤسسات آموزش عالی را برآورده و تأثیر مثبت بر آن‌ها می‌گذارد. برنامه‌های مؤثر بازاریابی داخلی نیازهای هیأت علمی را برآورده و در تعهد کاری آن‌ها تأثیرگذار است. بنابراین، عملکرد کارکنان هیئت علمی نیز افزایش می‌یابد.

(Sujchaphong, Nguyenb & Melewarc 2015) در پژوهشی تحت عنوان «برند سازی داخلی در دانشگاه‌ها و درس‌هایی که از گذشته آموخته‌اند: اهمیت پشتیبانی برند کارکنان و رهبری تحول گرا» را نشان دادند. آن‌ها اذعان دارند که پشتیبانی از برند کارکنان یک عنصر مهم برای فعالیت‌های موفق در زمینه برندسازی داخلی است. نگرانی بزرگ این است که دانش برندسازی داخلی و پشتیبانی از برند کارکنان در مؤسسات آموزش عالی مبتنی بر دانش وارد شده از بخش تجارت است و بنابراین باید شیوه‌های بهتری اتخاذ و اجرا گردد. با وجود تحقیقات اندکی که در زمینه برندسازی داخلی انجام شده است، همچنان عامل اصلی اجرای موفقیت آمیز برندینگ داخلی رهبری تحول گرا است، زیرا رهبری تحول گرا محیطی را برای تحریک فکری و توجه افراد در دانشگاه‌ها فراهم می‌کند.

(Qionglei Yu, Yousra Asaad, Dorothy A. Yen & Suraksha Gupta بازارگرایی داخلی IMO) و نتایج برندسازی داخلی: چشم انداز کارکنان در آموزش عالی انگلستان» بازارگرایی داخلی را به عنوان ابزاری مدیریتی برای تعهد برند کارکنان دانشگاه در جهت رفتار حمایت کننده برند مورد بررسی قرار دادند. (Navehebrahim& yousefi 2019) در تحقیقی با عنوان "تبیین نقش دانش مشتری در کسب رضایت و ارزش ویژه برند از دیدگاه مشتریان" همبستگی بین ابعاد دانش مشتری، رضایت و ارزش ویژه برند از دیدگاه مشتری را تأیید کردند "با در نظر گرفتن مطالب مطرح شده، پژوهش حاضر با هدف تدوین الگوی برند داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه به دنبال پاسخگویی به سؤال‌های زیر است:

-1- مؤلفه‌ها و شاخص‌های الگوی برند داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه کدامند؟

-2- ابعاد الگوی برند داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه کدامند؟

-3- الگوی برند داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه به چه صورت است و اعتبار آن چگونه است؟

-4- میزان اهمیت هر یک از مؤلفه‌ها و شاخص‌های الگوی برند داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه چقدر است؟

-5

روش پژوهش:

با توجه به هدف این پژوهش که ارائه الگوی برند داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه بود جهت گردآوری داده‌های موردنیاز این پژوهش از روش‌های مصاحبه نیمه ساختاریافته، مطالعه مبانی نظری، بررسی اسناد و مدارک و همچنین بررسی مطالعات و پژوهش‌ها در حیطه پژوهش مورد نظر صورت گرفت.

مشارکت‌کنندگان پژوهش حاضر را اعضای هیأت علمی و معاونین پژوهشی دانشگاه‌های «تهران، شهید بهشتی، علامه طباطبایی، تربیت مدرس، شریف، مؤسسه پژوهش و برنامه‌ریزی آموزش عالی و شهید رجایی»، تشکیل داد. این افراد به واسطه موقعیت خود، ارتباط نزدیکی با مسئله پژوهش حاضر داشته و نسبت به عوامل مؤثر بر برند داخلی کارکرد پژوهش، اطلاعات لازم را در اختیار داشتند. نظر به ضرورت بهره‌گیری از دیدگاه‌های طیف گسترده‌ای از افراد شاخص در این حوزه در انتخاب مشارکت‌کنندگان از "رویکرد هدفمند" و با "روش غونه‌گیری گلوله برفی" و "معیار اشباع نظری" افراد واجد شرایط برای مصاحبه استفاده شد.

برای تجزیه و تحلیل مصاحبه‌ها و اسناد از رویکرد پژوهش کیفی و روش نظریه پردازی داده بنیاد (کدگذاری باز، کدگذاری محوری و انتخابی) استفاده شد. نظریه پردازی داده بنیاد یک روش پژوهش استقرایی است که به پژوهشگران در حوزه‌های موضوعی گوناگون امکان می‌دهد تا به جای انتکا به نظریه‌های موجود، خود به تدوین



نظریه از طریق تجزیه و تحلیل مقایسه‌ای مشاهده‌ها اقدام کند. نظریه حاصل از اجرای چنین روش پژوهشی، نظریه-ای فرآیندی است که با استفاده از شیوه‌های منظم گردآوری داده‌ها، به تشخیص مقوله‌ها، مضمون‌ها و برقراری رابطه میان این مقوله‌ها پرداخته و نظریه‌ای برای تبیین یک فرایند عرضه می‌شود (Strauss, & Corbin, 2008). در این مرحله از نرم افزار مکس کیو دا^۱ استفاده شد. کدگذاری داده‌های جمع‌آوری شده، یکی از مهم‌ترین مراحل در مفهومی کردن مجموعه داده‌های کیفی محسوب می‌شود.

مکس کیو دا یک ابزار قوی آماری به منظور تحلیل داده‌های کیفی است که برای ایجاد و آزمایش تئوری‌های نظری و نتیجه‌گیری از تجزیه و تحلیل متون مختلف مصاحبه‌ها یا نوشه‌های بارگذاری باز متن گام، پژوهشگر پس از پیاده‌سازی هر مصاحبه، در کدگذاری باز متن هر مصاحبه چند بار خوانده شد و جمله‌های کدگذاری باز و کدگذاری انتخابی و محوری اصلی آن استخراج و به صورت کدھایی ثبت شد؛ سپس کدھایی که به لحاظ مفهومی با یکدیگر مشابه بود (تحلیل مقایسه‌ای ثابت)، به صورت مقوله‌ها یا دسته‌هایی درآمدند. در کدگذاری محوری، کدھا و دسته‌های اولیه‌ای که در کدگذاری باز ایجاد شدند، با یکدیگر مقایسه و ضمن ادغام موارد مشابه، دسته‌هایی که به یکدیگر مربوط شدند، حول محور مشترکی قرار گرفتند (این مرحله بر شرایطی متمرکز بود که به پدیده موردنظر منجر شد)؛ آنگاه کدگذاری انتخابی مشخص گردید. در این مرحله ضمن تمرکز بر فرآیندی که در داده‌های نهفته بود، توجه به این امر معطوف شد که کدام مقوله یا متغیر بیش از همه در داده‌های تکرار شده و قادر است سایر متغیرها را به یکدیگر ارتباط دهد و از این طریق کدگذاری انتخابی به صورت متغیر اصلی مشخص شد.

از آنچه سازندگان روش داده بنیاد شش مقوله اصلی، علی، زمینه‌ای، پدیده، واسطه‌ای، پیامد و راهبردی را مبنای ساخت الگوی خود قرار داده‌اند، در انتهای هر بار مصاحبه، تلاش شد تا مقوله‌های فرعی به دست آمده از نظر ویژگی‌ها و خصوصیات بر این اساس دسته‌بندی شوند. نتیجه مطلوب به دست آمده از این روش معرفی الگوی پارادایمی شش بخشی است (Khaki, 2014:237) یافته‌ها پس از بررسی و دسته‌بندی مقوله‌ها برای رسیدن به الگوی شش بخشی داده بنیاد، به تفکیک زیر مورد شناسایی قرار گرفت.

شرایط علی: شرایط علی به شرایطی گفته می‌شود که عامل اصلی به وجود آورده پدیده مورد مطالعه یعنی برنده‌سازی داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه، باشد. داده‌های به دست آمده از تحلیل محتوای پاسخ‌های مصاحبه‌شوندگان به سؤالات، از جمله برداشت و تلقی آنان از مؤلفه‌های مؤثر بر برنده‌سازی داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه حاکی از وجود دو مقوله اصلی "تصویر برنده دانشگاه و مدیریت پویایی دانش برنده" در ارتباط با شرایط علی برای ایجاد پدیده مطالعه بود.

شرایط زمینه‌ای: شرایط زمینه‌ای در این پژوهش شامل یک مؤلفه اصلی ارزش‌های کلیدی و سه مؤلفه فرعی: مأموریت، چشم‌انداز و ارزش‌های سازمانی است.

پدیده: در مرکز این تحقیق، پدیده برنده محرور شدن قرار دارد. منظور از برنده محرور شدن، هم‌استاشدن سازوکارهای سازمانی، فضای رفتاری و روانی درون دانشگاه با برنده است؛ یعنی قائمی آنچه برنده نیاز دارد توسط کارکنان، مدیران، هیئت امناء و هیأت علمی پوشش داده می‌شود و دانش برنده از حالت سطحی به حالت قلبی و عمقی تبدیل می‌شود. بنابراین پدیده تحقیق نه صرفاً یک تغییر فردی یا اجتماعی، بلکه فضای نظام‌مند تضمین کننده تغییر در راستای برنده است؛ در این پژوهش پدیده، برنده داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه بود.

شرایط واسطه‌ای (مداخله‌گر): شرایط مداخله‌گر (واسطه‌ای) مجموعه‌ای از متغیرهای محیطی که ممکن است در بستر زمان تغییر کنند، می‌توانند بر راهبردهای تأثیر بگذارند. در پژوهش حاضر بر اساس تحلیل محتوای مصاحبه‌ها و مطالعه ادبیات حوزه پژوهش یک مؤلفه اصلی: عوامل سازمانی و فردی با یک مؤلفه فرعی همگرایی ساختار با برنده به عنوان شرایط میانجی شناسایی شدند.

راهبردها: راهبردها در نظریه داده بنیاد به ارائه راه حل‌هایی برای مواجهه با پدیده مورد مطالعه اشاره دارد که هدف آن اداره کردن پدیده مورد مطالعه، برخورد با آن و حساسیت نشان دادن در برابر آن است. در این مطالعه بر اساس کدگذاری‌های اخام شده راهبردهای ارتقای برنده داخلی کارکرد پژوهش شامل چهار مقوله اصلی: مکانیزم‌های برنده، که به سه مؤلفه فرعی: آموزش، ارتباطات و اطلاعات تقسیم شده است، مقوله اصلی رهبری برنده محرور که دارای

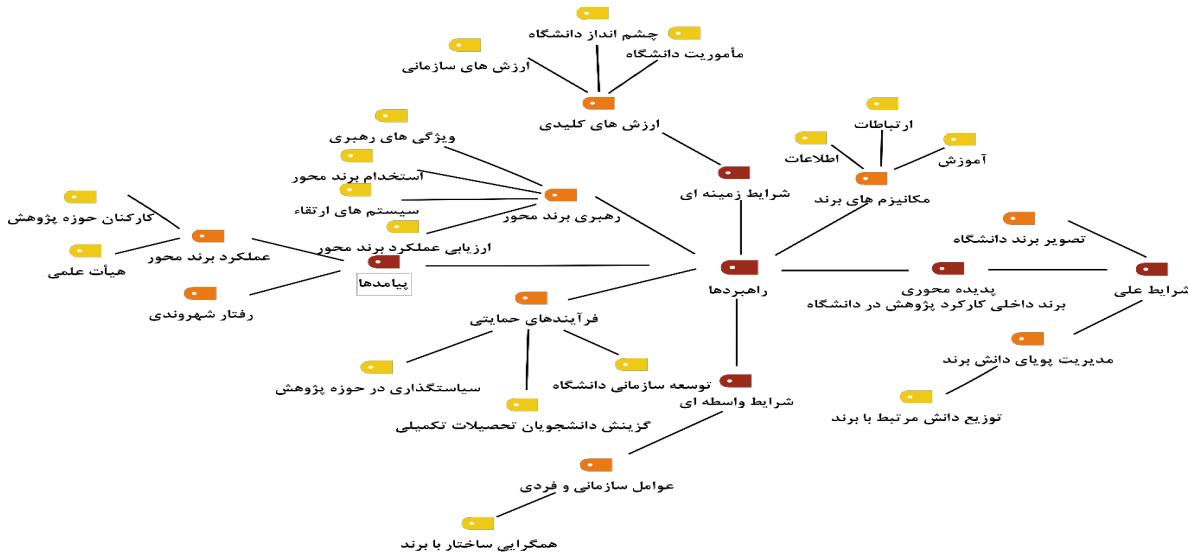
¹ Maxqda



مؤلفه‌های فرعی و پژوهشی انسانی برند محور، سیستم‌های ارتقاء و ارزیابی عملکرد برند محور است. مقوله اصلی فرآیندهای حمایتی دارای سه مؤلفه فرعی: سیاستگذاری در حوزه پژوهش، توسعه سازمانی، گزینش دانشجویان تحصیلات تکمیلی بود.

پیامدها: پیامدهای مطلوب فرایند برندسازی داخلی را می‌توان در دو مؤلفه عملکرد برند محور و رفتار شهریوندی بررسی کرد. مقوله اصلی عملکرد برند محور دارای دو زیر مؤلفه هیأت علمی و کارکنان حوزه پژوهش بود.

شکل ۱. غودار برند داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه



اعتبارسنجی و غربالگری مؤلفه‌ها و ابعاد الگو

در این پژوهش به منظور اعتبارسنجی و غربالگری شاخص‌های شناسایی شده از روش دلفی فازی^۱ استفاده شد. نخستین بار Dalkey & Helmer (1963) روش سنتی دلفی را در شرکتی توسعه دادند و پس از آن به شکل گسترشده‌ای در بسیاری از حوزه‌های مدیریت به کار گرفته شد (Durugbo & Wang, 2013) در این تکنیک، عبارات کلامی برای اندازه‌گیری دیدگاه‌ها استفاده شده است که دارای محدودیت برای معنکس کردن ایده و ذهن مخاطب است، برای مثال عبارت «زیاد». Pipino, & Gigch (1985) مفهوم تلفیق روش سنتی دلفی و نظریه فازی را به منظور رفع ابهام و ناهمخوانی روش دلفی ارائه کردند. در روش دلفی فازی، اطلاعات در قالب زبان نوشتاری از خبرگان دریافت شده و به صورت فازی تحلیل می‌شود (Wu & et al., 2013, 2015). هدف از این روش دسترسی به مطمئن‌ترین توافق‌گروهی خبرگان درباره موضوعی خاص است که با استفاده از پرسشنامه و نظرخواهی از خبرگان و تجزیه و تحلیل آماری، به دست می‌آید (Montazer & Jafari, 2007).

تهیه پرسشنامه: به منظور تهیه پرسشنامه برای شروع فرآیند دلفی از نتایج پژوهش‌های پیشین و نتایج به دست آمده از مصاحبه خبرگان در بخش داده‌نیاید در این زمینه بهره گرفته شد. روش دلفی فازی در مجموع در دو دور به اخمام رسید. مراحل تهیه پرسشنامه به شرح ذیل بود:

دور اول: پرسشنامه دور اول در سه بخش تنظیم شد. در بخش اول اطلاعات جمعیت شناختی پاسخگویان تعییه شد. در بخش دوم فهرستی از مؤلفه‌هایی ارائه گردید که از نتایج پژوهش‌های پیشین و همچنین نتایج حاصل از مصاحبه‌های صورت گرفته استخراج شده بودند. در این بخش باید پاسخگو نظر خود را درباره اینکه هر یک از مؤلفه‌ها تا چه حدی می‌تواند به عنوان مؤلفه‌های برند داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه محسوب شوند یا به عبارت دیگر میزانی که مؤلفه‌ها در تدوین الگوی برند داخلی کارکرد پژوهش تاثیرگذار هستند را بانتخاب یکی از گزینه‌های موجود

¹ Fuzzy Delphi Method



در مقابل آن‌ها اعلام می‌کرد. این گزینه‌ها در قالب طیف لیکرت و شامل: «تأثیر بسیار زیاد: ۵»، «تأثیر زیاد: ۴»، «تأثیر متوسط: ۳»، «تأثیر کم: ۲»، «تأثیر بسیار کم: ۱» بودند. بخش سوم پرسشنامه به مؤلفه‌ها و ابعاد اصلی الگو اختصاص داشت که در فهرست بخش دوم موجود نبودند اما از نظر پژوهشگر مهم و کلیدی محسوب می‌شدند.

دور دوم: پرسشنامه دور دوم در سه بخش تنظیم شد. در بخش اول اطلاعات جمعیت شناختی پاسخگویان تعییه شد. مجموعه مؤلفه‌هایی ارائه شده بودند که اعضای پنل، در دور گذشته نظر خود را به عنوان شاخص‌های برنده داخلی کارکرد پژوهش اعلام کرده بودند. در مقابل هر مؤلفه نیز میانگین پاسخ‌های هر یک از اعضای پنل در دور پیش درج شده بود. در این بخش مجدداً پاسخگو نظر خود را درباره اینکه مؤلفه‌های ارائه شده، تا چه میزان می‌توانند به عنوان مؤلفه‌های برنده داخلی کارکرد پژوهش به شمار روند و در ایجاد برنده داخلی قدرتمند تأثیرگذار باشند را با انتخاب یکی از گزینه‌های موجود در مقابل آن‌ها اعلام می‌کرد.

تشکیل پنل (جامعه آماری): کاربرد روش دلفی با مشارکت افرادی اexam می‌پذیرد که دارای دانش و تخصص کافی در زمینه موضوع پژوهش باشند. این افراد به عنوان پنل دلفی شناخته می‌شوند. در انتخاب اعضای پنل داشتن یک تعادلی از بی‌طرفی و علاقه به موضوع پژوهش دارای اهمیت بسیاری است. انتخاب افراد دارای دانش در حوزه مد نظر پژوهش و تعهدشان به ارائه پاسخ به سوالات موضوع همسان در دوره‌های مختلف از الزامات روش دلفی می‌باشد. هیچ قانون قوی و صریحی در مورد نحوه ی انتخاب و تعداد متخصصین وجود ندارد و تعداد آن‌ها وابسته به فاکتورهای: هموژن یا هتروژن بودن غونه، هدف دلفی یا وسعت مشکل، کیفیت تصمیم، توانایی تیم تحقیق در اداره‌ی مطالعه، اعتبار داخلی و خارجی، زمان جمع آوری داده‌ها و منابع در دسترس، دامنه مسئله و پذیرش پاسخ است و تعداد شرکت کنندگان معمولاً کمتر از 50 نفر و اکثر آن‌ها 15 تا 20 نفر بوده است. هرچند در مقالات تعداد 10 تا 2000 نفر را نیز گزارش نموده‌اند، اما در گروه‌های هموژن 10 نفر کافی است. در دلفی معمولاً از 15 غونه ی هتروژن برای به دست آوردن طیف گسترده‌ی نظرات، پاسخ‌هایی باکیفیت و راه حل‌هایی قابل پذیرش استفاده می‌شود. این غونه‌های گیری موجب افزایش حجم غونه، مشکلات جمع آوری داده‌ها و در نهایت، پیچیدگی رسیدن به اجماع، اجرای آنالیز و بازبینی نتایج می‌شود؛ هرچند که با حجم غونه‌ی بزرگتر، تعداد قضاوت‌ها افزایش و ترکیب آن‌ها اعتماد را افزایش می‌دهد. تعدادی از محققین متذکر می‌شوند معمولاً 30 نفر برای ارائه‌ی اطلاعات کافی است و با افزایش آن‌ها پاسخ‌ها تکراری شده و اطلاعات جدیدی اضافه‌ی غنی‌شود. اما بعضی دیگر می‌نویسند شواهد تجربی کمی در مورد اثر تعداد شرکت کنندگان بر اعتبار و اعتماد فرآیند اجماع در دسترس است (احمدی و همکاران، ۱۳۸۷). جامعه آماری این پژوهش در روش دلفی فازی، شامل 30 نفر از معاونین پژوهشی و هیأت علمی می‌باشد.

جدول 2. ویژگی‌های جمعیت شناختی

درصد	فراوانی	ویژگی‌های جمعیت شناختی
70	21	مرد
30	9	زن
3/33	1	30 تا
10	3	31-40
50	15	41-50
36/67	11	50 به بالا
100	30	دکترا
33/33	10	معاون پژوهشی
66/66	20	سمت در دانشگاه هیأت علمی
26/67	8	تا 10 سال
13/33	4	11-15
26/67	8	16-20
33/33	10	سابقه حضور دانشگاه سال به بالا 21



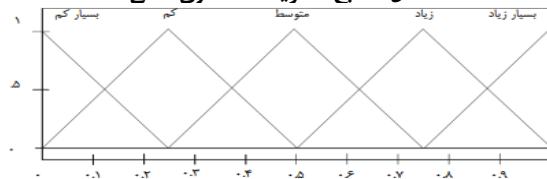
تحلیل داده‌ها:

تبديل عبارات کیفی هریک از گزینه‌ها به اعداد فازی: برای دریافت نظرات پاسخ‌دهندگان از مقیاس رتبه‌ای و طیف لیکرت استفاده شد. اما کاربرد مقیاس‌های ترتیبی برای تفسیر متغیرهای زبانی توسط عده‌ای از پژوهشگران مورد انتقاد قرار گرفته است. عده‌های تربین توجیه محققین برای این مدعای این است که متغیرهای زبانی که در مقیاس‌های رتبه‌ای مورد استفاده قرار می‌گیرند توسط پاسخ‌دهندگان به شیوه یکسانی تعبیر و تفسیر غی‌شوند. به عبارت دیگر غی‌توان فرض کرد که پاسخ‌دهندگان، فاصله میان هر دو جفت در یک طیف رتبه‌ای را یکسان در نظر می‌گیرند. به عنوان مثال، در یک مقیاس رتبه‌ای پاسخ 1 (بسیار کم) از پاسخ 2 (کم) کمتر است اما این که چقدر کمتر باشد مشخص غی‌باشد (Hubbard & Evans, 2011, Chou, 2012).

یک راه حل مؤثر جهت رفع این مشکل استفاده از متغیرهای زبانی و سپس بهره‌گیری از منطق فازی جهت تبدیل این متغیرها به اعداد فازی است. تئوری مجموعه‌های فازی قادر است بر مشکل قضاوت‌های پیچیده، ذهنی و ناطمنان غلبه‌غایید (Gao, & Hwang, Zhao, 2015) و بسیاری از مفاهیم، متغیرها و سیستم‌های غیر دقیق و مبهم را به شکل ریاضی درآورده و زمینه را جهت استدلال، استنتاج، کنترل و تصمیم‌گیری در شرایط عدم اطمینان فراهم سازد (Zadeh, 1945:340).

لذا با بهره‌گیری از اعداد فازی - مثلثی، پاسخ دریافت شده از متخصصین به شکل سیستم غره دهی لیکرت، به غره‌دهی فازی تبدیل شد از آنکه طیف پاسخ هر پرسش مقیاس پنج تایی لیکرت بود برای گزینه‌های خیلی زیاد، زیاد، متوسط، کم و خیلی کم، تابع عضویت مثلثی در محدوده صفر تا یک به شرح شکل زیر تعریف شد.

شکل 2. تابع عضویت عدد فازی مثلثی



هر پاسخ دریافت شده‌ای سه مقدار برای بررسی دارد یعنی کمترین مقدار m_1 منطقی‌ترین مقدار m_2 و بیشترین مقدار m_3 . به عنوان مثال در صورتی که پاسخ یکی از پاسخ‌گویان به یک مؤلفه زیاد (4 در مقیاس لیکرت) باشد این غره به کمترین، منطقی‌ترین و بیشترین مقدار فازی به ترتیب $0/5$, $0/75$ و 1 تبدیل می‌شود (al. 2017:228).

فرآیند غیر فازی کردن (فازی زدایی): فرآیند غیر فازی کردن به منظور استفاده از نتایج حاصله در فرآیند رتبه‌بندی هر مؤلفه برای تعیین سطح اهمیت آن می‌باشد. این فرآیند رتبه‌بندی برای تعیین بودن یا نبودن مؤلفه‌ها به کار می‌رود (Manakandan, et al. 2017:228). به این ترتیب لازم بود اعداد فازی به اعداد قطعی تبدیل شوند. با استفاده از فرمول زیر اعداد فازی به اعداد قطعی تبدیل شدند. میانگین غره‌های فازی برای فرآیند غیر فازی کردن با m_1 , m_2 و m_3 نشان داده می‌شوند.

$$A_{\max} = \frac{1}{3}(m_1 + m_2 + m_3)$$

افزاربندی متغیرهای کلامی و عدد فازی معادل هر متغیر کلامی و متوسط اعداد فازی در جدول 3 آورده شده است.



جدول 2. افزاربندی متغیرهای کلامی و عدد فازی معادل هر متغیر کلامی

متغیر کلامی	نمره لیکرت	اعداد فازی متناظر با نمره لیکرت			متوسط اعداد فازی
		n_1	n_2	n_3	
خیلی کم	1	0/0	0/0	0/25	0/08
کم	2	0/0	0/25	0/5	0/25
متوسط	3	0/25	0/5	0/75	0/5
زیاد	4	0/5	0/75	1	0/75
خیلی زیاد	5	1	1	0/75	0/92

تعیین قابلیت پذیرش مؤلفه‌ها و اتفاق نظر: برای تعیین قابلیت پذیرش سازه‌ها (ابعاد) و مؤلفه‌ها و ترتیب آن‌ها سه پیش نیاز تکمیل می‌شود. (Manakandan, et al. 2017; Mohamad, Embi & Nordin, 2015 & Kamarulzaman et al., 2015).

1- تعیین مقدار آستانه‌ای سازه و مؤلفه‌ها ($d < 0/2$)

مقدار آستانه‌ای (d) برای هر مؤلفه با محاسبه اختلاف بین متوسط عدد فازی هر مؤلفه و عدد فازی پاسخگو و با استفاده از فرمول زیر به دست می‌آید.

$$d(m, n) = \sqrt{\frac{1}{3} \left[(m_1 + n_1)^2 + (m_2 + n_2)^2 + (m_3 + n_3)^2 \right]}$$

مقدار آستانه برای پذیرش مؤلفه‌ها این است که (d) کوچکتر یا مساوی $0/2$ باشد. هنگامی که مقدار فوق به دست آمد، مقدار آستانه‌ای هر سازه با استفاده از فرمول زیر به دست می‌آید:

$$\text{مجموع متوسط مقدار آستانه‌ای } (d) \text{ هر مؤلفه} \\ \text{کل پاسخگویان} \times \text{کل مؤلفه‌های هر سازه}$$

2- توافق متخصص بر آیتم‌های ارزیابی شده ($0/5 >$) میزان توافق متخصصین، از نسبت تعداد d ‌های کوچکتر یا مساوی $0/2$ به کل تعداد متخصصین به دست می‌آید که باقیتی این نسبت بزرگتر یا مساوی $0/5$ باشد مؤلفه‌های با توافق کمتر از آن کنار گذاشته می‌شوند.

3- تعیین رتبه هر آیتم
رتبه یک م مؤلفه در سازه مشابه بعد از فرآیند غیر فازی سازی معین می‌شود رتبه م مؤلفه های هر سازه ای که توافق متخصصین بر آن زیر $0/5$ است باید دارای پایین ترین رتبه داخل هر سازه باشند.
در مرحله اول دلفی فازی، پرسشنامه ای شامل 151 شاخص تاثیر گذار بر برندهای کارکرد پژوهش در اختیار اعضای گروه خبره قرار گرفت و از آن‌ها درخواست شد نظرشان را درباره هر معیار در قالب متغیرهای کلامی مندرج در پرسشنامه بیان کنند. نتایج اولیه از نظرات خبرگان در جدول 2 آورده شده است.

جدول 2. ماتریس تصمیم‌گیری میانگین فازی داده‌های دوره اول

وضعیت	میانگین قطعی	میانگین فازی			شاخص	بعد
		n_3	n_2	n_1		
تایید	0/833	0/983	0/883	0/633	تصویر ذهنی، دانشجویان، و مخاطبان، بیرونی، از دانشگاه	نهایی
تایید	0/872	1/000	0/933	0/683	اعتبار دانشگاه	نهایی
تایید	0/725	0/925	0/750	0/500	استفاده از خرد جمعی،	نهایی
تایید	0/700	0/900	0/725	0/475	استفاده از هوشر، مصنوعی، و طراحی، سیستم، برای، یاسخگوی، نیازهای، اطلاعاتی، افراد به طور آنلاین،	نهایی
تایید	0/697	0/908	0/717	0/467	راه اندازی، موکهای، جهت، راهنمایی، دانشجویان،	نهایی
تایید	0/733	0/933	0/758	0/508	توسعه دانش‌های، چند رسانه‌ای،	نهایی
تایید	0/733	0/933	0/758	0/508	مشخص غودن حیطه مقایز و جهت گیری راهبردی در راستای، ارتقاء، پژوهش،	نهایی
تایید	0/797	0/975	0/833	0/583	توسعه برندهای داخلی،	نهایی



تایید	0/825	0/975	0/875	0/625	تصوین کیفیت پژوهش، طرح های پژوهشی و ارتقای تصویر دانشگاه براساس، بروندادها
تایید	0/833	0/983	0/883	0/633	همسو شدن، پاییزه رفت های، فناوری،
تایید	0/811	0/983	0/850	0/600	اثربخشی، اجتماعی، دانشگاه
تایید	0/778	0/967	0/808	0/558	توجه به رویکرد میاز، رشته ای، در مطالعات"
تایید	0/814	0/975	0/858	0/608	جهت گیری، بروند محور و غود پژوهش، در بروند دانشگاه
تایید	0/786	0/942	0/833	0/583	دستیابی، به مرعیت علمی،
تایید	0/728	0/908	0/758	0/517	تحول در نگرش ها، باورها، ارزش ها و ایجاد ارزش ها و باورهای، مشترک
تایید	0/822	0/983	0/867	0/617	پرورش روحیه خلاقیت و نوآوری
تایید	0/811	0/967	0/858	0/608	آزادی، علم،
تایید	0/836	0/975	0/892	0/642	تکریم و احترام به دستاوردهای علمی،
تایید	0/833	0/983	0/883	0/633	اخلاق، حرفة ای، و تعهد سازمانی،
تایید	0/864	0/992	0/925	0/675	رشدو بلوغ علمی، دانشگاه
تایید	0/742	0/925	0/775	0/525	اهداف و کار ویژه های، نهاد دانشگاه
تایید	0/686	0/867	0/708	0/483	چارچوب های قدرت و نقش ساختار مدیریتی، و اداری در تصمیم گیری، دانشگاه
تایید	0/581	0/767	0/600	0/375	مدیریت چرخشی، و غیر حرفة ای،
تایید	0/547	0/758	0/558	0/325	رویکرد گذشته گرایانه و فرن، سالارانه نولیبرالی،
تایید	0/756	0/933	0/792	0/542	انسجام سطوح سازمانی،
تایید	0/597	0/800	0/617	0/375	دولتی، بودن سیستم های، دانشگاهی،
تایید	0/647	0/858	0/667	0/417	آگاهی، از ویژگی، عمومی، و یگانه گرایش، های، علمی،
تایید	0/731	0/908	0/767	0/517	همگرایی، سنجه های، ارزیابی، با عملکرد اعضای علمی
تایید	0/681	0/875	0/708	0/458	قرکز منابع، فرصتها و مزایا در رتبه استادی،
تایید	0/575	0/758	0/592	0/375	یاداش، ده، به تقلب ها و نادیده انگاشتن، آن، ها در فرآیند ارزیابی،
تایید	0/739	0/933	0/767	0/517	چیرگی مهارت - آموزی و بازنگری بر یادگیری ی و دانش آفرینی،
تایید	0/814	0/975	0/858	0/608	باور قلبی، مدیران، ارشد به بروندسازی، داخلی،
تایید	0/761	0/942	0/792	0/550	نعداد مقالات شاخص، مرجعیت علمی،
تایید	0/669	0/858	0/692	0/458	اشتعال به آموزش، و کمبود وقت جهت اخمام پژوهش،
تایید	0/847	0/992	0/900	0/650	برند شخصی، اضای، هیأت علمی،
تایید	0/800	0/967	0/842	0/592	انگیزه فردی،
تایید	0/814	0/975	0/858	0/608	قابلیت فردی،
تایید	0/767	0/933	0/808	0/558	حمایت کارکنان در راستای برندهای دانشگاه
تایید	0/781	0/942	0/825	0/575	تسلط کارکنان، به حیطه کاری، خود
تایید	0/800	0/967	0/842	0/592	ذهن پویا و پرسشگر
تایید	0/564	0/758	0/575	0/358	برون، سیاری، پژوهش، توسط دانشجو
تایید	0/828	0/967	0/883	0/633	کیفیت علمی، و رودی، های، دانشگاه
تایید	0/781	0/958	0/817	0/567	برگزاری دوره های، بازآموزی، و آموزش، مرتبط با عملکرد
تایید	0/736	0/925	0/767	0/517	طرح ام، دوره های، آموزش، بر مخاطب و توجه به آموزش، های، بازار کار
تایید	0/747	0/942	0/775	0/525	اجرای طرح های مهارت ورزی در رشته های تحصیلی میان رشته ای،
تایید	0/697	0/892	0/725	0/475	آشنا نودن عضو علمی، با روش ها، معیارها و مراکز رتبه بندی، دانشگاه ها
تایید	0/808	0/958	0/858	0/608	آموزش، تفکر نقاد
تایید	0/736	0/925	0/767	0/517	شرکت هیأت علمی، در کارگاه های، آموزشی، و کارگاه های، با عنوانی، اخلاق، اکادمیک، تشکیلات، و ویبنار
تایید	0/722	0/933	0/742	0/492	اخلاق، پژوهش، برگزاری جلسات ادواری و هم اندیشی و پایورزی بر مشارکت نقش آفرینان دانشگاهی، در تصمیم گیری

نمایه های علمی پژوهشی

نمایه های علمی پژوهشی



تایید	0/744	0/933	0/775	0/525	تعامل مستمر هیأت علمی، باکارکنان و دانشجویان
تایید	0/772	0/933	0/817	0/567	مشارکت در نهادها و برنامه‌های حرفه‌ای ملی، منطقه‌ای، و همکنشی، فکری، و اجتماعی، در قلمرو جهانی، ارائه خدمات مشاوره پژوهشی به سازمان‌ها
تایید	0/781	0/958	0/817	0/567	بین‌المللی شدن دانشگاه و تأمین منابع انسانی، علمی و مالی، در سطح بین‌المللی،
تایید	0/864	0/992	0/925	0/675	ایجاد شبکه‌های اجتماعی، و بیام رسان، و معرف، فعالیت‌های، پژوهشی، دانشگاه در سطح جامعه
تایید	0/769	0/958	0/800	0/550	چرخش، آزاد اطلاعات و دسترسی، همگانی، به اطلاعات انتشار و بالا بردن نشریات دانشجویی،
تایید	0/797	0/975	0/833	0/583	معرفی دستاوردها، کتاب‌هایی که رفنس کلاس‌های درسی، شده
تایید	0/706	0/917	0/725	0/475	اهمیت دادن به سرمایه‌های اطلاعاتی، برخورداری، از تخصص و بینش مدیریتی، همکاری و همه‌جانبه با هیئت امناء و مدیران دانشگاه
تایید	0/767	0/967	0/792	0/542	توجه به ساختارهای غیر رسمی، خودمدیریتی، و تقویت قابلیت‌های خودانگیزشی، عجیب شدن، با ارزش، های، سازمانی، کاهش بوروکراسی و سرعت بخشیدن به فرآیند جذب و تبدیل، وضعیت استخدامی، هیأت علمی، به کارگیری کارکنان در پست‌های مختلف با توجه به ویژگی های، روانشناسنخه، هرگزوه از منابع انسانی، اهمیت دادن به پژوهش، علاقه مند به پژوهش، همراستایی شاخص‌های جذب با اهداف و سیستم ارزشی دانشگاه
تایید	0/747	0/925	0/783	0/533	فرصت برای در استخدام حمایت مادی و معنوی جهت حضور در محافل علمی، سخنرانی، -هاکنفرانس‌ها و چاپ مقالات در مجلات ورزش، دهه، به فعالیت‌های، پژوهشی، برایه مأموریت و اهداف دانشگاه
تایید	0/725	0/908	0/758	0/508	راه اندازی، استارت آپ‌های، دانشجویی، تسهیل، فرایند دریافت گرفت و فرصت مطالعاتی، اعطای، اعتبارات به محققان، و کارآفرینان، دانشگاهی، جیباران، خدمات و مکانیزم‌های، نگهداری منابع انسانی، ارتقاء کارکنان بر اساس دوره‌های، بازآموزی، داشتن سند مكتوب برای ارتقاء و نگاشتن کتابچه‌ای راهنمای برای، اعضای، علمی، تعیین اثربخشی بر مبنای میزان ارجاعات و وزن دهی بالا به پژوهش، در رتبه بندی، قابل استفاده بودن، نتایج پژوهش، - هادر صنعت
تایید	0/781	0/942	0/825	0/575	آشنایی مدیران پژوهشی با اصول و چارچوب ارزیابی پژوهش، برابری، به، طرفی، و عدم تعییض، در ارزیابی، همسویی سنجه - های ارزیابی با عملکرد مورد انتظار سازمان
تایید	0/767	0/933	0/808	0/558	استقلال، شفاقت و یاسخگویی، گروه ارزیابی، توجه به ناهمگونی سنجه‌ها با توجه به ماهیت رشته‌های گوناگون، عدم تبدیل، فرایند ارزیابی، از فرایند علمی، به فرایند اداری، کاهش، نقش، نهادهای، مداخله‌گر در ارزیابی،
تایید	0/789	0/958	0/825	0/583	
تایید	0/811	0/950	0/867	0/617	
تایید	0/833	0/983	0/883	0/633	
تایید	0/792	0/958	0/833	0/583	
تایید	0/703	0/892	0/733	0/483	
تایید	0/742	0/942	0/767	0/517	
تایید	0/736	0/933	0/758	0/517	
تایید	0/800	0/950	0/850	0/600	
تایید	0/781	0/942	0/825	0/575	
تایید	0/761	0/933	0/800	0/550	
تایید	0/717	0/917	0/742	0/492	
تایید	0/814	0/975	0/858	0/608	
تایید	0/728	0/925	0/750	0/508	
تایید	0/733	0/925	0/758	0/517	
تایید	0/733	0/908	0/767	0/525	



تایید	0/728	0/917	0/758	0/508	اعتبارسنجی، توسط ارزیاب‌های بیرونی،
تایید	0/717	0/900	0/750	0/500	ارزیابی، عملکرد به صورت کیفی، و غیر متتمرکز
تایید	0/717	0/917	0/742	0/492	تدوین ساختاری یکتا و همگون برای ارزیابی، عملکرد اعضای علمی،
تایید	0/681	0/875	0/708	0/458	تائید بر ارزیابی درونی به عنوان راهکاری برای بهبود کیفیت گروه‌های آموزشی،
تایید	0/778	0/925	0/825	0/583	حمایت از پژوهش، های، منتج به محصول، فناوری، و مالکیت معنوی، اثر استفاده از افراد برجسته صنعت به عنوان، هیئت امناء
تایید	0/739	0/917	0/775	0/525	اصلاح آین نامه جذب اعضای هیئت امناء
رد	0/450	0/683	0/442	0/225	مدیریت صنایع مرتبط با دانشگاه توسط هیأت علمی،
رد	0/392	0/625	0/383	0/167	نگاه محصول محور به فارغ‌التحصیلان، و رودی، ها توسعه رویدادها، پژوهش -ها و تولیدات علمی متاز،
تایید	0/603	0/792	0/625	0/392	ماموریت گرا عقد قراردادهای پژوهشی با صنعت و بازار و استفاده از متخصصان صنعت در دانشگاه
تایید	0/764	0/942	0/800	0/550	تناسب بودجه پژوهشی با پژوهش و جذب اعتبارات پژوهشی، حمایت از پژوهش بدون توجه به نوع پژوهش،
تایید	0/814	0/975	0/858	0/608	ارائه سند علم و فناوری، اختیار تصمیم‌گیری درباره فرآیند و مقررات به کارگیری کارکنان ارشد، ساختار، و منابع مالی و بودجه ریزی،
تایید	0/717	0/900	0/742	0/508	تأمین، نیروی، انسانی، شرکت‌های، دانش، بنیان، از دانشگاه تأسیس، یارک‌های، علم و فناوری، و مراکز تحقیقاتی،
تایید	0/758	0/933	0/792	0/550	تعیین الوبت در فعالیت‌های پژوهشی و سیاستگذاری در راستای تبدیل، ایده به فناوری،
تایید	0/756	0/925	0/792	0/550	بورسیه کردن دانشجویان تحصیلات تكمیلی، توسط صنعت و دانشگاه
تایید	0/772	0/925	0/817	0/575	هدایت دانشجویان برای انتخاب موضوعات تحقیقاتی بازار و حرفه محور
تایید	0/786	0/942	0/833	0/583	راه اندازی، مقاطع تحصیلات تكمیلی، در حوزه میاز، رشته ای، های، حفظ شاخص، استاد به دانشجو
تایید	0/733	0/917	0/767	0/517	خصوصی، شدن، دانشگاه توجه به استانداردهای، بین المللی، توسعه و تجارت، کردن، تحقیقات دانشگاهی،
تایید	0/614	0/817	0/633	0/392	تشکیل اخمن-های دانش -آموختگان با هدف مهارت-آموزی، و اشتغال -یدیری،
تایید	0/772	0/933	0/817	0/567	تأسیس شرکت‌های خلاق و دانش بنیان با همکاری مرکز رشد
تایید	0/789	0/950	0/833	0/583	استفاده از ظرفیت‌های پژوهشی دانشگاه جهت تأمین اعتبار پژوهشی، ایجاد قطب علم، و اخمن، های، فناوری، به عنوان، دفتر، و مرجع
تایید	0/733	0/917	0/767	0/517	فراهم‌گودن، زیرساخت‌های، نرم افزاری، و سخت افزاری، توسعه فرهنگ سازمانی، متناسب با برند
تایید	0/750	0/933	0/783	0/533	تدوین و بروز رسانی، استراتژی و اهداف بلند مدت کاهش، تعارضات سازمانی، و توجه به جو سازمانی، طراحه، کار راهه شغلی، و توسعه حرفه ای، دانشگاهیان، هم‌استای، هیأت علمی، با برنامه های، راهبردی، دانشگاه نهادینه کردن همکنشی-های بین بخشی و مشارکت در هم-اندیشه،

دانشگاه
آزاد
پژوهشی



تایید	0/708	0/892	0/742	0/492	تخصصی، شدن مدیریت دانشگاه
تایید	0/772	0/933	0/817	0/567	آسیب شناسی، و نیاز سنجی،
تایید	0/736	0/925	0/767	0/517	دارابودن، یا های های، سیستماتیک مدیریت بازاریابی،
تایید	0/733	0/917	0/767	0/517	ساماندهی و اثربخش غودن واحد اداری با استفاده از فناوری، و بهسازی، زیرساخت های، ارتباطی، و اطلاعاتی،
تایید	0/775	0/942	0/817	0/567	یکارچه سازی، و همراستا بودن، بعد ساختاری، بعد فرهنگ و بعد منابع
تایید	0/753	0/942	0/783	0/533	گزینش، دانشجویان تحصیلات تكمیلی، توسط هیأت علمی،
تایید	0/756	0/942	0/783	0/542	هانتینگ یا شکار مغزها و مدیریت استعداد
تایید	0/789	0/967	0/825	0/575	مشارکت دانشجویان در طرح های پژوهشی به عنوان همیار یادستیار پژوهشی
تایید	0/786	0/958	0/825	0/575	بازاریابی، دانشجویان، تحصیلات تكمیلی، بر یا به کیفیت پژوهشی، دانشگاه
تایید	0/792	0/958	0/833	0/583	جذب دانشجویان بین المللی،
تایید	0/781	0/958	0/817	0/567	آشنایی، با فرایندهای پژوهشی، دانشگاه و جبهه های تحقیق،
تایید	0/761	0/933	0/800	0/550	دانش نظری، و شناخت، برای، اخمام پژوهش،
تایید	0/647	0/850	0/667	0/425	آشنایی، هیأت علمی، با نظام های، رتبه بندی،
تایید	0/761	0/925	0/800	0/558	نگرش، برنده محور
تایید	0/811	0/967	0/858	0/608	اندیشه ورزی جمعی، بین کنگرهان علم و تسهیم دانش
تایید	0/767	0/950	0/800	0/550	پاسداشت حقیقت جویی به متابه غایت علم و ارزش فراغیر به خلق دانش،
تایید	0/747	0/900	0/792	0/550	مقالات منجر به محصلو و یتنت، مقاله کیو وان، کتاب، مدل، و چارچوب نظری،
تایید	0/761	0/933	0/800	0/550	منتورینگ و هدایت هیأت علمی، جوان
تایید	0/719	0/917	0/742	0/500	متمرکز بودن، بر موضوعات خاص، همراستا با حیطه قایز
تایید	0/750	0/933	0/783	0/533	دانش سازمانی
تایید	0/703	0/908	0/725	0/475	به روزرسانی، اصول مشتری، مداری، و روابط عمومی،
تایید	0/750	0/933	0/783	0/533	افزایش، کیفیت خدمات
تایید	0/717	0/900	0/750	0/500	خوش، برخورد، خوش، صحبت، دانش، بالا
تایید	0/681	0/875	0/708	0/458	انتقال، ابتکارات به یکدیگر
تایید	0/722	0/917	0/750	0/500	هوشیاری، کارکنان و چابک، فعالیت ها
تایید	0/806	0/983	0/842	0/592	حس تعلق به برنده احساس عرق در کارکنان و اعضای هیأت علمی،
تایید	0/742	0/942	0/767	0/517	سفیر برنده
تایید	0/792	0/975	0/825	0/575	احساس غرور و مبارات منابع انسانی به دستاوردهای دانشگاه
تایید	0/800	0/967	0/842	0/592	اعتماد، احترام، عدالت، صداقت، صمیمیت و حمایت از دیگران،
تایید	0/819	0/975	0/867	0/617	و جذب کاری، تشریک مساعی، و توجه
تایید	0/800	0/967	0/842	0/592	رضایت شغلی،

اعتدالی
اعتدالیباقیمانده
باقیمانده

در مرحله اول اجرایی روش دلفی فازی دو مؤلفه "اصلاح آینین نامه اعضای هیئت امناء و مدیریت صنایع" مرتبط با دانشگاه توسط هیأت علمی به دلیل این که توافق متخصصین کمتر ۵/۰ بود در پرسشنامه دور دوم حذف گردید.

در مرحله دوم، پرسشنامه مرحله اول دلفی به همراه شاخص هایی که از نظرات خبرگان استخراج شده است در پرسشنامه ای جدید طراحی و در اختیار خبرگان قرار داده شد همچنین در این دور، میانگین قطعی دور اول نیز قرار داده شده است تا خبرگان از میزان میانگین هر شاخص در مرحله قبل نیز مطلع شوند. نتایج مرحله دوم دلفی فازی در جدول ۲ آورده شده است. در این دور نیز به طریق مشابه با استفاده از روابط ۱-۴ تا ۴-۳ میانگین فازی امتیازات محاسبه شده و توسط رابطه ۴-۴ امتیازات قطعی محاسبه می شود.

جدول ۳. ماتریس تصمیم‌گیری میانگین فازی داده‌ها دور دوم

اختلاف	میانگین قطعی مرحله اول			میانگین قطعی مرحله دوم			میانگین فازی مرحله دوم	شاخص	بعد
	n ₃	n ₂	n ₁						
0	0/833	0/833	0/983	0/883	0/633		تصویر ذهنی دانشجویان و مخاطبان بیرونی از دانشگاه		نماینده پژوهش
0	0/872	0/872	1/000	0/933	0/683		اعتبار دانشگاه		نماینده پژوهش
0	0/725	0/725	0/925	0/750	0/500		استفاده از خرد جمعی		نماینده پژوهش
	0/700	0/700	0/900	0/725	0/475		استفاده از هوش مصنوعی، طراحی سیستمی برای یاسخگوی، نیازهای اطلاعات، افراد به طور آنلاین		نماینده پژوهش
0	0/697	0/697	0/908	0/717	0/467		راه اندازی موك هایی جهت راهنمایی دانشجویان		نماینده پژوهش
0	0/733	0/733	0/933	0/758	0/508		توسعه دانش های چند رسانه ای		نماینده پژوهش
0	0/733	0/733	0/933	0/758	0/508		مشخص غودن حیطه تایزو جهت گیری راهبردی در راستای ارتقای پژوهش		ازینه های کاربردی
0	0/797	0/797	0/975	0/833	0/583		توسعه برنده داخلي		ازینه های کاربردی
0	0/825	0/825	0/975	0/875	0/625		تضمين کيفيت پژوهش، طرح های پژوهشی و ارتقای تصوير		ازینه های کاربردی
0	0/833	0/833	0/983	0/883	0/633		همسو شدن با پيشرفت های فناوري		ازینه های کاربردی
0	0/811	0/811	0/983	0/850	0/600		اثربخشی اجتماعی دانشگاه		ازینه های کاربردی
0	0/778	0/778	0/967	0/808	0/558		توجه به رویکرد ميان رشته اي در مطالعات		ازینه های کاربردی
0	0/814	0/814	0/975	0/858	0/608		جهت گيری برنده محور و غود پژوهش در برنده دانشگاه		ازینه های کاربردی
0	0/786	0/786	0/942	0/833	0/583		دستيابي به مرجعيت علمي		ازينه هاي پژوهش
0	0/728	0/728	0/908	0/758	0/517		تحول در نگرش ها، باورها، ارزش ها و ايجاد ارزش ها و باور های مشترک		ازينه هاي پژوهش
0	0/822	0/822	0/983	0/867	0/617		پپورش روحیه خلاقیت و نوآوری		ازينه هاي پژوهش
0	0/811	0/811	0/967	0/858	0/608		آزادی علمی		ازينه هاي پژوهش
0	0/836	0/836	0/975	0/892	0/642		تکريم و احترام به دستاوردهای علمی		ازينه هاي پژوهش
0	0/833	0/833	0/983	0/883	0/633		اخلاق حرفه ای و تعهد سازمانی		ازينه هاي پژوهش
0	0/864	0/864	0/992	0/925	0/675		رشدو بلوغ علمي دانشگاه		ازينه هاي پژوهش
0	0/742	0/742	0/925	0/775	0/525		اهداف و کار و پرده های نهاد دانشگاه		ازينه هاي پژوهش
0/042	0/686	0/728	0/917	0/758	0/508		چارچوب های قدرت و نقش ساختار مدیریتی و اداری در تضمیم گیری دانشگاه		ازينه هاي پژوهش
0	0/581	0/581	0/767	0/600	0/375		مدیریت چرخشی و غير حرفة ای		ازينه هاي پژوهش
0	0/547	0/547	0/758	0/558	0/325		رویکرد گذشته گرایانه و فن سالارانه نوبلیرالی		ازينه هاي پژوهش
0	0/756	0/756	0/933	0/792	0/542		انسجام سطوح سازمانی		ازينه هاي پژوهش
0	0/597	0/597	0/800	0/617	0/375		دولتی بودن سیستم های دانشگاهی		ازينه هاي پژوهش
0	0/647	0/647	0/858	0/667	0/417		آگاهی از ویژگی عمومی و یگانه گرایش های علمی		ازينه هاي پژوهش
0	0/731	0/731	0/908	0/767	0/517		همگرایی سنجه های ارزیابی با عملکرد اعضای علمی		ازينه هاي پژوهش
0	0/681	0/681	0/875	0/708	0/458		قرمز منابع، فرصتها و مزایا در رتبه استادی		ازينه هاي پژوهش
0/036	0/575	0/611	0/800	0/633	0/400		پاداش دهی، به تقلب ها و نادیده انگاشتن آن - هادر فرآیند ارزیابی		ازينه هاي پژوهش
0	0/739	0/739	0/933	0/767	0/517		چیرگی مهارت - آموزی و باز تولید بر یادگیری ی و دانش		ازينه هاي پژوهش
0	0/814	0/814	0/975	0/858	0/608		باور قلبی مدیران ارشد به برنده سازی داخلی		ازينه هاي پژوهش
0/022	0/761	0/783	0/967	0/817	0/567		نعداد مقالات شاخص مرجعیت علمی		ازينه هاي پژوهش
0	0/669	0/669	0/858	0/692	0/458		اشغال به آموزش و کمبود وقت جهت اخمام پژوهش		ازينه هاي پژوهش



برند شخصی اعضای هیأت علمی							
انگیزه فردی							
قابلیت فردی							
همایت کارکنان در راستای برندهای دانشگاه							
سلط کارکنان به حیطه کاری خود							
ذهن پویا و پرسنل							
برون سپاری پژوهش توسط دانشجو							
کیفیت علمی و رودی های دانشگاه							
برگزاری دوره های بازآموزی و آموزش مرتبط با عملکرد							
طراحی دوره های آموزشی پر مخاطب و توجه به آموزش های بازار کار							
اجرای طرح های مهارت ورزی در رشته های تحصیلی میان رشته ای							
آشنائودن، عضو علمی، باروشن، ها، معیارها و مراکز رتبه بندی، دانشگاه ها							
آموزش تفکر نقاد							
شرکت هیأت علمی در کارگاه های آموزشی و کارگاه های، با عنایت، اخلاق، آکادمیک، تشکیلاتی، و وینار اخلاق، پژوهش							
برگزاری جلسات ادواری و هم اندیشی و پایورزی بر مشارکت نقش آفرینان دانشگاهی در تصمیم گیری							
تعامل مستمر هیأت علمی با کارکنان و دانشجویان							
مشارکت در نهادها و برنامه های حرفه ای ملی، منطقه ای، و همکنشی، فکری، و اجتماعی، در قلمرو جهانی، ارائه خدمات مشاوره پژوهشی به سازمان ها							
بین - المللی شدن دانشگاه و تأمین منابع انسانی، علمی و مالی، در سطح بین - المللی،							
ایجاد شبکه های اجتماعی، ویام رسان، و معرفی، فعالیت های پژوهشی، دانشگاه در سطح جامعه							
چرخش آزاد اطلاعات و دسترسی همگانی به اطلاعات							
انتشار و بالابردن نشریات دانشجویی							
معرفی دستاوردها، کتاب هایی که رفنس کلاس های درسی شده							
اهمیت دادن به سرمایه های اطلاعاتی							
برخورداری از تخصص و بیش مدیریتی							
همفکری و همکاری همه جانبه با هیئت امناء و مدیران دانشگاه							
توجه به ساختارهای غیررسمی							
خودمدیریتی و تقویت قابلیت های خودانگیزشی							
عجبین شدن با ارزش های سازمانی							
کاهش، بوروکراسی، و سرعت بخشیدن به فرآیند جذب و تبدیل، وضعیت استخدامی هیأت علمی							
به کارگیری کارکنان در پست های مختلف با توجه به ویژگی های روانشناسی هر گروه از منابع انسانی							
اهمیت دادن به پیشینه و سابقه پژوهشی و گرینش افراد علاقه مند به پژوهش،							

دانشگاه های
بین المللیدانشگاه های
بین المللی



0	0/750	0/750	0/925	0/783	0/542	همراستایی شاخص‌های جذب با اهداف و سیستم ارزشی دانشگاه	
0	0/764	0/764	0/942	0/800	0/550	فرصت برابر در استخدام	
0	0/781	0/781	0/942	0/825	0/575	حمایت مادی و معنوی جهت حضور در محافل علمی، سخنرانی-ها کنفرانس‌ها و چاپ مقالات در مجلات	
0	0/767	0/767	0/933	0/808	0/558	وزن دهنی به فعالیت‌های پژوهشی برایه مأموریت و اهداف دانشگاه	
0/014	0/789	0/803	0/975	0/842	0/592	راه اندازی استارت آپ‌های دانشجویی	
0	0/811	0/811	0/950	0/867	0/617	تسهیل فرایند دریافت گرن特 و فرصت مطالعاتی	
0	0/833	0/833	0/983	0/883	0/633	اعطای اعتبارات به محققان و کارآفرینان دانشگاهی	
0	0/792	0/792	0/958	0/833	0/583	جبران خدمات و مکانیزم‌های نگهداری منابع انسانی	
0	0/703	0/703	0/892	0/733	0/483	ارتقاء کارکنان براساس دوره‌های بازآموزی	
0	0/742	0/742	0/942	0/767	0/517	داشتن سند مكتوب برای ارتقاء و نگاشتن کتابچه‌ای راهنمای برای اعضای علمی	
0	0/736	0/736	0/933	0/758	0/517	تعیین اثربخشی بر مبنای میزان ارجاعات و وزن دهنی بالا به پژوهش در رتبه بندی	
0	0/800	0/800	0/950	0/850	0/600	قابل استفاده بودن نتایج پژوهش - هادر صنعت	
0	0/781	0/781	0/942	0/825	0/575	آشنایی مدیران پژوهشی با اصول و چارچوب ارزیابی پژوهش	
0	0/761	0/761	0/933	0/800	0/550	برابری، بی طرفی و عدم تعییض در ارزیابی	
0	0/717	0/717	0/917	0/742	0/492	همسوی سنجه - های ارزیابی با عملکرد مورد انتظار سازمان	
0	0/814	0/814	0/975	0/858	0/608	استقلال، شفافیت و پاسخگویی گروه ارزیابی	
0	0/728	0/728	0/925	0/750	0/508	توجه به ناهمگونی سنجه‌ها با توجه به ماهیت رشته‌های گوناگون	
0	0/733	0/733	0/925	0/758	0/517	عدم تبدیل فرایند ارزیابی از فرایند علمی به فرایند اداری	
0	0/733	0/733	0/908	0/767	0/525	کاهش نقش نهادهای مداخله‌گر در ارزیابی	
0	0/728	0/728	0/917	0/758	0/508	اعتبار سنجی توسط ارزیاب‌های بیرونی	
0	0/717	0/717	0/900	0/750	0/500	ارزیابی عملکرد به صورت کیفی و غیر متمرکز	
0	0/717	0/717	0/917	0/742	0/492	تدوین ساختاری بکتا و همگون برای ارزیابی، عملکرد اعضای علمی	
0	0/681	0/681	0/875	0/708	0/458	تأکید بر ارزیابی درونی به عنوان راهکاری برای بهبود کیفیت گروه‌های آموزشی	
0/022	0/778	0/800	0/950	0/850	0/600	حمایت از پژوهش، های، منتج به محصول، فناوری، و مالکیت معنوی اثر	
0	0/739	0/739	0/917	0/775	0/525	استفاده از افراد بر جسته صنعت به عنوان هیئت امناء	
0	0/603	0/603	0/792	0/625	0/392	نگاه محصول محور به فارغ التحصیلان و ورودی‌ها	
0	0/764	0/764	0/942	0/800	0/550	توسعه رویدادها، پژوهش - ها و تولیدات علمی متاز، مأموریت گرا	
0	0/814	0/814	0/975	0/858	0/608	عقد قراردادهای پژوهشی با صنعت و بازار و استفاده از متخصصان صنعت در دانشگاه	
0	0/806	0/806	0/967	0/850	0/600	تناسب بودجه پژوهشی با پژوهش و جذب اعتبارات پژوهشی	
0	0/689	0/689	0/867	0/725	0/475	حمایت از پژوهش بدون توجه به نوع پژوهش	
0	0/736	0/736	0/925	0/767	0/517	ارائه سند علم و فناوری	
0	0/697	0/697	0/900	0/717	0/475	اختیلر تصمیم‌گیری درباره فرآیند و مقررات به کارگیری کارکنان ارشد، ساختار، و منابع مالی و بودجه ریزی	
0	0/717	0/717	0/900	0/742	0/508	تأمین نیروی انسانی شرکت‌های دانش‌بنیان از دانشگاه	

دانشگاه آزاد



0	0/758	0/758	0/933	0/792	0/550	تأسیس پارک های علم و فناوری و مراکز تحقیقاتی	
0	0/756	0/756	0/925	0/792	0/550	تعیین الیت در فعالیت های پژوهشی و سیاستگذاری در راستای تبدیل ایده به فناوری	
0	0/772	0/772	0/925	0/817	0/575	بورسیه کردن دانشجویان تحصیلات تکمیلی توسط صنعت و دانشگاه	
0	0/786	0/786	0/942	0/833	0/583	هدایت دانشجویان برای انتخاب موضوعات تحقیقاتی بازار و حرفه محور	
0	0/767	0/767	0/933	0/808	0/558	راه اندازی، مقاطع تحصیلات تکمیلی، در حوزه میاز، رشته ای های	
0	0/733	0/733	0/917	0/767	0/517	حفظ شاخص استاد به دانشجو	
0	0/614	0/614	0/817	0/633	0/392	خصوصی شدن دانشگاه	
0	0/772	0/772	0/933	0/817	0/567	توجه به استانداردهای بین المللی	
0	0/789	0/789	0/950	0/833	0/583	توسعه و تجارتی کردن تحقیقات دانشگاهی	
0	0/733	0/733	0/917	0/767	0/517	تشکیل اخمن-های دانش-آموختگان با هدف مهارت-	
0	0/750	0/750	0/933	0/783	0/533	آموزی و اشتغال - پذیری	
0	0/736	0/736	0/908	0/775	0/525	تأسیس شرکت های خلاق و دانش بنیان با همکاری مرکز رشد	
0	0/703	0/703	0/883	0/733	0/492	استفاده از ظرفیت های پژوهشی دانشگاه جهت تأمین اعتبار پژوهشی	
0	0/800	0/800	0/967	0/842	0/592	ایجاد قطب علمی و اخمن های فناوری به عنوان رفرنس و مرجع	
0	0/692	0/692	0/892	0/717	0/467	فراهم خودن زیرساخت های نرم افزاری و ساخت افزاری توسعه فرهنگ سازمانی متناسب با برنده	
0	0/792	0/792	0/942	0/842	0/592	تدوین و بروزرسانی استراتژی و اهداف بلند مدت	
0	0/764	0/764	0/925	0/808	0/558	کاهش تعارضات سازمانی و توجه به جو سازمانی	
0	0/689	0/689	0/883	0/717	0/467	طراحی کار راهه شغلی و توسعه حرفه ای دانشگاهیان	
0	0/725	0/725	0/908	0/758	0/508	هم راستایی هیأت علمی با برنامه های راهبردی دانشگاه	
0	0/714	0/714	0/908	0/742	0/492	نهادینه کردن همکنشی - های بین بخشی و مشارکت در هم-اندیشی	
0	0/708	0/708	0/892	0/742	0/492	تخصصی شدن مدیریت دانشگاه	
0	0/772	0/772	0/933	0/817	0/567	آسیب شناسی و نیازمنجی	
0	0/736	0/736	0/925	0/767	0/517	دارابودن پایه های سیستم آنک مدیریت بازاریابی	
0	0/733	0/733	0/917	0/767	0/517	ساماندهی و اثربخش خودن واحد اداری با استفاده از فناوری و بهسازی زیرساخت های ارتباطی و اطلاعاتی	
0	0/775	0/775	0/942	0/817	0/567	یکپارچه سازی و هم راستای بودن بعد ساختاری، بعد فرهنگ و بعد منابع	
0	0/753	0/753	0/942	0/783	0/533	گزینش دانشجویان تحصیلات تکمیلی توسط هیأت علمی	
0	0/756	0/756	0/942	0/783	0/542	هانتینگ یا شکار مغزها و مدیریت استعداد	
0	0/789	0/789	0/967	0/825	0/575	مشارکت دانشجویان در طرح های پژوهشی به عنوان همیار یا دستیار پژوهشی	
0	0/786	0/786	0/958	0/825	0/575	بازاریابی، دانشجویان تحصیلات تکمیلی، بر پایه کیفیت پژوهشی دانشگاه	
0	0/792	0/792	0/958	0/833	0/583	جذب دانشجویان بین المللی	
0	0/781	0/781	0/958	0/817	0/567	آشنایی با فرآیندهای پژوهشی دانشگاه و جبهه های تحقیق	
0	0/761	0/761	0/933	0/800	0/550	دانش نظری و شناختی برای اخمام پژوهش	
0	0/647	0/647	0/850	0/667	0/425	آشنایی هیأت علمی با نظام های رتبه بندی	جهت اینجا

0	0/761	0/761	0/925	0/800	0/558	نگرش برند محور	تعیین متوجه دانشگاه
0	0/811	0/811	0/967	0/858	0/608	اندیشه ورزی جمعی بین کنشگران علم و تسهیم دانش	
0	0/767	0/767	0/950	0/800	0/550	پاسداشت حقیقت جویی به متابه غایت علم و ارزش فراگیر به خلق دانش	
0	0/747	0/747	0/900	0/792	0/550	مقالات منجر به محصول و پست، مقاله کیوان، کتاب، مدل و چارچوب نظری	
0	0/761	0/761	0/933	0/800	0/550	منتورینگ و هدایت هیأت علمی جوان	
0	0/719	0/719	0/917	0/742	0/500	متمرکز بودن بر موضوعات خاص همراستا با حیطه مقایز	
0	0/750	0/750	0/933	0/783	0/533	دانش سازمانی	
0	0/703	0/703	0/908	0/725	0/475	به روز رسانی اصول مشتری مداری و روابط عمومی	
0	0/750	0/750	0/933	0/783	0/533	افزایش کیفیت خدمات	
0	0/717	0/717	0/900	0/750	0/500	خوش برخورد، خوش صحبت، دانش بالا	
0	0/681	0/681	0/875	0/708	0/458	انتقال ابتكارات به یکدیگر	
0/025	0/722	0/747	0/942	0/775	0/525	هوشیاری کارکنان و چابکی فعالیت‌ها	
0	0/806	0/806	0/983	0/842	0/592	حس تعلق به برنده احساس عرق در کارکنان و اعضای هیأت علمی	
0	0/742	0/742	0/942	0/767	0/517	سفیر برند	
0	0/792	0/792	0/975	0/825	0/575	احساس غرور و میهانات منابع انسانی به دستاوردهای دانشگاه	
0	0/800	0/800	0/967	0/842	0/592	اعتماد، احترام، عدالت، صداقت، صمیمیت و حمایت از دیگران	
0	0/819	0/819	0/975	0/867	0/617	وجдан کاری، تشریک مساعی و توجه	
0	0/800	0/800	0/967	0/842	0/592	رضایت شغلی	

یافته های پژوهش: بر اساس شاخص ها و گویه های مورد استفاده برای سنجش هر یک از ابعاد پرندهای داخلی کارکرد پژوهش، ماتریس داده های خام هر یک از معیارها در حوزه مورد مطالعه از طریق پرسشنامه جمع آوری شد و سپس امتیاز خبرگان به گویه ها در هر معیار از طریق اعداد فازی تعریف شده تابع عضویت جایگزین شد و سپس مجموع امتیازات فازی هر گویه برای هر خبره محاسبه گردید که نتیجه آن تشکیل ماتریس تصمیم گیری فازی خبرگان بود (جدول 2 و 3).

با توجه به اجماع بالای خبرگان مطابق جدول 2 میزان اختلاف نظر خبرگان در مرحله دوم کمتر از حد آستانه 0/2 است، لذا نظرسنجی در این مرحله متوقف شد. از 151 شاخص تأثیرگذار بر برندهای داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه 2 شاخص "اصلاح آینین نامه جدب اعضای هیأت علمی و مدیریت صنایع مرتبط با دانشگاه توسط هیأت علمی" حذف شدند و در نهایت 149 شاخص تأثیرگذار بر برندهای داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه تحت پنج متغیر علی، زمینه ای، واسطه ای، راهبریدها و پیامدها تأثیرگذارد.

برای پاسخگویی به سوال های 3 و 4 پژوهش لازم بود، ضریب اهمیت (وزن) هر یک از مؤلفه های اصلی (ابعاد) و مؤلفه های فرعی الگوی برندهای داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه محاسبه گردد. با توجه به آنکه در تحلیل داده های این پژوهش از روش دلفی فازی استفاده شد، برای محاسبه وزن هر یک از مؤلفه های الگوی برندهای داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه باید از روش مناسب با روش دلفی فازی استفاده شود. در این مرحله برای بیان اهمیت نسبی خصوصیت ها و معیارها باید وزن نسبی آن ها را تعیین کرد. در این زمینه شیوه های متعددی مانند Linmap, AHP, ANP, Topsis Fuzzy، آنتروپی شانون و بردار ویژه وجود دارند که بر اساس نیاز می توان از آن ها استفاده کرد. در تحقیق حاضر از روش Topsis Fuzzy استفاده شده است و بر اساس وزن هر یک از آن ها معیارها رتبه بندی شدند.

در جدول 3 و 4 فاصله ابعاد اصلی و مؤلفه های فرعی هر یک از آن ها با ایده آل مثبت و ایده آل منفی و همچنین رتبه هر یک از آن ها مشخص شده است.



جدول ۴. الیت بندی ابعاد الگوی برندهای کارکرد پژوهش

Rank	D ⁺	d ⁻	ابعاد
1	0/266	0/422	تصویر برنده دانشگاه
9	0/381	0/305	مدیریت پویایی دانش برنز
2	0/307	0/376	ارزش‌های کلیدی
8	0/363	0/319	عوامل سازمانی و فردی
4	0/336	0/346	مکانیزم‌های برنز
5	0/347	0/336	رهبری برنز محور
6	0/351	0/333	فرآیندهای حمایتی
7	0/356	0/329	عملکرد برنز محور
3	0/316	0/369	رفتار شهر و ندی

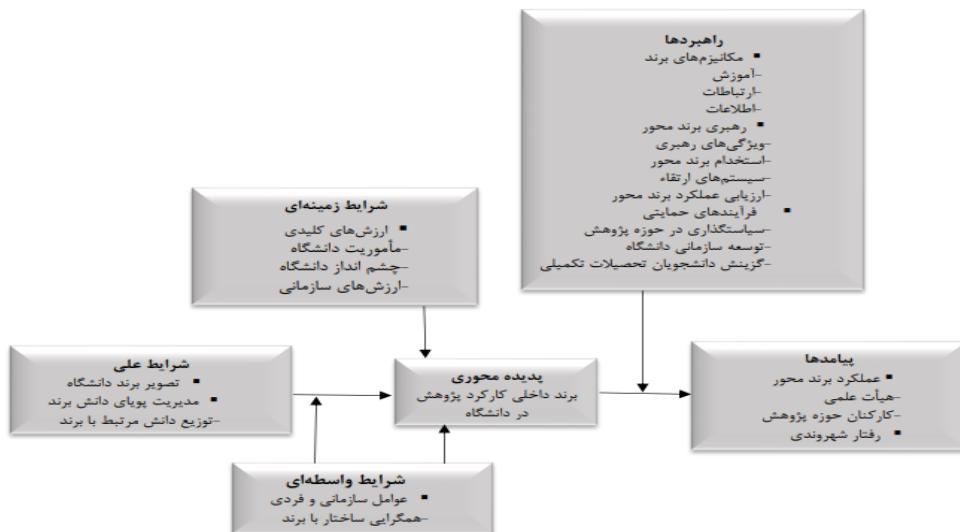
جدول ۴. الیت بندی مؤلفه‌های فرعی الگوی برندهای کارکرد پژوهش

Rank	D ⁺	d ⁻	مؤلفه‌های فرعی
2	0/323	0/400	اموریت
3	0/334	0/395	چشم انداز
1	0/314	0/410	ارزش‌های سازمانی
17	0/387	0/325	توزیع دانش مرتبط با برنز
14	0/375	0/347	همگرایی ساختار با برنز
7	0/358	0/366	آموزش
5	0/345	0/379	ارتباطات
6	0/348	0/375	اطلاعات
10	0/363	0/362	ویژگی‌های رهبری
15	0/378	0/345	استخدام برنز محور
4	0/341	0/381	سیستم‌های ارتقاء
12	0/366	0/356	ارزیابی عملکرد
9	0/360	0/362	سیاست‌گذاری
13	0/370	0/355	توسعه سازمانی
11	0/366	0/360	گزینش دانشجویان تحصیلات تکمیلی
8	0/359	0/364	هیأت علمی
16	0/383	0/342	کارکنان حوزه پژوهش



الگوی نهایی
 الگوی استخراجی از نظریه داده بنیاد در این پژوهش با استفاده از روش دلفی فازی اعتیاریابی شد و با استناد به نتایج کسب شده، الگوی برنده داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه دارای ۹ بعد اصلی شامل: تصویر برنده دانشگاه، مدیریت پویایی دانش برنده، ارزش‌های کلیدی، عوامل سازمانی و فردی، مکانیزم‌های برنده، رهبری برنده محور، فرآیندهای حمایتی، عملکرد برنده محور و رفتار شهروندی و ۱۷ مؤلفه فرعی و ۱۴۹ شاخص مطابق غودار ذیل بود.

شكل 2. مدل پارادایمی پژوهش



بحث:

به طور کلی رویکرد پیشنهادی پژوهش بر اساس نظریه داده بنیاد شامل شش متغیر بود که با استفاده از روش دلفی فازی اعتبارسنجی و غربالگری گردید (شکل 2). شرایط علی با دو مقوله تصویر برنده دانشگاه و مدیریت پویایی دانش برنده شناسایی شد. تصویر برنده به ارتباطات ووابستگی‌های مشهود و نامشهود فرد با برنده اشاره دارد و می‌تواند ارتباطات بازاریابی را به طور اثربخشی افزایش دهد. دانش برنده با اطلاعات توصیفی و ارزشی مربوط به برنده تعريف می‌شود. به همین اساس دانش خصمنی یا نهادینه شده در کارکنان و دانش عینی یا قابل انتقال برنده به طور همزمان در یک برنامه برنندسازی مورد توجه هستند.

شرایط زمینه‌ای با مقوله ارزش‌های کلیدی مشخص گردید که دارای سه زیر مقوله مأموریت، چشم‌انداز و ارزش‌های سازمانی دانشگاه بود. Key (2006) معتقد است که ارزش‌های اصلی یک سازمان باید همیشه در راستای حفظ و نگهداری هویت برنده باشد.

چشم‌انداز شامل جملات اساسی و مهمی است که در آن ارزش‌ها، آمال و اهداف آتی سازمان به چشم می‌خورد و مأموریت عبارت است از فلسفه وجودی و یا نقشی که یک مجموعه در مقابل جامعه خود، بر عهده گرفته تا بایفای آن و ارائه خدمات مورد نظر، نیازهایی از جامعه را برآورده سازد. ارزش‌های سازمانی، مفروضات و باورهای ناخودآگاهانه‌ای هستند که در قلب فرهنگ سازمان قرار دارند و به قام تصمیماتی که در قام سطوح سازمان اتخاذ



می‌شوند جهت می‌دهند (Howell & Kirk-Brown, 2011). با توجه به جهت گیری این سه زیر مقوله می‌توان بستر مناسبی برای برنديسازی داخلی دانشگاه فراهم نمود.

شرایط واسطه‌ای (مداخله‌گر) با مقوله اصلی عوامل سازمانی و فردی تبیین گردید که شامل زیر مقوله همگرایی ساختار با برنده است. عوامل سازمانی از وجود سازمان و مدیریت حاکم بر سازمان نشت می‌گیرند. یعنی سازمان به علت وجود نوع کارکرد، ساختار، فرهنگ مدیریتی حاکم بر آن به یک سری عوامل مشخصه می‌رسد. عناصر فردی شاغل در سازمان نیز با توجه به فلسفه وجودی سازمان به کامارده می‌شوند. به نظر می‌رسد برای داشتن برنامه‌ی برنديسازی داخلی توجه به ساختار موجود و شناسایی ساختارهای مطلوب، یک الزام عملی باشد که متأسفانه کمتر مورد توجه قرار گرفته است.

راهبردها در این پژوهش در سه مقوله: مکانیزم‌های کلیدی، رهبری برنده محور و فرآیندهای حمایتی دسته‌بندی شد. مکانیزم‌های برنده محور در واقع به سازو کار و به نتیجه رسیدن یک هدف گفته می‌شود که شامل: آموزش، ارتباطات و اطلاعات بود. Burmann & Zeplin (2009) ۹ آموزش را در زمرة فعالیت‌های منابع انسانی در مدل خود مطرح کرده و بیان می‌کنند برای ایجاد اطمینان از تناسب بین هویت و برنده باید فرایند اجتماعی سازی صورت گیرد و از طریق سنت‌ها و رسومات، مأموریت‌ها، ارزش‌ها، ظرفیت، شخصیت و رویکردهای غیررسمی بین کارکنان و برنده تطابق ایجاد کرد.

برقراری ارتباطات اثربخش که منعکس کننده هویت سازمان است، می‌تواند منجر به افزایش و آگاهی کارکنان از برنده سازمان، برقراری ارتباط روانی میان کارمند و سازمان و در نهایت درونی سازی ارزش‌های برنده در کارکنان شود. ارتباط خارجی بر نتایج مدیریت برنده داخلی در دیدگاه سازمانی تأثیر قابل توجهی دارد. همچنین واضح است که عدم وجود ارتباطات خارجی منجر به عدم تطابق کارکنان از نظر ارتباطات خارجی و کمبود برای ایجاد سطح کافی از درک برنده در بین کارمندان و مشتریان می‌شود.

اطلاعات: اطلاعات شامل منافعی است که کارکنان در مشاغل خود به دنبال آن می‌باشند. تولید این دانش جهت جذاب‌تر ساختن مشاغل نزد کارکنان به کار می‌رود انتشار اطلاعات یک پیش شرط مهم در هماهنگ ساختن نگرش و رفتار کارکنان با اهداف سازمان می‌باشد. Lings & Greenley (2005) زیربنای تصمیمات درست، استفاده از اطلاعات ضروری برای تصمیم‌گیری می‌باشد. لذا باید اطمینان حاصل نمود که اطلاعات مورد نیاز کارکنان و متخصصان به سهولت در اختیار آنان قرار گیرد. اتخاذ تصمیم‌های درست، اجرای آن‌ها را میسر می‌سازد و موجب پایداری انگیزه در کارکنان و اعضای هیأت علمی خواهد شد.

رهبری برنده محور شامل: ویژگی‌های رهبری، استخدام برنده محور، سیستم‌های ارتقاء و ارزیابی عملکرد برنده محور است.

رهبری برنده محور مستلزم رفتارهایی از قبیل، حفظ ارزش‌های برنده، بر شمردن اهدافی در راستای ارتقاء برنده و برانگیختن افراد برای مشارکت و افتخار به برنده سازمان، تحریک کارکنان برای تجدید نظر در کار خود به عنوان عضوی از جامعه برنده و کمک به کارکنان برای تفسیر شخصی و عده‌هایی که برنده می‌دهد و تعلیم و آماده سازی آن‌ها برای رشد در نقش‌های محوله است. در این میان سبک رهبری تحول آفرین در دانشگاه‌ها می‌تواند همراه با اثر سیستم‌های کنترل داخلی، بر شدت نوآوری و عملکرد سازمانی دانشگاه تأثیر مثبت داشته باشد و سیستم‌های کنترل داخلی به عنوان ابزاری برای بهبود بهره‌وری و کیفیت کار در دانشگاه‌ها مورد استفاده قرار گیرد. (درینی و همکاران، 1401). ویژگی‌های رهبری شناسایی شده در این پژوهش شامل: برخورداری از تخصص و بینش مدیریتی، همفکری و همکاری همه جانبه با هیئت امناء و مدیران دانشگاه، توجه به ساختارهای غیر رسمی، خودمدیریتی و تقویت قابلیت‌های خودانگیزشی و عجین شدن با ارزش‌های سازمانی بود.

استخدام و به کارگیری متناسب با هویت برنده دو کارکرد بسیار مهم در حوزه فعال سازی برنده داخلی دارد؛ اینکه اگر ارزش‌های برنده در گزینش و جذب نیروهای جدید استخدام لحاظ شود، به یقین آینده بهتری در خصوص پیاده سازی، جاری سازی و فعال سازی ارزش‌های برنده وجود خواهد داشت و سوق دادن رفتار کارکنان به سمت رفتارهای برنده محور سهل تر خواهد بود؛ همچنین زمانی که کارکنان قدیمی سازمان فرآیند جذب نیروهای جدید را با توجه به ارزش‌های برنده ملاحظه می‌کنند، از برنده محور بودن سازمان و اقدامات آن مطلع می‌شوند.



شناخت عوامل موثر بر بهره‌وری اعضای هیأت علمی از جمله مسائل اساسی در مدیریت نظام آموزش عالی است. بر اساس دیدگاه‌های جدید در مدیریت آموزش عالی، تأکید بر آن است که سازمان‌های آموزش عالی همانند «بنگاه‌های رقابت‌مند» به اقتصاد بازار توجه کنند. نظر به اینکه بهره‌وری منابع انسانی یکی از مؤلفه‌های مهم توان رقابت‌مندی است، لذا ارتقای بهره‌وری اعضای هیأت علمی در دانشگاه‌ها و شناخت عوامل موثر بر آن از اهمیت خاصی برخوردار است (صابری و همکاران، ۱۳۹۳). یکی از عوامل تأثیرگذار بر بهره‌وری اعضای علمی سیستم‌های ارتقاء می‌باشد. سیستم‌های ارتقاء در آموزش عالی بدین ترتیب است که اشخاصی که به عنوان عضو هیأت علمی برای خدمت در دانشگاه پذیرفته می‌شوند در پایه یک مرتبه مربوطه قرار می‌گیرند. مگر آنکه سوابق خدمت قبل قبول آموزشی و پژوهشی مورد تأیید هیأت میزه دانشگاه داشته باشند که در این صورت، پایه آنان در هر یک از مراتب، طبق مقررات آیین نامه ارتقاء و همچنین تکالیف عمومی اعضای هیأت علمی حسب مورد تعیین می‌گردد.

از زیبایی عملکرد برنده محور ابزاری است که به واسطه آن کارکنان توافقنده امکان رشد و ترقی می‌یابند، از کارکنان مستعد و تواغند قدردانی می‌شود، روش‌های کاربهبود می‌یابند و حتی به شناسانده شدن استعدادها در سازمان کمک می‌کند و موجب تلاش فزاینده کارکنان در راستای برنده سازمان و اثربخشی و خلاقیت و نوآوری منابع انسانی می‌گردد.

فرآیندهای حمایتی شامل: سیاستگذاری در حوزه پژوهش، توسعه سازمانی دانشگاه، گزینش دانشجویان تحصیلات تكمیلی بود. در این پژوهش منظور از سیاستگذاری مجموعه‌ای از اهداف عینی و مشخص برای اقدامات عملی در راستای برنده‌نینگ داخلی دانشگاه بود.

توسعه سازمانی دانشگاه در پی توسعه و بهبود ساختار و فرهنگ سازمانی، نظام مدیریتی و به طور کلی دست یابی به اهداف سازمانی که همکاری مشترک اعضای سازمان و تلاش آنان در رسیدن به اهداف دانشگاه را ایجاد می‌غاید. گسترش جهت‌گیری تجاري و نیز ماهیت فرامالی مؤسسات آموزش عالی منجر شده که دانشگاه‌ها علاقه وافری برای درک جایگاه خویش در مقایسه با رقبا از خود نشان دهند. برای این منظور حوزه‌های مختلفی را می‌توان مورد مقایسه قرار داد که یکی از آن‌ها، شاخص‌های مربوط به پذیرش دانشجو است. گزینش دانشجویان تحصیلات تكمیلی مستعد و تواغند موجب بهبود و ارتقاء سطح پژوهش‌های علمی می‌شود. عوامل تأثیرگذار بر فعالیت‌های پژوهشی و نگرش مثبت دانشجویان تحصیلات تكمیلی به پژوهش و توسعه مهارت‌های پژوهشی آن‌ها از اهداف مهم آموزش عالی کشورها است (روستایی و همکاران، ۱۴۰۰).

پیامدها در قالب دو مقوله عملکرد برنده محور و رفتار شهرهوندی دسته‌بندی شدند. عملکرد برنده محور در حوزه پژوهش در دو حیطه هیأت علمی و کارکنان مطرح شده است. در واقع هیأت علمی سکاندار فعالیت‌های پژوهشی هر دانشگاه است عملکرد آن‌ها همراستا با برنده، موجب ارتقای تصویر برنده دانشگاه می‌شود. کارکنان حوزه پژوهش نیز در راستای امکانات نرم افزاری و همراهی با تیم تحقیق در امور اداری موجب تسهیل فرآیندهای پژوهشی می‌گردد.

رفتار شهرهوندی برنده شامل قائم رفتارهایی است که از جانب ذینفعان داخلی سازمان و برای قدرت بخشیدن به شخصیت برنده سازمان اخمام می‌پذیرد (Revans, 2014:61). در این پژوهش رفتار شهرهوندی شامل حس تعلق به برنده و احساس عرق در کارکنان و اعضای هیأت علمی، اعتماد، احترام، صداقت، صمیمیت، حمایت از دیگران، وجودان کاری، تشریک مساعی و توجه و رضایت شغلی بود.

نتیجه گیری:

مفهوم برنده‌سازی داخلی همزمان با چالش‌های پرآوازه برنده‌سازی آموزش عالی مدرن ظهور کرده است: درک و ابراز کارکنان ناسازگار با برنده ("زندگی با برنده") در بخش آموزش عالی به طور عملی به شدت مورد توجه قرار گرفته است و منشاء ظهور یک موضوع علمی خاص شده است (Whisman, 2009). در آموزش عالی در حال تغییر، فرصت‌ها و چالش‌های قابل توجهی برای برنده وجود دارد. مهم‌ترین آن‌ها یک چارچوب روشن برای ایده پردازی، تجزیه و تحلیل و مدیریت برنده‌ها در زمینه بسیار خاص آموزش عالی است.

با استناد به الزام طراحی الگوی برنده داخلی در دانشگاه، در پژوهش حاضر، به دلیل تعدد و وسعت محتوایی و مفهومی کار ویژه‌های دانشگاه و همچنین شرایط و اقتضایات خاص و متنوع مترتب بر هرکدام از این کار ویژه‌های دانشگاهی، کار ویژه پژوهش مورد توجه قرار گرفت. توجه و تأکید بر تحقیقات علمی، رویکرد حل مسئله و تصمیمات



پژوهش محور رمز بقاء، کمال و توسعه جوامع در دنیای رقابتی کنونی محسوب می‌شود. در حال حاضر، سرنوشت پژوهش به شدت با مأموریت‌های تازه دانشگاه‌ها نظیر نوآوری، فناوری و کارآفرینی گره خورده است؛ به نحوی که تنها گزینه اطمینان بخش جهت خروج نظام آموزش عالی از چالش‌های پیش رو و تحقق توسعه پایدار کشور، نگاه همزمان و هماهنگ به مقوله‌های فوق است. بنابراین پژوهش یکی از کارکردها و وظایف مهم دانشگاه‌ها در سراسر دنیاست و اعضای هیأت علمی به عنوان عمدت‌ترین محققان، نقش حیاتی در تولید علم و دانش دارند. پژوهش حاضر اقدام به تدوین و تبیین الگوی برنده داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه غوده است. برای دستیابی به این الگو چهار سوال طراحی شده که در ادامه به بحث و نتیجه گیری پیرامون نتایج و یافته‌های آن خواهیم پرداخت.

در راستای پاسخ به سؤال اول و دوم تحقیق، در خصوص ابعاد الگوی برنده داخلی کارکرد پژوهش در دانشگاه، یافته‌های پژوهش نشان داد که این الگو دارای نه بعد شامل: تصویر برنده دانشگاه، مدیریت پویای دانش برنده، ارزش‌های کلیدی، عوامل سازمانی و فردی، مکانیزم‌های برنده، رهبری برنده محور، فرآیندهای حمایتی، عملکرد برنده محور و رفتار شهروندی است.

مقایسه یافته‌های این پژوهش با مطالعات پیشین نشان می‌دهد که ابعاد تصویر برنده دانشگاه، مدیریت پویای دانش برنده، ارزش‌های کلیدی، مکانیزم‌های برنده، رهبری برنده محور، عملکرد برنده محور و رفتار شهروندی با مطالعات دیوید Sydänmaanlakka (2019a) Barros & García Cali (2019) Lee & et al. (2020) Barros & García Cali (2019a) Murillo & King (2019) DU Preez, & et al. (2017) Boukis & et al. (2018) Dechawatanapaisal (2016, 2018) Piehler & et al. Löhndorf, B. and (2015) Zhang & et al. (2016) Yu & et al. (2016) Saleem & Iglesias (2015, 2017) King & (2011) Punjaisri & Wilson (2012) Uen & et al. (2012) Ruediger & et al. (2014) Diamantopoulos Judson; (2003) Urde (2003) De Chernatony & Vallaster (2005) Burmann, C., & Zeplin (2009) Grace (2008) Shafia (2008) Aurand.; Gorchels, & Gordon, (2018) همسو بودند. لازم به ذکر است دو بعد عوامل سازمانی و فردی و فرآیندهای حمایتی در هیچ یک از پژوهش‌های داخلی و خارجی مورد بررسی، وجود نداشت و برای اولین بار مطرح شده است.

در راستای همسوسازی مؤلفه‌های فرعی الگو با پژوهش‌های پیشین مؤلفه‌های توزیع دانش مرتبط با برنده، مأموریت دانشگاه، چشم‌انداز دانشگاه، ارزش‌های سازمانی، همگرایی ساختار با برنده، آموزش، ارتباطات، اطلاعات، ویژگی‌های رهبری، استخدام برنده محور، ارزیابی عملکرد برنده محور با مطالعات Barros & García Cali (2019a) Ragheb & et al. (2018) Quarantino & Mazzei (2019) Lee & et al. (2019a,b) Murillo & King (2020) Hasni & et al. (2018) Gammooh & et al. (2018) Dechawatanapaisal (2018) Sydänmaanlakka (2018) (2016, 2018) Piehler & et al. (2018) Saleem & Iglesias (2018) Anees-ur-Rehman & et al. (2018) DU Preez, & et al. (2018) Iyer & et al. (2018) Biedenbach and Manzhynski (2016, 2018) Bodkin & et al. (2016) Helm & et al. (2016) Yu & et al. (2017) Bravo & et al. (2017) Hoppe (2015, 2017) (2010, 2012) King & Grace (2015) Coleman & et al. (2016) Dean & et al. (2016) Zhang & et al. (2016) Punjaisri & Wilson (2012) Chang & et al. (2012) Sharma & Kamalanabhan (2012) Sang & Swinney (2009) Punjaisri & et al n (2009) Whisman (2010) Foster & et al. (2010) Anisimova & Mavondo (2011) Gautam (2005) Burmann, & Zeplin (2006) Papasolomou, & Vrontis (2008) Suleymanov (2009A,B) (2002) Shafia (2003) Urde (2004) در حیطه کسب و کار بودند و پژوهش‌های مربوط به برنده‌سازی داخلی در دانشگاه کم شمار بود، مؤلفه‌های سیستم‌های ارتقاء، سیاستگذاری در حوزه پژوهش، توسعه سازمانی دانشگاه، گزینش دانشجویان تحصیلات تکمیلی، هیأت علمی و کارکنان حوزه پژوهش در هیچ یک از مطالعات پیشین مشاهده نشد.

در پاسخ به سؤال سوم و چهارم تحقیق، در خصوص ضریب اهمیت (وزن) ابعاد الگوی برنده داخلی کارکرد پژوهش نتایج و یافته‌های پژوهش نشان داد که تصویر برنده دانشگاه با کسب رتبه یک دارای بیشترین اهمیت و مدیریت پویای دانش برنده با رتبه نه از کمترین اهمیت برخوردار بود. همچنین در بخش دوم از میان هفده مؤلفه فرعی ارزش‌های سازمانی با رتبه یک دارای بیشترین اهمیت و توزیع دانش مرتبط با برنده با رتبه هفده کم اهمیت ترین مؤلفه بود.



در صنعت آموزش عالی، خیلی از دانشگاه‌ها هنوز معتقدند که واژه برنده و برنده‌سازی صرفاً کاربرد تجاری و بازاریابی دارد(Judson, 2008). به ویژه در دانشگاه‌های ایران توجه چندانی به اقدامات برنده‌سازی نشده است. ولی واقعیت این است همانطور که هرسازمان خدماتی باید الزامات و نیازهای مشتریان بالقوه خود را شناسایی کرده، محصولات و خدمات خود را بر اساس آن نیازها ارائه دهد، برای بخش آموزشی (دانشگاه) نیز این موضوع کاملاً صادق است. در این بخش مشتریان همان دانشجویان و اساتید بالقوه هستند. دانشگاه‌ها به این نتیجه دست یافتنند که برای رقابت در این عرصه به اهرمی مناسب مانند توجه به بازار نیاز دارند. در تمام نقاط جهان جستجوی یک تعریف منحصر به فرد از آنچه که هستند را به منظور تمايز خودشان و جذب دانشجویان و کارکنان آکادمیک آغاز کرده‌اند (etal, & Suomi, 2015). بنابراین برنده‌سازی، یکی از فرآیندهایی است که می‌تواند دانشگاه‌ها را برای مواجهه با چالش‌های پیشرویشان، توانند غاید.

با توجه به اهمیت برنده‌سازی در این حوزه، به نظر می‌رسد تشکیل واحد تخصصی بازاریابی و برنده‌نیگ در حوزه دانشگاهی و فعالیت‌های مدیریت برنده داخلی می‌تواند نقطه شروع پذیرش درونی برنده و درک اهمیت برنده باشد. با در نظر گرفتن این موضوع که برنده سازی داخلی یک جهش فرهنگی در سازمان است فرهنگ سازمانی ممکن است منبعی برای مزیت رقابتی باشد، زمینه فرهنگی بر چگونگی پیاده سازی ارزش‌های برنده توسط کارکنان از طریق فرآیندهای اجتماعی تأثیرگذار است بنابراین مدیران در برنده‌نیگ داخلی دانشگاه باید مراقب باشند که ارزش‌های برنده آن فرهنگ احترام بگذارند و آن را به عنوان بخشی از برنده خود بپذیرند.

وجود انواع اطلاعات در سازمان برای موفقیت برنده‌سازی داخلی کفایت نمی‌کند، بلکه امکان انتقال مفاهیم در زمان مناسب به مخاطبان درون سازمانی یک فاکتور مطلوب به حساب می‌آید. بنابراین مدیران می‌توانند از طریق ارتباطات دو طرفه، نشستهای روزانه، جلسات گروهی در بهبود نگرش هیأت علمی نسبت به جهت‌گیری و حیطه تایز برنده در راستای ارتقاء تصویر برنده دانشگاه بهره‌گیرند.

تطابق و همخوانی بین استراتژی‌های برنده‌سازی سازمان و کلیه‌ی برنامه‌هایی تعریف شده درون سازمانی یکی دیگر از پیش‌نیازهای موفقیت برنامه‌های برنده‌سازی داخلی است. بنابراین توصیه می‌شود مدیران دانشگاهی مأموریت جهت‌گیری برنده‌محور دانشگاه را در برنامه راهبردی دانشگاه به طور کاملاً روشی واضح بیان نمایند.

برنامه‌ی برنده‌سازی داخلی یک وظیفه‌ی بین بخشی است که نیازمند همراهی و همکاری گروه‌های مختلف ذی نفع و ذی نفوذ سازمان است. هر چند هدف این برنامه‌ها ایجاد ارزش، تعهد و وفاداری کارکنان نسبت به برنده‌سازمانی است اما عوامل انسانی و غیر انسانی زیادی در این حیطه نقش‌افرینی می‌کنند. بنابراین پیشنهاد می‌شود برای دستیابی به برنامه موفق برنده داخلی، اخمام مطالعات مربوط به شناخت وضع موجود و تحلیل واقعیت‌های سازمانی بسیار حائز اهمیت قرار گیرد.

و در نهایت یافته‌های این پژوهش می‌تواند به عنوان یک راهنمای جهت اجرای موفقیت آمیز برنده‌نیگ داخلی در دستور کار مدیران دانشگاهی قرار گیرد.

پیشنهاد برای پژوهش‌های آتی:

- تدوین الگوی برنده داخلی برای کارویژه‌های آموزش و خدمات سپاسگزاری
- اجرای یک پژوهش مستقل به منظور شناسایی چالش‌ها و موانع اجرایی الگوی برنده داخلی در آموزش عالی در پایان از قامی اعضای تیم رساله و داوران محترم، همچنین داوران مقاله و دستاندرکاران نشریه نهایت تشکر و قدردانی را داریم.
- تعارض منافع وجود ندارد.

منابع:

- Ahmed, P. K. and Rafiq, M. (2003). "Internal marketing issues and challenges", European Journal of Marketing, 37 (9), pp. 1177-1186.
- Ali-Choudhury, R., Bennett, R., & Savani, S. (2009). University marketing directors' views on the components of a university brand. International Review on Public and Nonprofit Marketing, 6(1), 11–33.
- Anees-ur-Rehman, M., H. Wong, P. Sultan, and B. Merrilees. 2018. How brand-oriented strategy affects the financial performance of B2B SMEs. *Journal of Business & Industrial Marketing* 33 (3): 303–315.
- Alvesson, M., & Willmott, H. (2002). Identity regulation as organizational control: Producing the appropriate individual. *Journal of Management Studies*, 39(5), 619–644.
- Aula, H. M., Tienari, J., & Wæras, A. (2015). The university branding game: Players, interests, politics. *International Studies of Management & Organization*, 45(2), 164–179.
- Barros, David & García Cali, Ernesto. (2021). Internal branding: conceptualization from a literature review and opportunities for future research. *Journal of Brand Management*. 28. 1-19. 10.1057/s41262-020-00219-1.
- Baird, J. (1998), Performance Monitoring of University Research, A perspective from Australia, *Tertiary Education and Management*, 4, no. 3, Kluwer Academic Publishers, pp. 169-181
- Biedenbach, G., and S. Manzhynski. 2016. Internal branding and sustainability: Investigating perceptions of employees. *Journal of Product & Brand Management* 25 (3): 296–306.
- Bravo, R., I. Buil, L. De Chernatony, and E. Martínez. 2017. Managing brand identity: Effects on the employees. *International Journal of Bank Marketing* 35 (1): 2–23.
- Bodkin, C., C. Peters, and J. Thomas. 2016. The impact of employee work perceptions on purchase intentions from a company store. *Journal of Product & Brand Management* 25 (5): 479–489.
- Boukis, A., S. Gounaris, and I. Lings. 2017. Internal market orientation determinants of employee brand enactment. *Journal of Services Marketing* 31 (7): 690–703.
- Burmann, C., & Zeplin, S. (2005). Building brand commitment: A behavioural approach to internal brand management. *Journal of Brand Management*, 12(4), 279–300.
- Chang, Y., & Ko Y. J. (2014). The brand leadership: Scale development and validation. *Journal of Brand Management*, 21, 63–80.
- Chang, A., H. Chiang, and T. Han. 2012. A multilevel investigation of relationships among brand-centered HRM, brand psychological ownership, brand citizenship behaviors, and customer satisfaction. *European Journal of Marketing* 46 (5): 626–662.
- Chapleo, C., & Clark, P. (2016). Branding a tertiary institution by committee: An exploration of internal brand analysis and management processes. *Journal of Brand Management*, 23(6), 631–647.
- Chou, J. (2012). A linguistic evaluation approach for universal design. *Information Sciences*, 190, 76–94. 8- Clayton, Mark J. (1997). Delphi: A technique to harness expert opinion for critical decision-making tasks in education. *Educational Psychology*, 17(4), 373- 386.
- Coleman, D.A., L. De Chernatony, and G. Christodoulides. 2015. B2B service brand identity and brand performance: An empirical investigation in the UK's B2B IT services sector. *European Journal of Marketing* 49 (7/8): 1139–1162.
- Dalkey, N., and O. Helmer. 1963. An experimental application of the Delphi method to the use of experts. *Management science* 9 (3): 458-467.

- Dean, D., et al., Internal brand co-creation: The experiential brand meaning cycle in higher education, *Journal of Business Research* (2016), <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.01.019>
- Dechawatanapaisal, D. (2019). Internal branding and employees' brand outcomes: do generational differences and organizational tenure matter?. *Industrial and Commercial Training*, 51(4), 209-227. doi: 10.1108/ICT-10-2018-0089
- de Chernatony, L. & Segal-Horn, S. (2001). Building on services characteristics to develop successful services brands. *Journal of Marketing Management*, 17(7/8), 645-69 Drake, S.M., Gulman, M.J. & Roberts, S.M. (2005). Light their Fire, Dearborn, Chicago, IL.
- DU Preez, R. & Bendixen, M. T. (2015). The impact of internal brand management on employee job satisfaction, brand commitment and intention to stay. *International Journal of Bank Marketing*, 33, 78-91.
- Erdoğmuş I., Ergun S.(2016). Understanding university brand loyalty: the mediating role of attitudes towards the department and university. *Social and Behavioral Sciences Volume 229*, 19 August 2016, Pages 141-150 <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.07.123>
- Erkmen, E. & Hancer, M. (2015). Linking brand commitment and brand citizenship behaviors of airline employees: the role of trust. *Journal of Air Transport Management*, 42, 47-54.
- Foster, C., K. Punjaisri, and R. Cheng. 2010. Exploring the relationship between corporate, internal and employer branding. *Journal of Product & Brand Management* 19 (6): 401–409.
- Gammoh, B.S., M.L. Mallin, E.B. Pullins, and C.M. Johnson. 2018. The role of salesperson brand selling confidence in enhancing important sales management outcomes: A social identity approach. *Journal of Business & Industrial Marketing* 33 (3): 277–290.
- Gautam, T., Van Dick, R., & Wagner, U.(2004).Organizational identification and organizational commitment: Distinct aspects of two related concepts. *Asian Journal of Social Psychology*, 7(3),301- 315.
- Ghose, K. 2009. Internal brand equity defines customer experience. *Direct Marketing: An International Journal* 3 (3): 177–185.
- Hasni, M., J. Salo, H. Naeem, and K. Abbasi. 2018. Impact of internal branding on customer-based brand equity with mediating effect of organizational loyalty: An empirical evidence from retail sector. *International Journal of Retail & Distribution Management* 46 (11/12): 1056–1076.
- Harris, F., & De Chernatony, L. (2001). Corporate branding and corporate brand performance. *European Journal of Marketing*, 35(3/4), 441–456. [Crossref], [Web of Science ®], [Google Scholar]
- Helm, S. V., Renk, U., & Mishra, A. (2016). Exploring the impact of employees' self-concept, brand identification and brand pride on brand citizenship behaviors. *European Journal of Marketing*, 50(1/2), 58-77.
- Hubbard, D., & Evans, D. (2010). Problems with scoring methods and ordinal scales in risk assessment. *IBM Journal of Research and Development*, 54(3), 1-10.
- Holmgeren, L., Schuri, L. & Wingard, M. (2003). Internal branding, How to make employee live the brand. Master thesis, School of Economics and Mnagement, Lund, University.
- Hoppe, D. 2018. Linking employer branding and internal branding: Establishing perceived employer brand image as an antecedent of favourable employee brand attitudes and behaviours. *Journal of Product & Brand Management* 27 (4): 452–467.
- Ivy, J. (2001).Higher education institution image :A correspondance analysis approach. *International Journal of Educational Management*.15 (6), 276-282.
- Iyer, P., A. Davari, and A. Paswan. 2018. Determinants of brand performance: The role of internal branding. *Journal of Brand Management* 25: 202–216.



- Judson, K. M.; Aurand, T. W.; Gorchels, L. & Gordo, G. L. (2009). Building a university brand from within: University administrators' perspectives of internal branding. *Services Marketing Quarterly*, 30 (1), 54–68.
- Kamarulzaman, N., Jomhari N., Raus, N., & Yusoff, M. Z. M. (2015). Applying the fuzzy delphi method to analyze the user requirement for user centred design process in order to create learning applications. *Indian Journal of Science and Technology*, 8(32), 1-7.
- King, Ceridwyn. Grace, Debra. Exploring the Role of Employees in the Delivery of the Brand: a Case Study Approach, *Journal of Qualitative Marketing Research: an International Journal*, 2005. 8 (4).
- King, C., & Grace, D. (2012). Examining the antecedents of positive employee brandrelated attitudes and behaviours. *Europea*
- Krishnan, B. C., & Hartline, M. D. (2001). Brand equity: Is it more important in services. *Journal of Services Marketing*, 15(5), 328-342.
- Andrea Howell, Andrea Kirk-Brown & Brian K. Cooper (2012) Does congruence between espoused and enacted organizational values predict affective commitment in Australian organizations?, *The International Journal of Human Resource Management*, 23:4, 731-747, DOI: [10.1080/09585192.2011.561251](https://doi.org/10.1080/09585192.2011.561251)
- Lee, Y.H., C. Hsiao, H.Y. Chan, and I.C. Lee. 2019. Explorations of employee-based brand equity in the banking industry from a perceived-leadership perspective. *International Journal of Bank Marketing* 38 (2): 425–455.
- Lings, I. N., & Greenley, G. E. (2005). Measuring internal market orientation. *Journal of Service Research*, 7(3), 290-305
- Löhdorf, B. and Diamantopoulos, A. (2014) Internal branding social identity and social exchange perspectives on turning employees into brand champions. *Journal of Service Research* 17 (3): 310–325.
- Mampaey, J. (2017). An organisational perspective on social exclusion in higher education: A case study. *Education as Change*, 21(3), 1–19. [Crossref], [Web of Science ®], [Google Scholar]
- Mampaey, J., Schtemberg, V., Schijns, J., Huisman, J., & Wæraas, A. (2020). Internal branding in higher education: Dialectical tensions underlying the discursive legitimization of a new brand of student diversity. *Higher Education Research & Development*, 39(2), 230–243. <https://doi.org/10.1080/07294360.2019.1674252>
- Manakandan, S. K., Rosnah I., Mohd Ridhuan J., & Priya R. (2017). Pesticide applicators questionnaire content validation: A fuzzy delphi method. *Med J Malaysia*, 72(4), 228-235.
- Miles, S.J. & Mangold, W.G. 2005, "Positioning Southwest Airlines through employee branding", *Business horizons*, vol. 48, no. 6, pp. 535-545.
- Mohamad, S. N. A., Embi, M. A., & Nordin, N., (2015). Determining eportfolio elements in learning process using fuzzy delphi analysis, *International Education Studies*. 8(9), 171-176.
- Muradov, Adalat and BAGIRZADEH, Elshan and Suleymanov, Turan, Internal Corporate Brand Building in Higher Education Institutions: Case Study of UNEC (2019). Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference (IBIMA), 2019, Available at SSRN: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3609169>
- Murillo, E., and C. King. 2019a. Examining the drivers of employee brand understanding: A longitudinal study. *Journal of Product & Brand Management* 28 (7): 893–907.
- Murray, T. J., L. L. Pipino, and J. P. van Gigch. 1985. A pilot study of fuzzy set modification of Delphi. *Human Systems Management* 5 (1): 76-80.



- Murray, T. J., Pipino, L. L., & Gigeh, J. P. (1985). A Pilot Study of Fuzzy Set Modification of Delphi. *Human System Management*, 5, 76-80.
- Navehebrahim, A.& Yousefi. F. (2019). Explaining the role of customer knowledge in gaining satisfaction and brand equity from the customer's viewpoint. *International Journal of Knowledge Management Studies*, 2019 Vol.10 No.4, pp.398 – 414.
- Nicolescu, L. (2009). Applying marketing to higher education: Scope and limits. *Management & Marketing*, 4(2), 35-44.
- Özçelik, G., & Fındıklı, M. A. (2014). The relationship between internal branding and organizational citizenship behavior: the mediating role of person-organization fit. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, pp 1120-1128. Retrieved from: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.09.127>
- Papasolomou, I., & Vrontis, D. (2006). Using internal marketing to ignite the corporate brand: the case of the UK retail bank industry. *Journal of Brand Management*, 14(1), 177-195.
- Piehler, R., C. King, C. Burmann, and L. Xiong. 2016. The importance of employee brand understanding, brand identification, and brand commitment in realizing brand citizenship behaviour. *European Journal of Marketing* 50 (9/10): 1575–1601.
- Piehler, R. 2018. Employees' brand understanding, brand commitment, and brand citizenship behaviour: A closer look at the relationships among construct dimensions. *Journal of Brand Management* 25: 217–234.
- Pinar, M., T. Girard, P. Trapp, and Z. Eser. 2016. Services branding triangle: Examining the triadic service brand promises for creating a strong brand in banking industry. *International Journal of Bank Marketing* 34 (4): 529–549.
- Preez, R.D., Bebdixen, M.T. & Abratt, R. (2017). The behavioral consequences of internal brand management among frontline employees. *Journal of Product & Brand Management*, 26(3), 124-138.
- Punjaisri, K., & Wilson, A. (2011). Internal branding process: key mechanisms, outcomes and moderating factors. *European Journal of Marketing*, 45(9/10), 1521-1537.
- Punjaisri, K., H. Evanschitzky and A. Wilson (2009b) internal branding: an enabler of employee's brand supporting behaviors. *Journal of Service Management*. 20(2). p. 209- 26.
- Quarantino, L., and A. Mazzei. 2018. Managerial strategies to promote employee brand consistent behavior: The new frontier for brand building strategies. *EuroMed Journal of Business* 13 (2): 185–200.
- Qionglei Yu, Yousra Asaad, Dorothy A. Yen & Suraksha Gupta (2018) IMO and internal branding outcomes: an employee perspective in UK HE, *Studies in Higher Education*, 43:1, 37-56, DOI: [10.1080/03075079.2016.1152467](https://doi.org/10.1080/03075079.2016.1152467)
- Ragheb, S., A. Ahmed, and H. Hussein. 2018. Internal corporate branding impact on employees' brand supporting behaviour. *Journal of Product & Brand Management* 27 (1): 79–95.
- Rekettye, G., & Pozsgai, G. (2015). University and place branding: The case of universities located in ECC (European Capital of Culture) cities. *Ekonomski vjesnik: Review of Contemporary Entrepreneurship, Business, and Economic Issues*, 28(S), 13–24.
- Ravens, C. (2013). Internal Brand Management in an International Context (Vol. 47). Springer Science & Business Media.
- Ruediger, H., D. Vrontis, M. Czinkota, and A. Hadiono. 2012. Corporate branding and transformational leadership in turbulent times. *Journal of Product & Brand Management* 21 (3): 192–204.



- Ryu, J.S., & Swinney, J.L. (2013). Branding Smallville: Community place brand communication and business owner perceptions of performance in small town America. *Place Branding and Public Diplomacy*, 9, 98-108.
- Saleem, F. Z., & Iglesias, O. (2016). Mapping the domain of the fragmented field of internal branding. *Journal of Product & Brand Management*, 25(1), 43-57.
- Schmidt, H. J., & Baumgarth, C. (2018). Strengthening internal brand equity with brand ambassador programs: Development and testing of a success factor model. *Journal of Brand Management*, 25(3), 250-265. <https://doi.org/10.1057/s41262-018-0101-9>
- Sang, J., and J. Swinney. 2012. Aligning business owners for a successful downtown brand. *Journal of Place Management and Development* 5 (2): 102–118
- Sharma, N., & Kamalanabhan, T. J. (2012). Internal corporate communication and its impact on internal branding: Perception of Indian public sector employees. *Corporate Communications: An International Journal*, 17(3), 300- 322.
- Sizer, J. (2001), Research and knowledge age, *Tertiary Education and Management*, 7, no. 3, Kluwer Academic Publishers, pp. 227-242.
- Strauss, A. L. & Corbin, J. (2008). *Basics of Qualitative Research: Techniques and Procedures for developing Grounded Theory* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Sujchaphong, N., Nguyen,B. & T C Melewar (2015): Internal branding in universities and the lessons learnt from the past: the significance of employee brand support and transformational leadership, *Journal of Marketing for Higher Education*, DOI:10.1080/08841241.2015.1040104.
- Suleymanov, T., & Rajapunsaen, A. (2008). The Internal Corporate Brand Building Process of a Swedish University: Case Study: Linköping University.
- Suleyman M. Yildiz (2016) The Effect of Internal Marketing on Work Engagement of Academic Staff in Higher Educational Institutions, *International Journal of Educational Sciences*, 13:2, 152-158, DOI: 10.1080/09751122.2016.11890449.
- Suomi, K. (2014). Exploring the dimensions of brand reputation in higher education – a case study of a Finnish master's degree programme. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 36(6), 646–660. doi:10.1080/1360080X.2014.957893
- Sydänmaanlakka , I. (2018) Conceptualization of an Internal Branding Process Model: Ethnographic Case Study of F-Secure's Brand Project, Master's Thesis, Aalto University School of Business Marketing.
- Terglav, Katja & Konecnik Ruzzier, Maja & Kaše, Robert. (2016). Internal branding process: Exploring the role of mediators in top management's leadership-commitment relationship. *International Journal of Hospitality Management*. 54. 1-11. 10.1016/j.ijhm.2015.12.007.
- Urde, M. (2003), “Core value-based corporate brand building”, *European Journal of Marketing*, Vol. 37 Nos 7/8, pp. 1017-39.
- Uen, J., T. Wu, H. Teng, and Y. Liu. 2012. Transformational leadership and branding behavior in Taiwanese hotels. *International Journal of Contemporary Hospitality Management* 24 (1): 26–43
- Vallaster, C., & De Chernatony, L. (2005). Internationalisation of services brands: The role of leadership during the internal brand building process. *Journal of Marketing Management*, 21(1–2), 181–203.
- Wang, X., and Durugbo, C. (2013). Analysing network uncertainty for industrial product-service delivery: A hybrid fuzzy approach. *Expert Systems with Applications*, 40(11), 4621-4636.
- Wæraas, A, & Solbakk, M.N.)2009).Defining the essence of a university: lessons from higher education branding, *Higher Education*, 57:449–462.



- Whisman, R. (2009). Internal branding: A university's most valuable intangible asset. *Journal of Product & Brand Management*, 18(5), 367-370
- Woodall,T., Alex Hiller & Sheilagh Resnick (2014) Making sense of higher education: students as consumers and the value of the university experience, *Studies in Higher Education*, 39:1, 48-67, DOI: 10.1080/03075079.2011.648373.
- Wu, G.-D., Liao, S.-K., Chiu, C.-H., and Chang, K.-L. (2013). New product development projects selection for Taiwanese century-old businesses. *Life Science Journal*, 10(3), 1152-1161.
- Yu, Q., Asaad, Y., Yen, D. A., & Gupta, S. (2016). IMO and internal branding outcomes: An employee perspective in UK HE. *Studies in Higher Education*, 43(1), 37–56.
- Zade L. (1965). "Fuzzy Sets, Information and Control", *Fuzzy Sets and Systems* Vol. 8, pp. 335-353.
- Zhang, J., Y. Jiang, R. Shabbir, and M. Zhu. 2016. How brand orientation impacts B2B service brand equity? An empirical study among Chinese firms. *Journal of Business & Industrial Marketing* 31 (1): 83–98.
- Zhao, X., Hwang, B., & Gao, Y. (2015). A fuzzy synthetic evaluation approach for risk assessment: A Case of Singapore's green projects. *Journal of Cleaner Production*, Article In Press.
- Ahmadi,F. & Abazari,P.(1387). Delphi technique: a tool in research. *Iranian Journal of Medical Education*, 8(1), 175-185. In Persian.
- Darini, V. M., & Azari Yekta, F. (2023). The Impact of Internal Control Systems on the Intensity of Organizational Performance and Innovation with a Moderating role of Transformational Leadership: A case Study of Tehran Payame Noor University. *Journal of Research in Educational Science*, 16(59), 63-79. In persian. dor: 20.1001.1.23831324.1401.16.59.4.7 In Persian.
- Jafari, N.& Montzar, A.(1387). Using the fuzzy Delphi method to determine the country's tax policies. *Iranian Journal of Economic Research*,(8)1:91-114. In Persian.
- Mosavi, p.; Yousefi Zenoor, R. & Hasanpoor, a.(1394). Identification of organizational information security risks using the fuzzy Delphi method in the banking industry. *Journal of Information Technology Management*,7(1), 163-184. In Persian.
- Rahimnia, F.& Sadeghi, F.(1395). Examining the role of the mediator of job satisfaction in the effect of internal brand management and job anchors on the desire to stay, case study: a government organization in Mashhad.*New Marketing Research*,6(4): 67-88. In Persian.
- Roostaei, S., Taghvaeinia, A., Nikdel, F. (2022). Role of Research Help Seeking and Research Selfefficacy in the Prediction of Research Anxiety among Graduate Students during the Coronavirus 2019 Epidemic. *Journal of Research in Educational Science*, 15(55), 29-40. In persian dor: 20.1001.1.23831324.1400.15.55.3.1
- Saberi, M. ;Mohammadkhani, K. & Arasteh, H.(1394). Examining the factors affecting the productivity of university faculty members and providing a model to improve it: a case study, Region 8 of Islamic Azad University. In Persian
- Sabzevari, S.; Mohammad Alizade,S. & Azizzadeh, M.(1379). The opinions of the faculty members of the universities of Kerman regarding the existing obstacles in conducting research activities. *Yazd Journal of Medical Sciences*, 8(2): 17-27. In Persian
- Shafia, S. & sayed Naghavi, M.(2019). Internal branding model in the services and tourism sector of Tehran. *Journal of Tourism Management Studies*, 14(46), 79-109. In Persian.