

بررسی عوامل مؤثر بر هویت برنده سازمانی و تأثیر آن بر عملکرد برنده و رضایت کارکنان بیمه البرز (مطالعه موردی: کارکنان استان تهران)

احسان عابدی^۱، فاطمه جمالو^۲

چکیده: امروزه بنا به دلایل بسیاری، برندها به لحاظ نوع محصول یا خدماتی که ارائه می‌دهند، مانند هم عمل می‌کنند. شرکت‌های بیمه نیز از این قاعده مستثنی نیستند. در چنین وضعیتی، فقط شرکت‌هایی می‌توانند خود را متمایز جلوه دهند که هویتی ویژه، مشخص و از پیش تعریف شده داشته باشد. نظر به اهمیت نقش کارکنان در انتقال پیام برنده سازمان به مشتریان، به‌ویژه در سازمان‌های خدماتی، هدف این پژوهش بررسی عوامل مؤثر بر هویت برنده سازمانی، تأثیر آن بر عملکرد برنده و رضایت کارکنان بیمه البرز است. این پژوهش توصیفی از نوع همبستگی است. به دلیل عدم دسترسی محقق به فهرست کارکنان بیمه البرز در استان تهران، از روش نمونه‌گیری خوشبایی دو مرحله‌ای استفاده شد. گرداوری داده‌های پژوهش به کمک پرسشنامه استاندارد انجام گرفت و برای تجزیه و تحلیل آنها از مدل معادلات ساختاری بهره برده شد. نتیجه آزمون فرضیات، حاکی از تأثیر مثبت هویت برنده سازمانی بر تعهد سازمانی و همچنین تأثیر مثبت تعهد سازمانی بر عملکرد برنده و رضایت کارکنان بیمه البرز است.

واژه‌های کلیدی: تعهد سازمانی، رضایت شغلی، سازمان‌های خدماتی، عملکرد برنده، هویت برنده سازمانی.

۱. استادیار گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران شمال، ایران

۲. دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران شمال، ایران

تاریخ دریافت مقاله: ۱۳۹۵/۰۹/۲۰

تاریخ پذیرش نهایی مقاله: ۱۳۹۶/۰۱/۲۰

نویسنده مسئول مقاله: احسان عابدی

E-mail: E_Abedi@iau-tnb.ac.ir

مقدمه

مفهوم برنده سازی در بازاریابی، استراتژی بسیار کاربردی برای محصولات و خدمات است (اوساکلی و بالوگو، ۲۰۱۱). برنده سازی داخلی که از ارتباطات داخلی و آموزش بهره می‌برد، وفاداری به برنده را افزایش می‌دهد و یکی از عوامل اصلی در خلق ارزش افزوده و از عوامل کلیدی تأثیرگذار بر عملکرد برنده به شمار می‌رود و می‌تواند موجب خلق هویت برنده برای کارکنان شود. این هویت بیان کننده احساس یکی بودن کارکنان با برنده به دلیل وجود ارتباط میان کارکنان با ارزش‌های برنده است (عزیزی و اثنا عشری، ۱۳۹۱). برنده سازمان‌های خدماتی، به فرهنگ سازمانی و عوامل درون سازمانی بستگی دارد، بدین معنا که همه عناصر سازمان و کسانی که خدمات را ارائه می‌دهند، بخشی از همان خدمات ارائه شده را تشکیل می‌دهند (پاپاسالوموو و رونیتسو، ۲۰۰۶). هویت برنده شامل مجموعه‌ای از ویژگی‌ها و ابعاد مختلف است که روش ماندگاری، رفتار و تفکر برنده را تعیین می‌کند. بنابراین، مفهوم کلیدی مدیریت برنده به عنوان هویت برنده تعریف شده است، هم هدف و معنای برنده و هم دستورالعمل‌های آن را دنبال می‌کند. محققان مدیریت برنده، هویت آن را مجموعه‌ای منحصر به فرد با ابعاد گوناگون و همچنین ایده یا مفهوم اساسی مربوط به آن تعریف می‌کنند. همه آنها به طور مشابهی، بر ماهیت داخلی این ساختار که از سازمان سرچشمه می‌گیرد، تأکید می‌کنند (بویل، کاتالان و مارتینز، ۲۰۱۵). هویت برنده عاملی درون سازمانی است که عموماً توسط کارکنان و اعضای سازمان شکل می‌گیرد و بیشتر در کنترل سازمان است (احمدی، جعفرزاده و بخشی‌زاده، ۱۳۹۳). هدف برنده سازمانی، تلاش برای ارتقای شرکت در محیط داخلی و خارجی آن است و در پی این است که چه چیزی شرکت را برای کارکنان متمایز و مطلوب می‌کند (رشیدی و رحمانی، ۱۳۹۲).

برندی با هویت قوی، نیازهای نمایندگان مشتریان را بیشتر از نیازهای عملکردی آنها برآورده می‌کند، همچنین هویت برنده رابطه مستقیمی با رضایت مشتریان دارد، در نتیجه هر چه برنده هویت متمایزتری داشته باشد، رضایت مشتریان از آن بیشتر خواهد بود (هی، لی و هریس، ۲۰۱۱). تا به امروز مطالعات انجام شده به طور عمده بر تعریف و مفهوم پردازی این ساختار مرکز شده‌اند و مؤلفان بسیاری از بررسی بیشتر تأثیر تجربی مدیریت هویت سازمانی حمایت کرده‌اند (بلومباک و رامیز پاسیلاس، ۲۰۱۲)، به علاوه پژوهش در زمینه هویت برنده سازمانی معمولاً بر عقیده‌ها و برداشت‌های مدیران برنده، مشاوران و کارشناسان دیگر مرکز شده است. با وجودی که مقالات تا حد زیادی به نقش مهم کارکنان در موفقیت برنده اذعان دارند، فقط برخی از آنها دیدگاه کارکنان را در مطالعات خود در نظر گرفته‌اند (بورمن، زیپلین و ریلی، ۲۰۰۹؛ مالهوترا و موکرجی، ۲۰۰۴). این مسئله به خصوص در بخش خدمات مهم است، زیرا کارمندان، برندهای خدماتی را مجسم کرده و عملکرد آنها، موفقیت برنده را به ارمغان می‌آورد (بانچاسیری و ویلسون،

۲۰۱۱؛ والاس، دی چرناتونی و بویل، ۲۰۱۳). همچنین با توجه به تأثیر هویت برنده بر تعهد کارکنان نسبت به سازمان خود و عملکرد برنده سازمانها و میزان رضایتمندی، سازمانها باید به مدیریت هویت برنده در شرکتهای بزرگ توجه خاصی معطوف کنند (بویل و همکاران، ۲۰۱۵). با توجه به پویایی شدید محیط و در حال تغییر بودن دائمی آن، هویت برنده نیز باید پویا بوده و طی زمان توسعه یابد (احمدی و همکاران، ۱۳۹۳).

از آنجا که به لحاظ نقش انتقال ریسک و جنبه سرمایه‌گذاری و پس‌اندازی، بیمه یکی از سنجه‌های رفاه عمومی و توسعه فرهنگی در اقشار جامعه محسوب می‌شود، بهبود عملکرد این صنعت به عنوان بخش خدماتی بسیار مهم در دنیا، بر سایر بخش‌های تولیدی و خدماتی تأثیر شگرفی می‌گذارد. بر اساس اطلاعات به دست آمده از سالنامه آماری صنعت بیمه در سال ۱۳۹۳، رتبه ایران از لحاظ حق بیمه تولیدی در جهان، طی پنج سال منتهی به سال ۲۰۱۴، یک پله ارتقا یافته و از رتبه ۴۶ به رتبه ۴۵ رسیده است، همچنین حق بیمه تولیدی طی این دوره، بر حسب ریال ۳/۵ برابر و بر حسب دلار ۱/۳ برابر شده است. اما رتبه ایران بین کشورهای منطقه چشم‌انداز (منطقه آسیای جنوب غربی) مد نظر در سند چشم‌انداز بیست‌ساله که مشکل از ۲۵ کشور است، طی این دوره با یک پله تنزل، از رتبه ۴ به رتبه ۵ رسیده است. در ایران با گسترش تعداد شرکت‌های خصوصی بیمه، رقابت برای کسب سهم بیشتر از بازار افزایش یافته است، از این رو شرکت‌های بیمه به منظور کسب سهم بازار و حفظ توان رقابتی خود به ایجاد تمایز در بازار نیاز دارند. بین شرکت‌های فعال بیمه در سطح کشور، شرکت سهامی بیمه البرز به عنوان یکی از پنج شرکت بیمه‌ای نخست کشور از لحاظ عملکرد در صنعت بیمه و همچنین نخستین شرکت بیمه دولتی که به شرکت بیمه تغییر مالکیت داده، با رشد ۵۶/۳ درصدی نسبت به سال ۱۳۹۲، حق بیمه‌ای معادل ۱۴۰۸۰ میلیارد ریال تولید کرده که ۶/۹ درصد از سهم حق بیمه تولیدی صنعت بیمه کشور را به خود اختصاص داده است. با توجه به مطالب ارائه شده، بررسی ابعاد هویت برنده سازمانی می‌تواند موجب بهبود و ارتقای شاخص‌های بالا و همچنین افزایش توان رقابت‌پذیری شرکت سهامی بیمه البرز شود، از این رو هدف از این پژوهش بررسی عوامل مؤثر بر هویت برنده سازمانی و تأثیر آن بر عملکرد برنده و رضایت کارکنان بیمه البرز است.

پیشینهٔ نظری پژوهش

هویت برنده

هویت برنده، ایده و مفهوم اساسی برنده که جنبه‌های منحصر به فرد و بالارزش برنده را معرفی می‌کند، تعریف می‌شود. همچنین با این ایده و مفهوم، برنده با سهامداران خود ارتباط برقرار کرده و استراتژی برنده از طریق آن در ذهن مشتریان ایجاد و درک می‌شود (کلمن، ۲۰۱۰). دستیابی به

هویت برنده موجب برجسته شدن آن در ذهن مشتریان می‌شود (کلر، ۲۰۱۳: ۱۰۷). تمام عناصر برنده که هویت آن را ایجاد می‌کنند، بر آگاهی و تصویر ذهنی مشتریان تأثیرگذارند (کلر، ۲۰۱۳: ۱۶۷). عناصر برنده، ابزارهایی با قابلیت تجاری سازی هستند که برای شناسایی و متمایز کردن آن به کار گرفته می‌شوند. اصلی‌ترین این عناصر عبارت‌اند از لوگو، نمادها، کاراکترها، شعارها و دامنه‌های اینترنتی (کلر، ۲۰۱۳: ۱۴۲). انسجام هویت برنده به سازگاری عناصر برنده با یکدیگر بستگی بسیاری دارد (کلر، ۲۰۱۳: ۱۶۷). طی چند دهه گذشته، متخصصان، چارچوب‌های متعددی در رابطه با هویت برنده پیشنهاد کرده‌اند. برخی از این چارچوب‌ها به‌طور خلاصه در جدول ۱ شرح داده شده‌اند. این چارچوب‌های هویت برنده، هم‌اکنون هیچ محدودیتی ندارند (کلمن، دی‌چرناتونی و کریستودولیدز، ۲۰۱۱).

جدول ۱. مفهوم‌سازی هویت برنده

نویسنده	مفهوم‌سازی هویت برنده
ژان کپفر (۱۹۹۲)	منشور شش‌وجهی هویت برنده: پیکر، شخصیت، فرهنگ، رابطه، بازتابش و خودانگاره
دیوید آکر (۱۹۹۶)	طبقه‌بندی بر اساس چهار بعد: برنده به‌عنوان بازتابش تشکل‌های مرتبط با محصول، برنده به‌عنوان تمرکز سازمان بر تشکل‌های سازمانی، برنده به‌عنوان فردی که دارای شخصیت است، برنده به‌عنوان نمادی که شامل تصویر ذهنی، کتابه‌ها، تاریخ و میراث برنده است.
دی‌چرناتونی (۱۹۹۹)	ابعاد شش‌گانه هویت برنده: شخصیت برنده، فرهنگ، رابطه، چشم‌انداز، موقعیت‌یابی برنده و نمایش (عرضه) برنده
مفتر و بورمان (۱۹۹۶ و ۲۰۰۵)	ابعاد شش‌گانه هویت برنده: میراث برنده، امکانات سازمانی، ارزش‌ها، شخصیت، چشم‌انداز و پیشکش اصلی

منبع: بورمان، جاست بنز و ریلی (۲۰۰۹)

پس از مرور اجمالی متون، طرح ارائه شده توسط کلمن و همکاران (۲۰۱۱)، هویت برنده سازمانی^۱ را به‌عنوان یک ساختار چندبعدی متشکل از پنج بعد مفهوم‌سازی می‌کند. بعد نخست، تمرکز بر کارمند و مشتری^۲ است که نه تنها بر اهمیت شناخت و حضور نیازهای مشتریان تأکید دارد، بلکه نقش مهمی را که توسط کارکنان در سازمان ایفا می‌شود، ارزیابی می‌کند. بعد دوم، هویت بصری سازمانی^۳ است که به مجموعه‌ای از نشانه‌های بصری مانند نام برنده، آرم و شعار که سازمان را مشخص می‌کند، اطلاق می‌شود؛ همچنین این ویژگی، انتقال مفاهیم به

1. Corporate Brand Identity (CBI)
2. Employee and Client Focus (ECF)
3. Corporate Visual Identity (CVI)

سهامداران مختلف را امکان‌پذیر می‌کند. بعد سوم یعنی شخصیت برنده^۱، جنبه‌های برجستهٔ چارچوب‌های هویت متفاوت برنده است. این بعد، نشان‌دهندهٔ مجموعه‌ای از ویژگی‌های شخصیتی انسانی است که قابل انطباق با یک برنده است. بعد چهارم به ارتباطات پایدار^۲، یعنی نیاز به هماهنگی و سازگاری در ارتباطات بازاریابی اشاره می‌کند. بعد پنجم، یعنی طرح‌های منابع انسانی^۳، بر نقش محوری ایفا شده توسط کارکنان و همچنین برنامه‌های آموزشی طراحی شده برای آنها تأکید می‌کند (بويل و همکاران، ۲۰۱۵). شاخص‌های استفاده شده برای سنجش ابعاد هویت برنده سازمانی در این پژوهش، در جدول ۲ آورده شده است.

جدول ۲. شاخص‌های سنجش هویت برنده

سؤالات	ابعاد	متغیر
۱. مدیران ارشد بیمه البرز به ارائه خدمات باکیفیت متعهدند. ۲. در بیمه البرز با هر کارمند به عنوان بخش ضروری از سازمان رفتار می‌شود. ۳. کارکنان بیمه البرز به شیوه‌ای پاسخگویانه به مشتریان کمک می‌کنند. ۴. بیمه البرز برای شناسایی نیازهای مشتریان تلاش می‌کند. ۵. بیمه البرز به نیازهای مشتریان پاسخ می‌دهد.	تمرکز بر مشتری و کارمند	
۶. هویت بصری بیمه به شناسایی بیمه البرز کمک می‌کند. ۷. فوتنی که استفاده می‌کیم بخش مهمی از هویت بصری ما است. ۸. لوگوی ما نشان‌دهنده بخش مهمی از کسی است که ما هستیم.	هویت بصری سازمانی	۱: ۲: ۳: ۴: ۵:
۹. تداعی‌هایی که شخصیت برنده بیمه البرز را می‌سازند، بدشت مثبت هستند. ۱۰. مشتریان برای توصیف شخصیت برنده بیمه البرز مشکلی ندارند. ۱۱. شخصیت برنده بیمه البرز تداعی‌های مناسبی دارد.	شخصیت برنده	۶: ۷: ۸: ۹: ۱۰: ۱۱:
۱۲. افرادی که برنامه‌های ارتباطی بیمه البرز را مدیریت می‌کنند، در ک جامع و درستی دربارهٔ قوتها و ضعفهای ابزارهای ارتباطی ایجاد کرده‌اند. ۱۳. تبلیغات، روابط عمومی و برنامه‌های پیشبرد فروشن بیمه البرز، همگی پیام‌های هماهنگ و روشنی برای ذی‌نفعان دارند.	ارتباطات پایدار	
۱۴. برنامه‌های آموزشی کارکنان بیمه البرز، با هدف گسترش مهارت‌های نیروی انسانی در جذب مشتریان و تعمیق روابط با آنها، طراحی شده‌اند. ۱۵. بیمه البرز به طور منظم بر عملکرد کارکنان نظارت می‌کند.	طرح‌های منابع انسانی	

منبع: کلمن و همکاران (۲۰۱۱)

-
1. Brand Personality (BP)
 2. Consistent Communications (CC)
 3. Human Resource initiatives (HR)

تعهد سازمانی^۱

تعهد سازمانی احساسات مثبت را نسبت به سازمان و ارزش‌های آن منعکس می‌کند. در اصل، اندازه‌گیری تعهد سازمانی، ارزیابی، تناسب و همخوانی بین ارزش‌ها و باورهای فرد و سازمان است (اسوایلز، ۲۰۰۲). پورتر، استیرز، مودی و بولین (۱۹۷۴) تعهد سازمانی را عاملی تعریف کرده‌اند که ضمن داشتن باور فردی در پذیرش اهداف و ارزش‌ها و درگیر شدن در سازمان، به ماندن در سازمان و تمایل به حفظ عضویت در آن گرایش قوی‌ای دارند و معیارهای اندازه‌گیری آن را شامل انگیزه، تمایل برای ادامه کار و پذیرش ارزش‌های سازمانی می‌دانند. رایینز و جاج (۲۰۱۳)، تعهد سازمانی را نگرش شغلی و حالتی می‌دانند که در آن فرد شاغل، خود را با سازمانی خاص و اهداف آن یکسان تصور می‌کند و خواهان آن است که همواره عضو این سازمان باقی بماند. تعهد سازمانی در مفهوم بالا به معنای یکسان پنداشتن خود با سازمان استخدام کننده و هویت‌گرفتن از آن است و سه بعد را دربرمی‌گیرد: ۱. تعهد عاطفی، به معنای دلبستگی احساسی و عاطفی با سازمان و اعتقاد به ارزش‌های آن؛ ۲. تعهد به تداوم وضع، به معنای ارزش اقتصادی که ماندن در یک سازمان در قیاس با ترک آن برای فرد متصور است؛ ۳. تعهد هنجاری، به معنای تعهد به ماندن در سازمان به دلایل اخلاقی (رایینز و جاج، ۱۳۹۲: ۵۱). با اینکه این سه نوع تعهد مستقل از یکدیگرند، فرد ممکن است هر سه نوع را در یک مقطع زمانی خاص تجربه کند (عاطفت‌دوست، خائف‌الهی، فانی و دانایی‌فرد، ۱۳۹۲). شاخص‌هایی که برای سنجش تعهد سازمانی در این پژوهش استفاده شده، در جدول ۳ آورده شده است.

جدول ۳. شاخص‌های سنجش تعهد سازمانی

سؤالات	متغیر
۱. افتخار می‌کنم که عضوی از بیمه البرز هستم.	
۲. سرنوشت بیمه البرز واقعاً برای من مهم است.	تعهد سازمانی
۳. احساس می‌کنم کارمند شایسته‌ای برای بیمه البرز هستم.	

منبع: کینگ و گریس (۲۰۱۰)

عملکرد برنده^۲

بی‌شک موفقیت هر کسبوکاری نشئت‌گرفته از عملکرد برنده آن است (دی چرناتونی و سگال‌هورن، ۲۰۰۳). پژوهش در زمینه معیارهای سنجش برنده، در سال‌های اخیر توجه زیادی را

1. Organizational Commitment (COM)
2. Brand Performance (PER)

به خود جلب کرده است (کیم و پارک، ۲۰۰۵). در این میان عوامل و معیارهای متعددی نیز شناسایی شده‌اند که برخی از آنها عبارت‌اند از افزایش میزان پاسخگویی بازاریابی، اعتبار، فشار سرمایه‌گذار، شرایط فرهنگی و افزایش میزان رضایت (کلمن، ۲۰۱۰). در ادبیات بازاریابی، رویکرد جامعی برای ارزیابی و اندازه‌گیری عملکرد برنده دیده نمی‌شود (امبلر، ۲۰۰۳). با این حال مجموعه گسترهای از اقدامات برای عملی کردن عملکرد برنده استفاده شده است. برای سازمان‌دهی، معرفی و بررسی عملکرد برنده، چارچوبی شامل سه بعد مشتریان، مالی و کارکنان پیشنهاد شده است. از زمان ظهور مفهوم بازاریابی، پژوهشگران به طور عمده عملکرد برنده را از دیدگاه مشتریان بررسی کرده‌اند (کلمن، ۲۰۱۰). شاخص‌های غیرمالی نسبت به شاخص‌های مالی، تصویر بهتری از فعالیت‌ها و استراتژی‌های بازاریابی ارائه می‌دهند (امبلر، ۲۰۰۳). دی چرناتونی و سگال هورن (۲۰۰۳)، بیان کرده‌اند که اغلب ارزیابی‌های عملکرد کسب و کار برای سازمان‌های تولیدی تکامل یافته‌اند و هم سازمان‌های خدماتی و هم کارکنان در آنها نقش اساسی دارند. در این پژوهش، عملکرد برنده بیمه البرز از دیدگاه کارکنان بررسی شد. شاخص‌هایی که برای سنجش عملکرد برنده استفاده شده است در جدول ۴ مشاهده می‌شود.

جدول ۴. شاخص‌های سنجش عملکرد برنده

متغیر	سوالات
	۱. می‌توانم با موفقیت، مسؤولیت‌هایی را که در شرح شغلم به من واگذار شده، انجام دهم.
	۲. کیفیت کار من، مطابق با استانداردهای برنده بیمه البرز است.
عملکرد برنده	۳. وعده‌هایی را که برنده بیمه البرز به مشتریان می‌دهد، اجرایی می‌کنم.
	۴. همیشه، خدمات متناسب با نیازهای ویژه مشتریان را به آنها ارائه می‌دهم.

منبع: پونچاسیری و ویلسون (۲۰۱۱)

رضایت شغلی^۱

رضایت شغلی بیان‌کننده احساس مثبت درباره شغل است که در نتیجه ارزیابی ویژگی‌های مختلف آن ایجاد می‌شود. فردی که رضایت شغلی بالایی دارد، نسبت به شغل خود احساسات مثبت نشان می‌دهد، در حالی که احساسات فرد ناراضی منفی است (راینز و جاج، ۱۳۹۲: ۵۵). لاک (۱۹۶۹) رضایت شغلی را احساس لذت‌بخش ناشی از ارزیابی شغل به عنوان عامل تسهیل کننده دستیابی به ارزش‌های شغلی تعریف می‌کند. گانلو و اکسرایلی (۲۰۱۰) رضایت

1. Job Satisfaction (SAT)

شغلی را احساس یا نگرش کلی کارکنان در ارتباط با شغل خود و اجزای آن مانند محیط کار، شرایط کار، پاداش عادلانه و ارتباط با همکاران تعریف می‌کنند. وانگ (۲۰۰۸) رضایت شغلی را تابعی از ارتباط بین سیستم تقویت‌کننده محیط کار و نیازهای فردی می‌داند، یعنی تا چه حد افراد به شغل خود را دوست داشته یا به آن علاقه‌ای ندارند. همچنین وی بیان می‌کند که رضایت شغلی حالت درونی است که توسط ارزیابی مؤثر تجربه‌های کاری با درجه‌ای از مطلوبیت یا عدم مطلوبیت بیان می‌شود. رضایت، افکار و احساسات فرد را نسبت به کار و جنبه‌های آن انعکاس می‌دهد. عزیزی (۱۳۹۰) رضایت شغلی را میزان جهت‌گیری مثبتی که کارکنان نسبت به کار خود در سازمان دارند، می‌داند و بیان می‌کند که رضایت، حالت عاطفی مثبت یا خوشایند ناشی از ارزیابی شغل یا تجربه شغلی فرد است. شاخص‌هایی که برای سنجش رضایت شغلی کارکنان بیمه البرز استفاده شده، در جدول ۵ آورده شده است.

جدول ۵. شاخص‌های سنجش رضایت شغلی

متغیر	سؤالات
رضایت شغلی	۱. از شغل خود در بیمه البرز، احساس رضایت می‌کنم.
	۲. احساس رضایت عالی در رابطه با کارم دارم.
	۳. در مجموع از کارم راضی هستم.

منبع: کینگ و گریس (۲۰۱۰)

پیشینه تجربی

اگرچه در حال حاضر به چارچوب هویت برنده در ادبیات دانشگاهی به‌طور گسترده‌ای اشاره شده و بازارهای متعدد را شامل می‌شود، تاکنون چارچوب مشخصی برای استفاده در سازمان‌های خدماتی یا تولیدی ارائه نشده است (کلمن، ۲۰۱۰). با بررسی پژوهش‌های انجام‌شده اخیر داخلی و خارجی در حوزه برنده‌سازی و با توجه به فراوانی بررسی هر یک از ابعاد هویت برنده سازمانی در سازمان‌های خدماتی، متغیرهایی که بیشترین همکوئی را با سازمان‌های ایرانی به‌خصوص بیمه داشتند، انتخاب شدند و با توجه به اینکه پژوهش در حوزه هویت برنده و تأثیر آن بر تعهد سازمانی بسیار اندک بود، این تأثیر نیز بررسی شد. همچنین به‌دلیل اینکه نقش کارکنان در سازمان‌های خدماتی و تأثیر آنها بر عملکرد سازمان‌ها بسیار حائز اهمیت است، تأثیر تعهد سازمانی کارکنان بر رضایت آنها و عملکرد برنده سازمان سنجیده شد. جدول ۶ مبنای تشکیل متغیرهای مدل مفهومی پژوهش را نشان می‌دهد.

جدول ۶. بررسی متغیرهای به کار رفته در پژوهش‌های پیشین

SAT	PER	COM	HR	CC	BP	CVI	ECF	CBI	پژوهش / متغیر
	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	کلمن و همکاران (۲۰۱۱)
				✓	✓	✓	✓	✓	باشکوه و شکسته‌بند (۱۳۹۴)
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	بویل و همکاران (۲۰۱۵)	
	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	اسفیدانی، رمضانی و شاهحسینی (۱۳۹۵)
	✓	✓					✓		عزیزی و اثناشری (۱۳۹۱)
	✓	✓	✓				✓		پونچاسیری و ویلسون (۲۰۱۱)
	✓	✓					✓		آمو و آسیو (۲۰۱۴)
✓		✓							کینگ و گریس (۲۰۱۰)
		✓				✓	✓	✓	آرندت و برتل. (۲۰۱۰)

در جدول ۷ خلاصه‌ای از مهم‌ترین نتایج پژوهش‌های داخلی و خارجی صورت‌گرفته در زمینه روابط بین متغیرهای پژوهش حاضر را مشاهده می‌کنید.

جدول ۷. خلاصه نتایج پژوهش‌های بررسی شده

متغیرها	محققان/سال	عنوان	یافته‌ها
ECF→CBI CVI→CBI BP→CBI CC→CBI	باشکوه و شکسته‌بند (۱۳۹۴)	تحلیل عوامل مؤثر بر توسعه هویت برنده خدماتی (مورد مطالعه: نمایندگی‌های بیمه ایران استان اردبیل)	از میان عوامل مؤثر بر هویت برنده خدماتی، عامل فرهنگ بازاریابی و شخصیت برنده، تأثیر اندکی بر هویت برنده خدماتی می‌گذارد و عوامل هویت بصری برنده، مدیریت ارتباط با مشتری و ارتباطات یکپارچه بازاریابی، تأثیری قوی بر توسعه هویت برنده خدماتی دارد.
ECF→CBI CVI→CBI BP→CBI CC→CBI HR→CBI CBI→COM CBI→SAT	بویل و همکاران (۲۰۱۵)	اهمیت هویت برنده سازمانی در مدیریت کسبوکار (بخش بانکداری انگلستان)	مدیریت هویت برنده سازمانی، تعهد کارکنان به سازمان را تقویت می‌کند، همچنین این پژوهش اثبات می‌کند که تعهد بر روی عملکرد کارمند و نقش او بر اساس استانداردهای برنده تأثیر می‌گذارد. علاوه بر این تعهد، بر رضایت کارکنان اثر مثبتی می‌گذارد.
ECF→CBI CVI→CBI BP→CBI CC→CBI CBI→PER	اسفیدانی و همکاران (۱۳۹۵)	مدل سازی ساختاری تفسیری هویت برنده سازمانی در بازار B2B صنعت IT با نگاهی به عملکرد بازاریابی	نتایج پژوهش نشان می‌دهد مدل هویت برنده شامل ۱۸ بعد می‌شود. بدلاً از تأثیر پژوهش حاکی از تأثیرگذاری هویت برنده بر عملکرد بازاریابی، رضایت و وفاداری مشتریان و قصد آن برای خرید مجدد است.
CBI→COM CBI→PER	عزیزی و اثناشری (۱۳۹۱)	جو رقابتی و رضایت شغلی	هویت برنده بر تعهد برنده تأثیر مثبت دارد. اثر برنده‌سازی برنده در بانک، نقش تعديل گر نشدن.

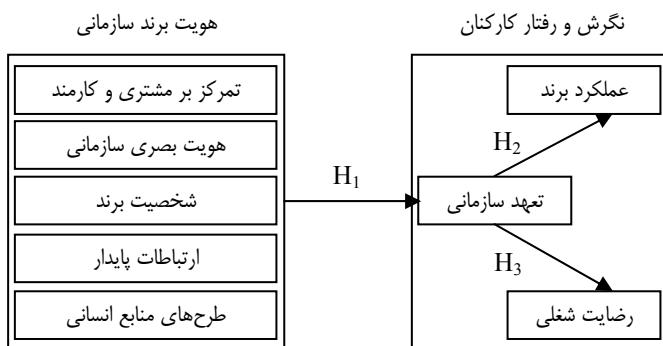
۶۲۶ ————— برسی عوامل مؤثر بر هویت برنده سازمانی و تأثیر آن بر عملکرد ...

ادامه جدول ۷

یافته‌ها	عنوان	محققان/سال	متغیرها
وجود رابطه مثبت بین برنده‌سازی داخلی و هویت‌سازی برنده کارکنان، تعهد و وفاداری به برنده، بین کارکنان سازمان‌های خدماتی و تأثیر مثبت هویت‌سازی برنده کارکنان را بر عملکرد برنده بیان می‌کند.	فرایند برنده‌سازی داخلی، مکانیزم کلیدی، عوامل میانی و نهایی	پونچاسبری و ویلسون (۲۰۱۱)	CBI→COM CBI→PER COM→PER
بین تعهد برنده کارکنان، آگاهی برنده و عملکرد برنده، ارتباطی قوی وجود دارد. این مطالعه همچنین نشان داد که دریافت وعده برنده بر آگاهی و درک برنده تأثیر گذاشته و تعهد کارکنان به وعده برنده افزایش می‌یابد.	طرح‌های برنده‌سازی داخلی و عملکرد برنده	آمو و آسیبو (۲۰۱۴)	CBI→PER COM→PER
یکی از عوامل نامحسوس مؤثر بر عملکرد کارکنان، تعهد سازمانی آنان است. نتایج نشان داد تعهد عاطفی، مستمر و هنجاری به ترتیب بر عملکرد کارکنان دارای اولویت تأثیر هستند.	بررسی رابطه تعهد و عملکرد کارکنان در وزارت امور اقتصادی و دارایی	رمزگویان و حسن پور (۱۳۹۲)	COM→PER
نتایج پژوهش نشان داد اعتماد سازمانی و رضایت شغلی پیش‌بینی کننده‌های مهمی برای تعهد سازمانی هستند. هرچه تعهد سازمانی و رضایت شغلی افزایش یابد تمایل به ترک شغل کارکنان کمتر خواهد بود.	شناسایی تأثیر مسئولیت اجتماعی شرکت بر کیفیت روابط کارکنان و پیامدهای آن	آزور و کاظمی (۱۳۹۳)	COM→PER COM→SAT
در قلمرو کاری در ارتباط با رضایت شغلی و تعهد سازمانی، ۱۷ مؤلفه معتبر و قابل انکا شناسایی شدند. در این تحقیق، اشتیاق به کار که اغلب در رضایت شغلی و تعهد سازمانی نادیده گرفته می‌شود، آورده شده است.	افزایش بلندمدت بهره‌وری و کارایی کارگران	وستور، وستور و وستور (۲۰۱۰)	COM→SAT
رضایت شغلی بیرونی، درونی و عمومی تأثیر بسیاری بر تعهد هنجاری و عاطفی دارد، ولی ابعاد و میزان رضایت شغلی بر تعهد مستمر بی تأثیر است. افزایش سن، سطح درآمد، تحصیلات موجب افزایش رضایت شغلی است.	رضایت شغلی و تعهد سازمانی در مدیران هتل در ترکیه	گانلو و آکسرایلی (۲۰۰۹)	COM→SAT
بالاترین میزان رضایت میان ابعاد مختلف شغلی مربوط به بعد منافع کارمندان است. کارمندانی که از شغل خود راضی هستند نسبت به سازمان متعهدترند.	بررسی ارتباط بین رضایت شغلی و تعهد سازمانی	لیپنسکین (۲۰۰۸)	COM→SAT
بین شاخص‌های رضایت شغلی کارکنان و تعهد سازمانی رابطه مستقیم و معناداری وجود دارد.	بررسی ارتباط بین تعهد سازمانی و رضایت شغلی	عزیزی (۱۳۹۰)	COM→SAT
رابطه بین رضایت شغلی، تعهد سازمانی و رفتار شهریوندی سازمانی معنادار است. رابطه تعهد سازمانی و رفتار شهریوندی سازمانی معنادار است.	بررسی رابطه بین رضایت شغلی تعهد سازمانی و رفتار شهریوندی سازمانی	حیدری تفرشی و دریابگیان (۱۳۹۰)	COM→SAT

مدل مفهومی

مدل مفهومی ارائه شده، با توجه به جدول ۶ سه پیامد مرتبط با مدیریت هویت برنده سازمانی بر نگرش و رفتار کارکنان را بررسی می‌کند. به طور خاص، ساختارهایی بررسی شده عبارت‌اند از: تعهد کارکنان نسبت به بیمه البرز، عملکرد کارکنان برنده بیمه البرز و رضایتمندی کارکنان بیمه البرز.



شکل ۱. مدل مفهومی پژوهش

بر این اساس فرضیه‌های زیر بررسی شد.

۱. هویت برنده سازمانی بر تعهد سازمانی کارکنان بیمه البرز تأثیر مثبت دارد.
- ۱-۱. تمركز بر مشتری و کارمند بر هویت برنده سازمانی تأثیر مثبت دارد.
- ۱-۲. هویت بصري سازمانی بر هویت برنده سازمانی تأثیر مثبت دارد.
- ۱-۳. شخصیت برند بر هویت برنده سازمانی تأثیر مثبت دارد.
- ۱-۴. ارتباطات پايدار بر هویت برنده سازمانی تأثیر مثبت دارد.
- ۱-۵. طرح‌های منابع انسانی بر هویت برنده سازمانی تأثیر مثبت دارد.
۲. تعهد سازمانی کارکنان بیمه البرز بر عملکرد برنده بیمه البرز تأثیر مثبت دارد.
۳. تعهد سازمانی کارکنان بیمه البرز بر رضایت کارکنان تأثیر مثبت دارد.

روش‌شناسی پژوهش

پژوهش حاضر از لحاظ هدف، کاربردی محسوب می‌شود. از آنجا که هدف این پژوهش بررسی عوامل مؤثر بر هویت برنده سازمانی، تأثیر آن بر عملکرد برند و رضایت کارکنان بیمه البرز است، از نوع همبستگی، توصیفی بوده و مبتنی بر مدل معادلات ساختاری است. ابزار گردآوری داده‌ها

در این پژوهش، پرسشنامه استاندارد است. برای برآوردن مقیاس‌ها و اندازه‌گیری‌های هر بخش از یک مقیاس لیکرت هفت نقطه‌ای استفاده کردیم و محدوده‌ای از ۱ به معنای بهشتد مخالف تا، ۷ بهشتد موافق برای پاسخ‌ها تعیین شد. پرسشنامه این پژوهش، از دو بخش تشکیل شده است، بخش نخست، اطلاعات جمعیت‌شناختی فرد پاسخ‌دهنده از قبیل جنسیت، وضعیت تأهل، سن، میزان تحصیلات، سابقه کار، پست سازمانی و درآمد را دربردارد و بخش دوم، با توجه به جدول ۸، به سنجش متغیرهای پژوهش، در قالب ۲۵ سؤال پرداخته است.

جدول ۸. دسته‌بندی سؤال‌های پرسشنامه

ردیف	متغیرهای پژوهش	ابعاد	شماره‌سؤال‌ها	منابع
۱	هویت برنده	تمرکز بر مشتری و کارمند	۵ تا ۱	کلمن و همکاران (۲۰۱۱)
		هویت بصیری سازمانی	۸ تا ۶	
		شخصیت برنده	۱۱ تا ۹	
		ارتباطات پایدار	۱۳ تا ۱۲	
		طرح‌های منابع انسانی	۱۵ تا ۱۴	
۲	تعهد سازمانی		۱۸ تا ۱۶	کینگ و گریس (۲۰۱۰)
۳	عملکرد برنده		۲۲ تا ۱۹	پونچاسیری و ولسون (۲۰۱۱)
۴	رضایت شغلی		۲۵ تا ۲۳	کینگ و گریس (۲۰۱۰)

جامعه آماری این پژوهش شامل کلیه کارکنان شرکت سهامی بیمه البرز در استان تهران است که با توجه به اطلاعات داده شده از جانب این شرکت، تعداد آنها ۷۳۵ نفر است. با توجه به جامعه آماری این پژوهش و بر اساس جدول مورگان، حداکثر حجم نمونه ۲۵۴ نفر در نظر گرفته شده که شامل ۳۵ درصد کل کارکنان شرکت سهامی بیمه البرز در استان تهران می‌شود. در این پژوهش از روش نمونه‌گیری خوش‌های استفاده شده است. هنگامی از این نمونه‌گیری استفاده می‌شود که حجم جامعه مادر بسیار بزرگ یا نامحدود باشد، یا فهرستی از اعضای جامعه مادر در دست نباشد. در این موارد، از میان نواحی یا مناطق، چند ناحیه یا منطقه به طور تصادفی انتخاب می‌شود؛ سپس از آن ناحیه که در واقع مقیاس کوچک‌تری از جامعه مادر تلقی می‌شود، گزینش نمونه با استفاده از یکی از روش‌های نمونه‌گیری انجام می‌شود (طبیعی، ملکی و دلگشاوی، ۱۳۹۳: ۱۹۴). بدلیل دسترسی نداشتن به فهرست کارکنان شرکت سهامی بیمه البرز، محقق از روش نمونه‌گیری خوش‌های دو مرحله‌ای استفاده کرده است. در مرحله نخست از بین تعداد شعبه‌های موجود در استان تهران (۱۱ شعبه)، چهار شعبه (۳۵ درصد کل شعبه‌های استان

تهران) را به روش تصادفی ساده انتخاب کردیم. در مرحله دوم بین کارکنان شعبه‌های انتخابی به تناسب تعداد کارکنان موجود در شعبه‌ها، پرسشنامه به صورت در دسترس بین کارکنان توزیع شد و داده‌های مورد نیاز جمع‌آوری شدند. در نهایت ۳۳۰ پرسشنامه بین کارکنان توزیع شد که با توجه به عدم پاسخگویی تعدادی از کارکنان یا نقص در پرسشنامه‌های جمع‌آوری شده، ۲۵۸ نسخهٔ صحیح در اختیار محقق قرار گرفت که تجزیه و تحلیل داده‌ها بر اساس این تعداد صورت گرفت.

برای سنجش پایایی پرسشنامه، نمونه اولیه‌ای شامل ۳۰ پرسشنامه پیش‌آزمون شد، سپس با استفاده از داده‌های به دست آمده از پرسشنامه، میزان اعتماد یا پایایی با روش ضریب آلفای کرونباخ محاسبه شد که برای سؤال‌های مربوط به متغیرها به ترتیب ۸۷/۸ درصد برای هویت برنده سازمانی (۷۴/۱)، ۷۱/۳ درصد برای تمرکز بر مشتری و کارمند، ۷۸/۳ درصد برای هویت بصری سازمانی، ۸۸/۸ درصد برای شخصیت برنده، ۸۷/۶ درصد برای ارتباطات پایدار و ۹۲/۸ درصد برای طرح‌های منابع انسانی، ۷۰/۱ درصد برای تعهد سازمانی، ۹۱/۲ درصد برای عملکرد برنده و درصد برای رضایت شغلی به دست آمد.

در این تحقیق، با استفاده از آزمون کلموگروف اسمیرنوف، نرمال بودن داده‌ها سنجیده شد. نتایج به دست آمده از این آزمون با استفاده از نرم‌افزار SPSS، در جدول ۹ آمده است. با توجه به آماره آزمون و سطح معناداری متغیرها که کمتر از ۰/۰۵ است، نرمال بودن داده‌ها تأیید نشد، به این معنا که داده‌ها توزیع نرمال نداشتند، بنابراین برای بررسی تحلیل عاملی تأییدی و تحلیل مسیر، از روش حداقل مربعات جزئی با استفاده از نرم‌افزار Smart PLS استفاده شد.

جدول ۹. نتایج آزمون کلموگروف اسمیرنوف

متغیر	آماره آزمون	سطح معناداری
تمرکز بر مشتری و کارمند	۱/۶۱۲	۰/۰۱۱
هویت بصری سازمانی	۱/۶۸۸	۰/۰۰۷
شخصیت برنده	۱/۸۴۶	۰/۰۰۲
ارتباطات پایدار	۱/۷۶۴	۰/۰۰۴
طرح‌های منابع انسانی	۱/۸۴۸	۰/۰۰۲
تعهد سازمانی	۲/۷۵۲	۰/۰۰۰
عملکرد برنده	۲/۱۶۶	۰/۰۰۰
رضایت شغلی	۲/۴۸۸	۰/۰۰۰

یافته‌های پژوهش

بررسی ویژگی‌های جمعیت‌شناختی نمونه آماری

جدول ۱۰، به بررسی ویژگی‌های جمعیت‌شناختی نمونه آماری پرداخته است.

جدول ۱۰. ویژگی‌های جمعیت‌شناختی نمونه آماری

درصد فراوانی	فراوانی	پاسخ	متغیر	درصد فراوانی	فراوانی	پاسخ	متغیر
۵۲/۷	۱۳۶	مرد	جنسیت	۶۹	۱۷۸	متاهل	وضعیت تأهل
۴۷/۳	۱۲۲	زن		۳۱	۸۰	مجرد	
۰	۰	زیر ۲۰ سال	سن	۱۳/۲	۳۴	دیپلم و فوق دیپلم	میزان تحصیلات
۲۰/۲	۵۲	۳۰ تا ۲۱ سال		۵۸/۱	۱۵۰	کارشناسی	
۴۱/۱	۱۰۶	۴۰ تا ۳۱ سال		۲۸/۳	۷۳	کارشناسی ارشد	
۳۸/۸	۱۰۰	بیش از ۴۰ سال		۰/۴	۱	دکتری	
۰/۴	۱	هیئت مدیره و مدیر عامل		۲۲/۸۷	۵۹	۱ تا ۵ سال	
۰/۴	۱	معاون مدیر عامل	سازمانی پست	۱۳/۱۸	۳۴	۶ تا ۱۰ سال	سابقه کار
۰/۸	۲	مدیر		۴۱/۰۸	۱۰۶	۱۱ تا ۲۰ سال	
۷/۴	۱۹	معاون		۲۲/۸۷	۵۹	بیش از ۲۰ سال	
۹/۷	۲۵	رئیس اداره و شعبه		۱۰/۱	۲۶	زیر ۱ میلیون تومان	
۶۵/۹	۱۷۰	کارشناس		۷۰/۵	۱۸۲	۱ تا ۲/۵ میلیون	
۱۵/۵	۴۰	سایر	درآمد	۱۷/۱	۴۴	۲ تا ۴ میلیون	درآمد
				۲/۳	۶	بیش از ۴ میلیون	

بررسی الگوی اندازه‌گیری پژوهش

آزمون الگوی اندازه‌گیری، شامل بررسی قابلیت اعتماد (همسانی درونی)، اعتبار سازه‌ها و ابزارهای پژوهش می‌شود. جدول ۱۱ نشان‌دهنده قابلیت اعتماد کافی و مناسب سازه‌ها است.

برای بررسی اعتبار یا اعتبار واگرای سازه‌ها، چین (۱۹۹۸) دو ملاک را توصیه می‌کند.

نخستین ملاک این است که گویی‌های یک سازه باید بیشترین بار عاملی را بر سازه خود داشته باشند، یعنی بار عاملی هر گویی روی سازه مربوط به خود باید حداقل ۰/۱ بیشتر از بار عاملی همان گویی بر سازه‌های دیگر باشد که با توجه به خروجی نرم‌افزار و جدول ۱۳، سازه‌های پژوهش روایی مناسبی داشتند. ملاک دوم این است که جذر میانگین واریانس استخراج شده یک

سازه باید از همبستگی آن سازه با سازه‌های دیگر بیشتر باشد. این کار نشان می‌دهد که همبستگی آن سازه با نشانگرهای خود بیشتر از همبستگی با سازه‌های دیگر است.

جدول ۱۱. شاخص‌های برازش مدل اندازه‌گیری

متغیر	مقادیر قابل قبول (داوری و رضازاده، ۱۳۹۴)		
	$\alpha > 0.7$	$\rho > 0.7$	میانگین واریانس استخراج شده $AVE > 0.5$
۱. هویت برنده سازمانی	۰.۸۴۳	۰.۸۸۹	۰.۶۱۶
۱.۱. تمرکز بر مشتری و کارمند	۰.۸۲۵	۰.۸۷۸	۰.۵۹۴
۱.۲. هویت بصری سازمانی	۰.۷۲۶	۰.۸۴۵	۰.۶۴۶
۱.۳. شخصیت برنده	۰.۸۵۵	۰.۹۱۲	۰.۷۷۶
۱.۴. ارتباطات پایدار	۰.۸۱۴	۰.۹۱۵	۰.۸۴۳
۱.۵. طرح‌های منابع انسانی	۰.۷۰۷	۰.۸۷۲	۰.۷۷۳
۲. تعهد سازمانی	۰.۷۶۲	۰.۸۶۴	۰.۶۸۲
۳. عملکرد برنده	۰.۸۶۵	۰.۹۰۷	۰.۷۰۸
۴. رضایت شغلی	۰.۹۴۲	۰.۹۶۳	۰.۸۹۶

در جدول ۱۲ نتایج بررسی همبستگی و ملاک دوم روایی گزارش شده است. با توجه به نتایج موجود در این جدول، جذر میانگین واریانس استخراج شده (اعداد روی قطر ماتریس همبستگی) تمام متغیرهای پژوهش بیشتر از همبستگی آنها با متغیرهای دیگر است. علاوه بر این، اعداد زیر قطر ماتریس همبستگی، برای بررسی رابطه بین متغیرها گزارش شده است.

جدول ۱۲. ماتریس همبستگی و جذر میانگین واریانس استخراج شده

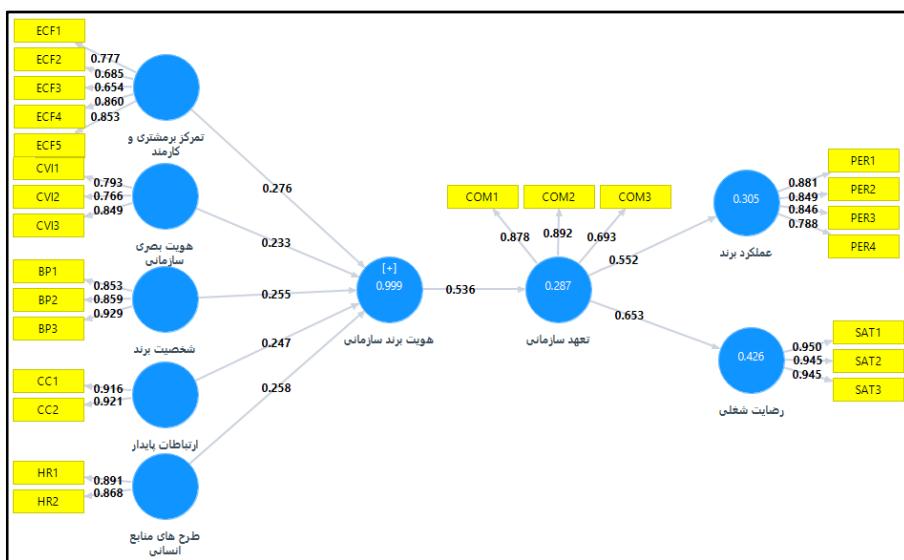
متغیر	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۱. هویت برنده سازمانی								۰.۶۶	
۲. تمرکز بر مشتری و کارمند							۰.۷۷	۰.۸۸	
۳. هویت بصری سازمانی					۰.۸۰	۰.۵۶	۰.۷۲		
۴. شخصیت برنده				۰.۸۸	۰.۶۲	۰.۵۵	۰.۸		
۵. ارتباطات پایدار			۰.۹۲	۰.۴۹	۰.۳۴	۰.۵۸	۰.۷۷		
۶. طرح‌های منابع انسانی		۰.۸۸	۰.۷۵	۰.۴۵	۰.۲۹	۰.۵۹	۰.۷۴		
۷. تعهد سازمانی	۰.۸۳	۰.۴۲	۰.۳۴	۰.۴۴	۰.۴۲	۰.۴۸	۰.۵۴		
۸. عملکرد برنده	۰.۸۴	۰.۵۵	۰.۲۷	۰.۲۸	۰.۴۶	۰.۴۰	۰.۴۷		
۹. رضایت شغلی	۰.۹۵	۰.۲۸	۰.۶۵	۰.۵۰	۰.۴۲	۰.۳۹	۰.۳۲	۰.۵۲	۰.۵۵

جدول ۱۳. بارهای عاملی متقاطع برای بررسی روابی

SAT	PER	COM	HR	CC	BP	CVI	ECF	CBI	
۰/۵۳۶	۰/۳۹۴	۰/۴۹۱	۰/۵۹۲	۰/۵۸۲	۰/۵۴۳	۰/۵۴۶	۰/۹۹۷	۰/۸۴۰	Average of ECF
۰/۳۱۶	۰/۳۹۹	۰/۴۱۸	۰/۲۹۳	۰/۳۳۷	۰/۶۱۹	۰/۹۹۹	۰/۵۵۲	۰/۷۰۳	Average of CVI
۰/۳۸۸	۰/۴۶۴	۰/۴۳۶	۰/۴۴۴	۰/۴۸۹	۱/۰۰۰	۰/۶۲۱	۰/۵۴۳	۰/۷۸۶	Average of BP
۰/۴۱۵	۰/۲۸۰	۰/۳۳۶	۰/۷۴۴	۱/۰۰۰	۰/۴۸۸	۰/۳۴۰	۰/۵۸۲	۰/۸۰۴	Average of CC
۰/۵۰۳	۰/۲۶۲	۰/۴۱۵	۱/۰۰۰	۰/۷۴۳	۰/۴۴۲	۰/۲۹۴	۰/۵۸۹	۰/۷۸۶	Average of HR
۰/۴۷۴	۰/۲۸۵	۰/۴۵۶	۰/۵۰۱	۰/۴۴۴	۰/۵۲۴	۰/۴۴۳	۰/۷۷۷	۰/۶۹۶	ECF1
۰/۴۱۴	۰/۲۴۷	۰/۳۳۲	۰/۴۹۱	۰/۴۷۹	۰/۲۸۶	۰/۲۹۴	۰/۶۸۵	۰/۵۹۰	ECF2
۰/۳۴۸	۰/۳۴۲	۰/۳۶۱	۰/۲۱۳	۰/۲۱۸	۰/۳۷۶	۰/۳۹۶	۰/۶۵۴	۰/۴۷۶	ECF3
۰/۴۷۵	۰/۳۲۵	۰/۴۰۱	۰/۵۰۰	۰/۵۴۸	۰/۴۴۹	۰/۴۹۵	۰/۱۸۰	۰/۷۳۳	ECF4
۰/۳۱۰	۰/۳۳۸	۰/۳۲۰	۰/۴۷۹	۰/۴۹۸	۰/۴۵۰	۰/۴۸۸	۰/۱۸۳	۰/۷۰۲	ECF5
۰/۲۲۲	۰/۲۸۶	۰/۲۸۵	۰/۲۲۴	۰/۳۱۸	۰/۵۹۹	۰/۷۹۳	۰/۴۶۷	۰/۶۰۰	CVI1
۰/۲۳۹	۰/۲۸۱	۰/۲۹۸	۰/۲۱۶	۰/۲۲۵	۰/۴۰۹	۰/۷۶۶	۰/۳۹۷	۰/۵۱۰	CVI2
۰/۳۰۱	۰/۳۹۶	۰/۴۲۸	۰/۲۶۶	۰/۲۶۶	۰/۴۷۹	۰/۱۴۹	۰/۴۶۶	۰/۵۸۲	CVI3
۰/۳۵۶	۰/۳۶۵	۰/۲۵۳	۰/۳۴۰	۰/۳۶۵	۰/۸۰۳	۰/۶۱۹	۰/۴۷۵	۰/۶۷۴	BP1
۰/۳۰۵	۰/۴۴۸	۰/۲۶۳	۰/۴۱۳	۰/۴۷۷	۰/۸۰۹	۰/۴۴۳	۰/۱۶	۰/۶۶۴	BP2
۰/۳۶۵	۰/۴۱۰	۰/۴۳۸	۰/۴۲۰	۰/۴۴۸	۰/۹۲۹	۰/۵۷۹	۰/۵۴۶	۰/۷۳۹	BP3
۰/۴۵۶	۰/۲۴۷	۰/۲۳۰	۰/۷۲۰	۰/۹۱۶	۰/۴۴۴	۰/۲۳۰	۰/۵۳۵	۰/۷۲۷	CC1
۰/۳۱۰	۰/۲۶۷	۰/۲۸۸	۰/۶۴۹	۰/۹۲۱	۰/۴۵۳	۰/۳۹۰	۰/۵۳۵	۰/۷۵۰	CC2
۰/۴۳۰	۰/۲۸۴	۰/۲۷۵	۰/۸۹۱	۰/۷۰۱	۰/۴۴۹	۰/۲۵۳	۰/۵۳۱	۰/۷۲۲	HR1
۰/۴۵۵	۰/۱۷۷	۰/۲۵۶	۰/۸۶۸	۰/۶۰۵	۰/۳۲۸	۰/۲۶۴	۰/۵۰۵	۰/۵۶۰	HR2
۰/۷۴۵	۰/۳۳۰	۰/۸۷۸	۰/۴۸۹	۰/۳۹۶	۰/۴۵۷	۰/۳۵۴	۰/۵۲۳	۰/۵۷۰	COM1
۰/۵۳۲	۰/۴۵۲	۰/۸۹۲	۰/۳۱۷	۰/۲۵۸	۰/۳۶۳	۰/۳۴۳	۰/۳۷۰	۰/۴۲۳	COM2
۰/۲۷۰	۰/۶۴۷	۰/۶۹۳	۰/۱۷۷	۰/۱۴۰	۰/۲۳۴	۰/۳۴۹	۰/۲۷۱	۰/۲۹۵	COM3
۰/۲۱۱	۰/۸۸۱	۰/۵۳۹	۰/۱۸۱	۰/۱۸۷	۰/۳۸۹	۰/۳۶۵	۰/۳۱۴	۰/۳۶۵	PER1
۰/۳۲۵	۰/۸۴۹	۰/۵۱۰	۰/۲۲۷	۰/۲۴۳	۰/۳۶۶	۰/۳۶۸	۰/۳۵۲	۰/۳۹۷	PER2
۰/۲۳۶	۰/۸۴۶	۰/۴۱۶	۰/۲۷۵	۰/۲۷۷	۰/۴۳۷	۰/۲۹۳	۰/۳۵۸	۰/۴۱۹	PER3
۰/۱۴۰	۰/۷۸۸	۰/۳۵۷	۰/۲۲۳	۰/۲۵۹	۰/۳۷۵	۰/۳۱۱	۰/۳۱۳	۰/۳۷۴	PER4
۰/۹۵۰	۰/۲۳۹	۰/۶۱۲	۰/۴۵۳	۰/۳۷۹	۰/۳۷۷	۰/۳۱۰	۰/۴۷۷	۰/۵۱۴	SAT1
۰/۹۴۵	۰/۲۳۷	۰/۵۹۸	۰/۴۹۴	۰/۴۲۳	۰/۳۶۰	۰/۲۸۱	۰/۴۸۰	۰/۵۲۵	SAT2
۰/۹۴۵	۰/۳۰۸	۰/۶۴۳	۰/۴۷۹	۰/۳۸۰	۰/۳۶۷	۰/۳۰۷	۰/۵۳۲	۰/۵۲۳	SAT3

بررسی الگوی ساختاری پژوهش

برای آزمون الگوی ساختاری این پژوهش از مدلی به شرح زیر استفاده شده است. ضرایب مسیر برای تعیین سهم هر یک از متغیرهای مستقل در تبیین واریانس متغیر وابسته استفاده می‌شوند و مقادیر R^2 (اعداد داخل بیضی) نشان دهنده واریانس تبیین شده متغیر وابسته توسط متغیرهای پیش‌بین یا مستقل است. در جدول ۱۴ نتایج بررسی فرضیه‌های پژوهش آمده است.



شکل ۲. الگوی آزمون شده پژوهش

جدول ۱۴. نتایج آزمون فرضیه‌های پژوهش

فرضیه	T -value	ضرایب مسیر	
۱. هويت برند سازمانی بر تعهد سازمانی کارکنان بيمه البرز تأثير مثبت دارد.	۱۲/۱۵۹	۰/۵۳۶	
۱.۱. تمرکز بر مشتری و کارمند بر هويت برند سازمانی تأثیر مثبت دارد.	۲۵/۹۹۰	۰/۲۷۶	
۱.۲. هويت بصری سازمانی بر هويت برند سازمانی تأثیر مثبت دارد.	۲۰/۳۲۶	۰/۲۳۳	
۱.۳. شخصیت برنده بر هويت برند سازمانی تأثیر مثبت دارد.	۲۴/۹۴۱	۰/۲۵۵	
۱.۴. ارتباطات پایدار بر هويت برند سازمانی تأثیر مثبت دارد.	۲۱/۵۰۲	۰/۲۴۷	
۱.۵. طرح های منابع انسانی بر هويت برند سازمانی تأثیر مثبت دارد.	۲۳/۷۰۱	۰/۲۵۸	
۲. تعهد سازمانی کارکنان بيمه البرز بر عملکرد برنده بيمه البرز تأثیر مثبت دارد.	۹/۳۳۵	۰/۵۵۲	
۳. تعهد سازمانی کارکنان بيمه البرز بر رضایت کارکنان تأثیر مثبت دارد.	۱۷/۰۲۴	۰/۶۵۳	

برازش مدل ساختاری

برای نشان دادن اعتبار یافته‌های مدل تحقیق، از شاخص‌های برازش مدل معادلات ساختاری به روش حداقل مربعات جزئی استفاده شد. در جدول ۱۵ شاخص‌های برازش مدل معادلات ساختاری آورده شده است. علاوه بر شاخص‌های موجود در جدول، شاخص برازش کلی مدل در روش حداقل مربعات جزئی، شاخص GOF است و از آن می‌توان برای بررسی اعتبار یا کیفیت الگوی حداقل مربعات جزئی به صورت کلی استفاده کرد. در پژوهش حاضر برای الگوی آزمایش شده، شاخص برازش مطلق $50/0$ به دست آمد که مقدار محاسبه شده برای این شاخص نشان‌دهنده برازش مناسب الگوی آزمون شده است.

جدول ۱۵. شاخص‌های برازش مدل ساختاری

$Q^2 > 0/15$ شاخص استون گیزز	$F^2 > 0/15$ معیار اندازه تأثیر	$R^2 > 0/33$ واریانس تبیین شده	T $> 1/96$ T-value	مقادیر قابل قبول (داوری و رضازاده، ۱۳۹۴)	
				متغیر	
۰/۶۱	-	۰/۹۹۹	-	هویت برنده سازمانی	
۰/۱۸۶	۰/۴۰۲	۰/۲۸۷	۱۲/۱۵۹	تعهد سازمانی	
۰/۲۰۲	۰/۴۳۸	۰/۳۰۵	۹/۳۳۵	عملکرد برنده	
۰/۲۷۹	۰/۷۴۴	۰/۴۲۶	۱۷/۰۲۴	رضایت شغلی	

نتیجه‌گیری و پیشنهادها

مطابق با الگوی آزمایش شده پژوهش، تأثیر هویت برنده سازمانی بر تعهد سازمانی مثبت است و تعهد سازمانی بر عملکرد برنده و رضایت شغلی، تأثیر مثبت دارد. مؤلفه‌های هویت برنده سازمانی شامل تمرکز بر مشتری و کارمند، هویت بصری سازمانی، شخصیت برنده، ارتباط‌های پایدار و طرح‌های منابع انسانی، بر هویت برنده سازمانی تأثیر مثبت دارند. علاوه بر این، هویت برنده سازمانی ۲۹ درصد از تغییرات تعهد سازمانی را پیش‌بینی می‌کند، همچنین تعهد سازمانی ۳۱ درصد از تغییرات عملکرد برنده و ۴۳ درصد از تغییرات رضایت شغلی را پیش‌بینی می‌کند.

با توجه به نتایج آزمون فرضیه‌های فرعی مبنی بر تأثیر مثبت ابعاد پنج گانه بر هویت برنده سازمانی، می‌توان گفت کارکنان که بخش مهمی از سازمان‌های خدماتی هستند، با مشتریان ارتباط مستقیم و دائمی دارند و هر چه این ارتباط قوی‌تر باشد، نیازهای مشتریان به درستی شناسایی و پاسخ داده می‌شود که این خود موجب افزایش هویت برنده سازمانی می‌شود. یافته‌ها نشان می‌دهد هم جنبه‌های ملموس هویت برنده مانند هویت بصری که به‌طور مستقیم با کارکنان

ارتباط دارند و هم طرح‌های منابع انسانی که اغلب در قالب برنامه‌های آموزشی هستند، موجب تعمیق روابط با مشتریان می‌شوند. همچنین هر اندازه هماهنگی بین ویژگی‌های شخصیتی افراد و برنده مربوط به آن بیشتر باشد، احتمال انتخاب آن برنده از سوی آنها بیشتر خواهد شد. در این زمینه ابزارهای ارتباطات بازاریابی نیز موجب انسجام و کنترل ارتباطات سازمانی و سهولت انتقال مفاهیم و پیام‌های سازمانی به افراد می‌شوند. در نتیجه می‌توان گفت عواملی چون تمرکز بر مشتری و کارمند، شخصیت برنده، ارتباطات پایدار، طرح‌های منابع انسانی و هویت بصری سازمانی، در ایجاد هویت برنده بیمه البرز نقش اساسی ایفا می‌کنند. نتایج آزمون این فرضیه‌ها با پژوهش بویل و همکاران (۲۰۱۵) که روی کارکنان بخش بانکداری انگلستان تحقیق کرد و باشکوه و شکسته‌بند (۱۳۹۴) که به بررسی کارکنان شرکت بیمه ایران پرداخت، همراستا است. بهدلیل اینکه بانکداری و بیمه هر دو از مشاغل موجود در حوزه خدمات هستند و نوع فعالیت و ارتباطات سازمانی در آنها کمایش مشابه است، مطابق با انتظار محقق، نتایج این پژوهش‌ها با یکدیگر مطابقت دارد. با توجه به نتایج آزمون فرضیه‌های فرعی پیشنهاد می‌شود که نیازهای آموزشی کارکنان در راستای طرح‌های منابع انسانی شناسایی شده و آموزش‌های لازم به آنها داده شود. لازم است بیمه البرز برای بهبود تداعی‌های مربوط به برنده خود، به طراحی شخصیت نمادین برنده اقدام کند. استفاده از نام سازمانی، آرم سازمانی و لباس متحداشکل کارکنان نیز می‌تواند به هویت بصری برنده بیمه البرز کمک کند. توجه به عواملی از جمله لوگو، رنگ و شعار که تأثیر بالقوه‌ای در انسجام ساختار هویت برنده سازمانی دارد نیز، می‌تواند مفید واقع شود.

با توجه به نتیجه آزمون فرضیه نخست مبنی بر تأثیر مثبت هویت برنده سازمانی بر تعهد سازمانی، می‌توان انتظار داشت که با مدیریت مناسب هویت برنده سازمانی، آگاهی کارکنان از استراتژی برنده، تصمیم‌گیری‌ها، ارزش‌ها و وعده‌های مرتبط با برنده افزایش یابد و موجب بهبود تعهد فکری و عاطفی کارکنان به سازمان شود. نتیجه این آزمون با یافته‌های عزیزی و اثناشری (۱۳۹۱) و بویل و همکاران (۲۰۱۵) که هر دو روی کارکنان صنعت بانکداری مطالعه کرده‌اند، بهدلیل خدماتی بودن هر دو حوزه، مطابقت دارد. از این رو پیشنهاد می‌شود بیمه البرز با برگزاری گردهمایی‌های دوره‌ای، استفاده از تابلوهای اعلانات و نشریه‌های سازمانی برای انتقال دانش و تجربه‌های کارکنان و همچنین برگزاری جلسه‌های توجیهی ویژه کارکنان، آنها را در جریان اقدامات سازمان قرار داده و از نظر آنها در پیشبرد اهداف سازمان استفاده کند.

با توجه به نتیجه آزمون فرضیه دوم مبنی بر تأثیر مثبت تعهد سازمانی بر عملکرد برنده بیمه البرز می‌توان گفت چنانچه کارکنان از لحاظ عاطفی به سازمان خود وابسته باشند، خود را در مقابل سرنوشت سازمان مسئول دانسته و با انگیزه و علاقه بیشتر و فراتر از وظایف مقرر در شر

شغلی خود، به ارائه خدمات با کیفیت می‌پردازند. نتایج این آزمون با نتایج پژوهش آزور و کاظمی (۱۳۹۳) و رمزگویان و حسن پور (۱۳۹۲) به دلیل شباهت‌های فرهنگی موجود در جوامع آماری مورد بررسی، مطابقت دارد. برخلاف پژوهش پانچاسیری و ویلسون (۲۰۱۱)، رابطه‌ای قوی بین تعهد کارکنان و عملکرد برنده نشان می‌دهد که در توضیح قوت‌های این رابطه می‌توان به عواملی مانند تفاوت در فرهنگ جوامع مورد بررسی و برخی عوامل شخصی، مانند ارزش‌ها و توانایی‌های کارکنان، اشاره کرد. برای مشخص شدن بیشتر این موضوع، باید پژوهش‌های بیشتری انجام شود، بنابراین پیشنهاد می‌شود نظام ارزیابی عملکرد کارکنان در سازمان تقویت شود. همچنین با ایجاد سیستم‌های اطلاعاتی مناسب، کارکنان را از وضعیت سازمان‌های رقیب آگاه کنند تا ضمن فراهم آوردن موقعیتی برای افزایش رقابت‌پذیری، عملکرد سازمان را بهبود بخشند. استفاده از فرایند گردش شغلی می‌تواند در راستای چند مهارت‌هه کردن و توامندسازی کارکنان و پیشگیری از یکنواختی در کار و ایجاد تنوع لازم در مشاغل محوله بسیار مؤثر باشد، به‌ویژه افرادی که در روابط کاری با مدیران خود اصطکاک بیشتری دارند با جایه‌جایی درون واحدی می‌توانند وضعیت بهتری داشته باشند.

با توجه به نتیجهٔ آزمون فرضیه سوم مبنی بر تأثیر مثبت تعهد سازمانی بر رضایت کارکنان بیمه البرز، می‌توان گفت رضایت شغلی و تعهد سازمانی به عنوان نگرش‌های شغلی با وجود نوعی تمایز، با یکدیگر همپوشانی مفهومی دارند. مطابق با مبانی نظری اشاره شده، این تأثیر دور از انتظار نبوده و نتیجهٔ این آزمون با پژوهش‌های وستور و همکاران (۲۰۱۰)، گانلو و اکسرایلی (۲۰۰۹)، لیپینسکین (۲۰۰۸)، عزیزی (۱۳۹۰) و حیدری تفرشی و دربابگیان (۱۳۹۰) همخوانی دارد که می‌تواند به دلایل گوناگونی همچون ویژگی‌های شخصیتی کارکنان ایجاد شود. در نتیجه پیشنهادهای زیر ارائه می‌شود:

- انجام بازنگری در پست‌های سازمانی با هدف غنی‌سازی پست‌ها و تجدید نظر در عناوین آنها، می‌تواند در افراد حس رضایت و تعهد را تقویت کند؛
- ضمن حمایت از کارکنان، برای رفع مشکلات آنها تلاش شود؛
- عادلانه و اثربخش کردن سیستم پاداش و جبران خدمات کارکنان، تا کارکنانی که عملکرد بهتری دارند، تشویق شوند.

از محدودیت‌های این پژوهش می‌توان به دشواری دریافت مجوز برای پخش پرسشنامه در سازمان مد نظر، به دلیل بوروکراسی اداری و سلسله‌مراتب سازمانی اشاره کرد. همچنین همکاری نکردن برخی از کارکنان و مدیران تعدادی از اداره‌ها و شعبه‌ها در تکمیل پرسشنامه و در اختیار

قرار ندادن آمارهای سازمانی و فهرست اسامی کارکنان به دلیل محروم‌انگاشتن اطلاعات سازمانی افراد، از محدودیت‌های دیگر این پژوهش بوده است.

در پژوهش‌های آتی به پژوهشگران پیشنهاد می‌شود با افزودن متغیرهای دیگری مانند ارزش‌های سازمانی به مدل مفهومی پژوهش حاضر، زمینه کاری خود را گستردۀ تر کنند. این پژوهش روی کارکنان بیمه البرز انجام شده است که برای دریافت نتیجه بهتر و ملموس تر، پیشنهاد می‌شود سهامداران و مشتریان نیز به عنوان مورد مطالعه، بررسی شوند.

فهرست منابع

احمدی، پ.، جعفرزاده کناری، م.، بخشی‌زاده، ع. (۱۳۹۳). نگاهی به هویت برنده و تأثیر آن بر وفاداری به برنده و ارزش ویژه برنده (مورد مطالعه: شرکت تولیدکننده محصولات لبی و فرآوردهای گوشتی کالله). *فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی*، ۱۸(۷۱): ۶۵-۹۳.

اسفیدانی، م.ر.، رمضانی، س.، شاه حسینی، م.ع. (۱۳۹۵). مدل‌سازی ساختاری تفسیری هویت برنده سازمانی در بازار B2B صنعت IT با نگاهی به عملکرد بازاریابی. *مدیریت بازرگانی*، ۲۸(۲): ۲۸۰-۲۵۹.

آذور، ه.، کاظمی، م. (۱۳۹۳). شناسایی تأثیر مسئولیت اجتماعی شرکت بر کیفیت روابط کارکنان و پیامدهای آن (مطالعه موردی: کارکنان شرکت خدمات مهندسی و ساخت کیسون). *مدیریت بازرگانی*، ۲۶(۴): ۶۸۵-۶۶۵.

باشکوه، م.، شکسته بند، م. (۱۳۹۴). تحلیل عوامل مؤثر بر توسعه هویت برنده خدماتی (مورد مطالعه: نمایندگی‌های بیمه ایران استان اردبیل). *مدیریت بازرگانی*، ۲۷(۱): ۲۱-۱.

حیدری تفرشی، غ.، دریابگیان، آ. (۱۳۹۰). بررسی رابطه بین رضایت شغلی، تعهد سازمانی و رفتار شهروندی سازمانی در کارکنان یک شرکت نیمه خصوصی در استان هرمزگان. *فصلنامه علمی پژوهشی تحقیقات مدیریت آموزشی*، ۳(۱)، ۴۴-۳۱.

داوری، ع.، رضازاده، آ. (۱۳۹۲). مدل‌سازی معادلات ساختاری با نرم‌افزار بی.ال. اس. تهران: جهاد دانشگاهی. رایزن، ا.پ.، جاج، ا.ت. (۱۳۹۲). مبانی رفتار سازمانی. (عربی، س.م. تقی‌زاده مطلق، م.). تهران: دفتر پژوهش‌های فرهنگی.

رشیدی، ح.، رحمانی، ز. (۱۳۹۲). برنده و تأثیر آن بر وفاداری مشتری. *مجله اقتصادی*، ۱۳(۱۰)، ۸۰-۸۵. رمزگویان، غ.، حسن‌پور، ک. (۱۳۹۳). بررسی رابطه بین تعهد و عملکرد کارکنان در وزارت امور اقتصادی و دارایی. *مجله اقتصادی*، ۳(۲)، ۴۸-۳۳.

طبیبی، س.ج.، ملکی، م.ر.، دلگشاپی، ب. (۱۳۹۳). تدوین پایان‌نامه، رساله، طرح پژوهشی و مقاله علمی. تهران: فردوس.

عاطفت‌دوست، ع. خانف‌الهی، اع.، فانی، ع.ا. دانایی فرد، ح. (۱۳۹۲). بررسی تأثیر بازاریابی داخلی بر عملکرد سازمان با در نظر گرفتن متغیرهای میانجی تعهد سازمانی و کارآفرینی سازمانی (مطالعه موردی: شرکت فولاد مبارکه اصفهان). مدیریت بازرگانی، ۵(۴)، ۴۲-۲۱.

عزیزی، س. (۱۳۹۰). بررسی ارتباط بین رضایت شغلی و تعهد سازمانی (مطالعه موردی کارکنان اداره کل امور مالیاتی استان قم). پژوهشنامه مالیات، ۱۱(۵۹)، ۱۹۶-۱۷۳.

عزیزی، ش. اثناعشری، م. (۱۳۹۱). برندازی داخلی و عملکرد برنده در بانک: نقش تعديل‌گر جو رقابتی و رضایت شغلی. پژوهش‌های مدیریت در ایران، ۱۷(۲)، ۱۶۵-۱۵۱.

Ahmadi, P., Jafarzade Kenari, M. & Bakhshi zadeh, A. (2014). A glance at brand identity and Its impact on brand loyalty and brand equity (case study: kaleh dairy and meat products company). *Iranian Journal of trade studies*, 18(71), 65-93. (in Persian)

Ambler, T. (2003). Marketing: the trouble with finance. *Business Strategy Review*, 14(3), 54-62.

Amue, G.J. & Asiegbu, I.F. (2014). Internal Branding Initiatives and Brand Performance: An Empirical Investigation of Fast Food Industry in Nigeria. *International Journal of Business and Management Invention*, 3(9), 32-40.

Arendt, S. & Brettel, M. (2010). Understanding the influence of corporate social responsibility on corporate identity, image and firm performance. *Management Decision*, 48(10), 1469-1492.

Atefat doost, A., Khaefollahi, A.A., Fani, A.A. & Danayi fard, H. (2014). Studying the effect of Internal Marketing on Organizational Performance with considering the role of Organizational Commitment and Organizational Entrepreneurship as intermediary variables (Case Study: Mobarakeh Steel Company). *Journal of Business Management*, 5(4), 21-42. (in Persian)

Azizi, S. (2011). A study of relationship between job satisfaction and organizational commitment: (A case study of state tax organization's staff of Qom province). *Tax journal*, 11(59), 173-196. (in Persian)

Azizi, Sh. & Asnaashari, M. (2013). Internal Branding and Brand Performance: The Moderator Role of Workplace Competitive Climate and Job Satisfaction. *Management Researches in Iran*, 17(3), 151-165. (in Persian)

Azor, H. & Kazemi, M. (2015). Specification of corporate social responsibility effect on relationship quality and its outcomes (Case study: Kayson Construction & Engineering Services Company). *Journal of Business Management*, 6(4), 665-685. (in Persian)

Bashokouh, M. & Shekasteband, M. (2015). Analysis the factors affecting the development of the services brand identity (Studying of a case insurance branches in Ardabil province). *Journal of Business Management*, 7(1), 1-21. (in Persian)

- Blombäck, A. & Ramírez-Pasillas, M. (2012). Exploring the logics of corporate brand identity formation. *Corporate Communications: An International Journal*, 17(1), 7-28.
- Buil, I., Catalán, S. & Martínez, E. (2015). The importance of corporate brand identity in business management: An application to the UK banking sector. *BRQ Business Research Quarterly*, 19(1), 3-12.
- Burmann, C., Jost-Benz, M. & Riley, N. (2009). Towards an identity based brand equity model. *Journal of Business Research*, 62(3), 390-397.
- Burmann, C., Zeplin, S. & Riley, N. (2009). Key determinants of internal brand management success: an exploratory empirical analysis. *Journal of Brand Management*, 16(4), 264-284.
- Chin, W.W. (1998). *The partial least squares approach to structural equation modeling*. In G. A. Marcoulides (Ed.), Modern methods for business research (pp.295–336). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Coleman, D., De Chernatony, L. & Christodoulides, G. (2011). B2B service brand identity: scale development and validation. *Industrial Marketing Management*, 40(7), 1063-1071.
- Coleman, D.A. (2010). *Service brand identity: definition, measurement, dimensionality and influence on brand performance*. (PhD thesis). University of Birmingham Research Archive.
- Davari, A. & Rezazadeh, A. (2015). *Structural equation modeling with PLS*. Iranian academic center, Tehran. (in Persian)
- De Chernatony, L. & Segal-Horn, S. (2003). The criteria for successful services brands. *European Journal of Marketing*, 37(7/8), 1095-1118.
- Esfidani, M.R., Ramezani, S. & Shah hoseini, M.A. (2016). Interpretive structural modeling of corporate brand identity in the market by looking at the IT industry B2B marketing performance. *Journal of Business Management*, 8(2), 259-280. (in Persian)
- Gunlu, E. & Aksarayli, M. (2010). Job satisfaction and organizational commitment of hotel managers in Turkey. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 22(5), 693-717.
- He, H., Li, Y. & Harris, L. (2012). Social identity perspective on brand loyalty. *Journal of business research*, 65(5), 648-657.
- Hedari Taffreshi, Q. & Daryabeigian, A. (2011). The evaluation of the relationship between job satisfaction, organizational commitment and OCB in employees of a semi-private company in Hormozgan province. *Scientific research journal of educational management researches*, 3(1), 31-44. (in Persian)
- Keller, K.L. (2013). *Strategic brand management, Building, Measuring, and Managing Brand Equity*. (4th Edition). Pearson Education Limited.
- Kim, Y. & Park, M.S. (2005). Pricing of Seasoned Equity Offers and Earnings Management. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 40(2), 435-463.

- King, C. & Grace, D. (2010). Building and measuring employee based brand equity. *European Journal of Marketing*, 44(7), 938-971.
- Lipinskiene, D. (2008). The examinational relationship between organizational commitment and job satisfaction of employees. *Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos*, 4(13), 282-289.
- Locke, E.A. (1969). What is job satisfaction. *Organizational Behavior and Human Performance*. 4(4), 309-336.
- Malhotra, N. & Mukherjee, A. (2004).The relative influence of organizational commitment and job satisfaction on service quality of customer contact employees in banking call centers. *Journal of Service Marketing*, 18(3), 162-174.
- Papasolomou, I. & Vronits, D. (2006). Using internal marketing to ignite the corporate brand: The case of the UK retail bank industry. *Journal of Brand Management*, 14 (1/2), 177-195.
- Porter, L.W., Steers, R.M., Mowday, R.T. & Boulian, P.V. (1974). Organizational commitment, job satisfaction, and turnover among psychiatric technicians. *Journal of Applied Psychology*, 59(5), 603-609.
- Punjaisri, K. & Wilson, A. (2011). Internal branding process: key mechanisms, outcomes and moderating factors. *European Journal of Marketing*, 45(9/10), 1521-1537.
- Ramzgoyan, Gh. & Hassanpour, K. (2013). A survey of the relationship between commitment and performance of employees in ministry of economic and asset affairs. *Economic journal*, 2(3), 33-48. (in Persian)
- Rashidi, H. & Rahmani, Z. (2013). Brand and its influence on customer loyalty. *Economic journal*, 13(9/10), 65-80. (in Persian)
- Robbins, P.S. & Jaj, T.A. (2013). *Essentials of Organizational Behavior*. Translated by Taghizadeh Mothaghi, M. and Arabi, S.M., Cultural Researches Office, Tehran. (in Persian)
- Swailes, S. (2002). Organizational commitment: a critique of the construct and measures. *International Journal of Management Reviews*, 4(2), 155-178.
- Tabibi, S.J., Maleki, M.R. & Delgoshaei, B. (2014).*Writing Successful Theses, dissertations, research projects and scientific articles*. Ferdos, Tehran. (in Persian)
- Usakli, A. & Baloglu, S. (2011). Brand personality of tourist destinations: An application of self congruity theory. *Tourism Management*, 32(1), 114 -127.
- Wallace, E., De Chernatony, L. & Buil, I. (2013). Building bank brands: how leadership behavior influences employee commitment. *Journal of Business Research*, 66(2), 165-171.
- Wang, X. (2008).Analyzing work attitudes of Chinese employees. *Chinese Management Studies*, 2(3), 215-228.
- Westover, J.H., Westover, A.R. & Westover, L.A. (2010). Enhancing long term worker productivity and performance. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 59(4), 372-387.