

پژوهش‌های مدیریت منابع سازمانی
دوره ۹، شماره ۴، زمستان ۱۳۹۸

الگوی پارادایمی برنده کارفرما از منظر نیروی انسانی دارای تخصصات تکمیلی

شیرین مزرعه^۱، علی شائemi بروزکی^۲، علی صفری^۳

۱- دانشجوی دکتری، مدیریت بازارگانی، گرایش رفتار سازمانی و مدیریت منابع انسانی، دانشکده علوم اداری و اقتصاد، دانشگاه اصفهان، اصفهان، ایران.

۲- دانشیار، گروه مدیریت، دانشکده علوم اداری و اقتصاد، دانشگاه اصفهان، اصفهان، ایران.

۳- دانشیار، گروه مدیریت، دانشکده علوم اداری و اقتصاد، دانشگاه اصفهان، اصفهان، ایران.

دریافت: ۱۳۹۸/۰۷/۱۱ پذیرش: ۱۳۹۸/۱۱/۰۴

چکیده

هدف: این پژوهش با هدف شناسایی و طبقه‌بندی انتظار نیروی انسانی دارای تخصصات تکمیلی از سازمان و طراحی الگوی برنده کارفرما بر پایه آن انتظارها انجام شده است.

روش: این پژوهش دارای رویکرد کیفی بر مبنای نظریه داده‌بنیاد است. برای گردآوری داده‌ها از روش مصاحبه‌های عمیق و نیمه‌ساختار یافته استفاده شد. در این راستا از پاسخ‌های مطرح شده به وسیله ۲۵ نفر از نیروهای انسانی دارای تخصصات تکمیلی در بازار کار تهران که دارای سابقه کار، سابقه مصاحبه‌های استخدامی و فارغ‌التحصیل از مقطع تحصیلات تکمیلی دانشگاه‌های معترف ایران بودند، بهره گرفته شد. روایی مدل به وسیله مصاحبه‌شوندگان، نظر اساتید و بهره‌گیری از ضریب نسبی روایی محتوها با ۶۲ درصد مورد ارزیابی و تأیید قرار گرفت. پایایی نیز با استفاده از روش مطالعه حسابرسی فرایند با ضریب ۸۱ درصد تأیید شد. برای تحلیل داده‌ها از روش کدگذاری سه مرحله‌ای باز، محوری و انتخابی استفاده شده است.

یافته‌ها: تجزیه و تحلیل داده‌ها نشان داد که انتظارهای متقابل فرد، شغل و سازمان منجر به ایجاد تجربه برنده کارفرما شده است. این تجربه در کنار شرایط زمینه‌ای (منابع قدرت سازمان، الزام‌های اجرایی برنده‌سازی کارفرما، متولیان برنده‌سازی کارفرما و زیرسیستم‌های مدیریت منابع انسانی) و شرایط مداخله‌گر (پرسونای نامزد‌های شغلی، بازاریابی محتوای کارفرما و چالش‌های برنده‌سازی کارفرما) منجر به انتخاب راهبردهای متفاوت برای کارفرما و کارکنان می‌شود. این فرایند در نهایت، منجر به جذب و نگهداشت نیروها، ارتقای عملکرد سازمانی، کارکنان، مشتری و بازار، برنده تجاری، اطلاع‌رسانی برنده، پیامدهای کلان منابع انسانی و پیامدهای بیرونی برنده کارفرما شده است.

واژه‌های کلیدی: برنده کارفرما، سلسله مراتب نیازها، نیروی انسانی دارای تحصیلات تکمیلی، نظریه داده‌بنیاد.

1 - مقدمه

فضای رقابت و جهانی شدن، نیاز سازمان‌ها را نسبت به جذب و نگهداشت نیروی کار توانمند، شایسته و دانشی افزایش داده است. این امر مهم‌ترین نگرانی تمامی سازمان‌ها در حوزه منابع انسانی در صنایع و کشورهای مختلف شده است [1-3]. همچنین کمبود منابع انسانی مستعد¹، تغییر نوع ارتباط بین کارفرما و نیروی کار و وضعیت عرضه و تقاضای استعدادها، جنگ بر سر جذب بهترین نیروها را رقم زده و منجر به تمرکز بیشتر سازمان‌ها بر کارکنان مستعد و بهره‌گیری از استراتژی‌های مناسب در این زمینه شده است [3؛ 4]، به عبارتی دیگر سازمان‌ها برای موفقیت و بقا به نیروی انسانی مستعد نیاز دارند، بنابراین رقابت برای جذب و نگهداشت آنها به یکی از مهم‌ترین مباحث مدیریت منابع انسانی تبدیل شده است [5؛ 6]. در این راستا برنده کارفرما² به عنوان یکی از مهم‌ترین ابزارهای مدیریت منابع انسانی [7] با هدف برانگیختن و نگهداشت بهترین نیروهای موجود در سازمان [8] و قرار دادن کارفرما در موقعیت رقابتی قوی در بازار کار برای جذب متقاضیان شغلی مستعد به کمک آنها آمده است [9؛ 10].

1. Talented Employees
2. Employer Brand



سازمان‌ها نیاز دارند تا تصویر منحصر به فردی از خود را در درون و بیرون سازمان ارائه کنند که تفاوت‌های خود را نسبت به دیگر کارفرمایان به نیروهای کار خبره نشان دهند [9؛ 11]. بنابراین برندسازی کارفرما، مجموع تلاش‌های یک سازمان است برای نگهداشت نیروی کاری مستعدی که با نوآوری‌های خود در تمامی جنبه‌های سازمانی زنجیره‌ای از مزايا را به وجود می‌آورند [7؛ 12]. همچنین تلاش برای اینکه سازمان اولین انتخاب مقاضیان شغل و اولین پیشنهاد آنها به عنوان کارفرمای برتر به دوستان و آشنایانشان شود [11؛ 13]. نکته حائز اهمیت این است که برای جذب بهترین‌ها، خود شرکت نیز باید جزء بهترین‌ها باشد؛ برند باشد؛ در ذهن‌ها تداعی کند تا بتواند استعدادها را جذب و مدیریت کند [14]. ایجاد و مدیریت یک برند کارفرمایی خوب به‌وسیله یک سازمان می‌تواند فرصتی برای خلق مزیت رقابتی، شناخت و درک بهتر مقاضیان شغل نسبت به کارفرمای آینده [15]. ایجاد کننده تجربه استخدام خوب و هویت منحصر به فرد یک سازمان باشد که برای نیروهای خود ارزشمند است [16]. برند کارفرما نه تنها بر نگرش مثبت نیروی کار تأثیرگذار است بلکه عملکرد سازمان از جنبه‌های مختلف مالی و غیرمالی را نیز تحت تأثیر خود قرار می‌دهد [9؛ 11؛ 17]. کاشیپ و ورما¹ (2018) بیان کردند مهم‌ترین دستاوردهای کارفرمایی کارفرمایی کارفرما می‌توان انتظار داشت، جذب بهترین نیروهای کاری، کاهش ترک خدمت² و افزایش مانگاری³ استعداد در سازمان است. برند کارفرمایی قدرتمند پیامدهای مختلف مالی از جمله سودآوری و غیرمالی از جمله رضایت شغلی و پیامدهای منابع انسانی در بلندمدت را ایجاد می‌کند [2؛ 18-19]. ازین‌رو، برند کارفرما به یکی از موضوعات روز و داغ شرکت‌ها تبدیل شده است. چنانچه استیفان بارهام⁴ می‌گوید «اگر بدانید که تصویر شرکت شما در میان مخاطبان حرفه‌ای چگونه است؛ بهتر می‌توانید برای جذب افراد حرفه‌ای برنامه‌ریزی کنید. شما باید بدانید آنها چه می‌خواهند» [6]. برند کارفرما برای کارکنان نمایانگر آن است که محیط کار آنها چه شکلی است و چه مزایایی دارد [15؛ 20]. با وجود اینکه در سال‌های اخیر سازمان‌ها در حوزه برندسازی کارفرما اقداماتی انجام داده‌اند، اما میزان آشنایی آنها با تصویری که نیروی کار از برند کارفرما درک

1. Kashyap & Verma

2. Turnover

3. Retention

4. Steve Barham

می‌کند، همچنان کم است و به درستی مفهوم‌سازی نشده است [11-12]. فرایند برنده‌سازی کافرما به دنبال جذب و نگهداشت نیروی کار بالاستعداد است. این موضوع از دیدگاه نیروی کار نیز به این معناست که آنها در طول ارتباط با سازمان به دنبال ارزیابی تصمیم خود برای ماندن و یا ترک سازمان هستند و برنده کارفرما یکی از الزام‌های اساسی نگهداشت آنها به‌شمار می‌رود. در حال حاضر پژوهش‌های انجام شده در این حوزه بیشتر متمرکز بر الگوهای موجود برند کارفرما است، درحالی که فضای کار سازمان‌های ایرانی و ترجیحات نیروی انسانی دارای تحصیلات تکمیلی متفاوت از کشورهای دیگر است. سازمان‌های ایرانی در حوزه ایجاد برنده متمایز که بتواند منجر به جذابیت کارفرما شود، دچار مشکل هستند و این مسئله منجر به از دست دادن و یا عدم جذب نیروهای انسانی دارای تحصیلات تکمیلی می‌شود [21]. ممکن است آنچه سازمان می‌خواهد به عنوان تصویری از برنده در ذهن نیروهای کار بالفعل و نهفته خود بسازد، با آن تصویری که آنها درمورد محیط کاری سازمان و کیفیت زندگی کاری دارند، متفاوت باشد. از این‌رو پژوهش حاضر با تأکید بر انتظار نیروی انسانی دارای تحصیلات تکمیلی به‌دنبال پاسخگویی به ماهیت، چگونگی و توصیف ویژگی‌های برنده کارفرما از جنبه‌های مختلف بوده است. چیزی که منجر به ماندن افراد و یا ترک سازمان می‌شود. در این راستا سوال‌های اصلی پژوهش عبارت است از: مقوله اصلی در برنده‌سازی کارفرما از دیدگاه نیروی کار دارای تحصیلات تکمیلی چیست؟ آنها چه عواملی را علت شکل‌گیری برنده کارفرما می‌دانند؟ عوامل زمینه‌ای و مداخله‌گر در برنده‌سازی کارفرما شامل چه مؤلفه‌هایی هستند؟ پیامدهای حاصل از برنده‌سازی کارفرما از دیدگاه آنها چیست؟

2- مبانی نظری پژوهش

2-1- برنده کارفرما

به‌طور معمول، بیشتر تعاریف برنده از میان ذی‌نفعان سازمانی به‌طور صرف بر مشتری تمرکز دارد، درحالی که نیروی انسانی نهفته نیز از پیام برنده تأثیر می‌پذیرد [5] ولی از اواسط دهه 90 به بعد موج دومی از برنده‌سازی شروع و برای تمایز انسان‌ها، مکان‌ها و سازمان‌ها به کارگرفته شد [21]. کاربرد این مفهوم در مدیریت منابع انسانی، برنده کارفرما نام می‌گیرد [9؛ 13]. واژه



برند کارفرما اولین بار بهوسیله آمبرلر و بارو (1996) به این شکل تعریف شد: «مجموعه‌ای از مزایای اقتصادی، عملکردی و روانشناسی¹ که در فرایند استخدام به نیروهای انسانی ارائه می‌شود». درواقع تغییر دادن این مجموعه بهنحوی که جایگاه سازمان را در ذهن نیروی کار به عنوان بهترین محیط کاری ثبت کند، مهم‌ترین نقش برنده‌سازی کارفرماست [5؛ 22]. از آن زمان به بعد، واژه برنده کارفرما بهوسیله پژوهشگران مختلف به روشهای متفاوتی تعریف شده است که نشان می‌دهد برنده کارفرما به دو بخش درونی و بیرونی² تقسیم می‌شود. از جنبه درون سازمانی، برنده داخلی برای کارکنان موجود سازمان نوعی وعده کارفرما³ است [23]؛ به عبارتی دیگر شامل قول‌ها و وعده‌هایی است که شرکت برای کارکنان عملی می‌سازد و منعکس‌کننده این مسئله است که شرکت می‌تواند تجربه‌های کاری منحصر به فردی را برای آنها فراهم کند [14؛ 23]. از جنبه برون سازمانی، برنده کارفرما به معنای تصویری مثبت، پر انرژی و بالغ از شرکت است که برای کارکنان نهفته موجود در بازار کار ارائه می‌شود و آنها را ترغیب می‌کند به سازمان پیونددند [23:14]. برنده کارفرما مجموعه تلاش‌هایی است که کارفرما را در بازارهای کار در موقعیتی قرار می‌دهند که متقاضیان مستعد و توأم‌مند شغلی جذب آن سازمان می‌شوند [9؛ 10]. برندهای کارفرمایی قدرتمند، هویت منحصر به فرد و متمایزی را ایجاد می‌کنند که نیروی انسانی موجود و نهفته خودشان را با آن هویت تعریف می‌کنند و جذب آن می‌شوند [24- 25]. این مفهوم به عنوان یک دارایی نامشهود⁴ تصویری را از کارفرما برای نیروی کار ایجاد می‌کند [8؛ 22] که ادراک آنها را از عملکرد گذشته سازمان و چشم‌انداز آینده شکل می‌دهد [26].

2-2- عوامل تأثیرگذار بر برنده کارفرما

برندسازی کارفرما فرایندی است که از راه به کارگیری مفاهیم برنده‌نگ و بازاریابی، تکنیک‌های منابع انسانی و ارتباطات عمل می‌کند [7]. برخی از مطالعات اذعان داشتند که محیط کاری، مسئولیت اجتماعی سازمان، تعادل زندگی و کار و آموزش و توسعه به عنوان پیش‌نیازهای

1. Functional, Economic, Psychological Benefits

2. Internal and External Employer Brand

3. Employer Promise

4. Intangible Asset

برندسازی کارفرما هستند [27]. برخی دیگر بیان داشتند عدالت در ارائه پاداش، حمایت سازمانی ادراک شده¹، شهرت سازمانی ادراک شده²، شرح شغل‌های واقع‌بینانه، اعتماد سازمانی، سبک رهبری مدیریت ارشد و قرارداد روانشناسی³ بر برنده‌سازی کارفرما تأثیرگذارند [11؛ 28]. موریا و آگراول⁴ (2018) در پژوهشی نشان دادند که ابعاد مدیریت استعداد،⁵ پاداش‌های منصفانه، تعادل زندگی و کار، جذابیت سازمانی⁶ و استخدام استعدادها تأثیر به‌سزایی بر برنده کارفرما می‌گذارند [29]. ماتونگلو و همکاران⁷ (2018) نیز در پژوهش خود به این نتیجه رسیدند که از دیدگاه نیروی انسانی مستعد، استراتژی پاداش و توجه به افراد، تصویر برند کارفرما را به گونه‌ای می‌سازد که آنها تصمیم به ماندن در سازمان می‌گیرند [30]. از طرفی دیگر، ویژگی‌های منحصر به فرد یک کارفرما از قبیل فرهنگ سازمانی، سیستم جبران خدمات⁸ و نام برنده شبکه به هم پیوسته همکاران و مدیران مهم‌ترین ارزش‌هایی است که یک برنده می‌تواند به کارکنان خود ارائه کند [1؛ 31]. همچنین کارلینی و همکاران⁹ (2019) نیز مطرح کردند که برای ارائه تصویری جذاب از سازمان به بیرون، باید بر فرایند استخدام، موقفيت‌های سازمانی، تصویر بیرونی و مشخصات محصول و خدمت تمرکز کرد. از سوی دیگر برای ایجاد تصویر درونی باید بر بهبود نقاط تماس با کارکنان در سازمان در قالب رضایت شغلی از جمله جامعه‌پذیری، ارتباط‌های سازمانی، سیستم پاداش، عملکرد سازمانی و توسعه مدیریت و نیروهای انسانی تأکید شود تا آنجا بهترین محیط برای کار کردن شود [25].

2-3- وعده برنده کارفرما

برند کارفرما از دیدگاه نیروی کار به عنوان مجموعه‌ای از وعده‌هایی دیده می‌شود که یک کارفرما به‌طور منحصر به فردی به آنها ارائه می‌کند [32]. جذابیت این وعده‌ها برای افراد براساس اینکه چه نیازهایی دارند، متفاوت است. برای شناسایی و طبقه‌بندی نیازهای متفاوت

1. Perceived Organizational Support
2. Perceived Organizational Prestige
3. Psychological Contract
4. Maurya & Agarwal
5. Talent Management
6. Organizational Attraction
7. Matongolo, Kasekende & Mafabi
8. Compensation
9. Carlini, Grace, France & Iacono



نیروی کار می‌توان از سلسله مراتب نیازها^۱ بهره گرفت. نیروهای کار برای انتظارهای خود از سازمان سلسله مراتبی قائل هستند و به ترتیب از نیازهای زیستی تا خودشکوفایی را در شغل خود دنبال می‌کنند [33-34]. برthon و همکاران² (2005) این وعده‌ها را در قالب ارزش ویژه برنده کارفرما تعریف کردند که در پنج دسته ارزش اقتصادی³ (مزایای اقتصادی و مالی مانند حقوق، بازنیستگی، بیمه و...)، اعتماد به برنده⁴ (صدقات، اعتبار و توانایی کارفرما برای رفع نیاز کارمندان خود)، ارزش اجتماعی⁵ (محیط کاری جذاب، خوشایند و روابط دوستانه با همکاران و سرپرستان در سازمان کارفرما)، ارزش توجه و تمایل⁶ (محیط کاری انگیزاند و استفاده از حداکثر توان کارمندان برای تولید محصولات با کیفیت و نوآور در سازمان کارفرما) و ارزش رشد و پیشرفت⁷ (فرصت‌های پیشرفت و رشد شغلی) قرار می‌گیرند [35-36]. با توجه به تعریفی که از هر دسته از ارزش‌ها ذکر شد، می‌توان ارزش اقتصادی را متناظر با نیازهای زیستی، اعتماد به برنده را امنیت، ارزش اجتماعی را تعلق، ارزش توجه و تمایل را احترام و ارزش رشد و پیشرفت را خودشکوفایی تلقی کرد.

3- روش‌شناسی پژوهش

روش این پژوهش از نوع کیفی با بهره‌گیری از نظریه داده‌بنیاد⁸ و از حیث هدف، اکتشافی از نوع میدانی است که با مصاحبه عمیق و نیمه ساختار یافته انجام شده است. جامعه آماری این پژوهش افراد شاغل با تحصیلات تکمیلی در شرکت‌های فعال در بازار کار تهران بوده است. روش نمونه‌گیری نظری⁹ و تعداد نمونه‌ها از پیش مشخص نبوده و افزودن به آنها تا مرحله رسیدن به اشباع نظری¹⁰ ادامه پیدا کرد. شرایط نمونه‌گیری عبارت بود از دانشجو یا دانش‌آموخته تحصیلات تکمیلی از دانشگاه‌های معترف دولتی، بازه سنی بین 25 تا 40 سال، پس

-
1. Hierarchy of Needs
 2. Berthon, Ewing & Hah
 3. Economic Value
 4. Application Value
 5. Social Value
 6. Interest Value
 7. Developmental Value
 8. Grounded Theory
 9. Theoretical Sampling
 - 10.Theoretical Saturation

از قبولی و یا دانش‌آموخته شدن وارد بازار کار شدن، مصاحبه استخدامی در حداقل 2 سازمان، شاغل بودن و حداقل یک سال سابقه در سازمان فعلی. این شرایط به این دلیل انتخاب شدند که نیروی کاری که از تحصیلات تکمیلی در دانشگاه‌های معتر برخوردار باشد، هنوز جوان باشد و سازمان به دنبال جذب آن باشند، به عنوان نیروی کار دانشی تجربه مصاحبه استخدامی و سابقه کاری داشته باشد، می‌توان گزینه مناسبی برای پاسخگویی به سوال‌های مربوط به برنده کارفرمایی باشد.

در این پژوهش به مصاحبه‌شوندگان اجازه داده می‌شد تا درباره جزئیات مربوط به موضوع اصلی به اندازه شناخت و تجربه‌های خود نظر بدهند. مصاحبه‌ها در مکانی آرام از جمله دفتر کار مصاحبه‌کننده، دفتر کار مصاحبه‌شونده و یا کافه ثبت می‌شدند. در آغاز مصاحبه‌ها به‌طورکلی هدف پژوهش ذکر و تأکید می‌شد که از مصاحبه‌ها تنها برای مقاصد پژوهشی استفاده خواهد شد و هویت افراد به‌هیچ‌وجه در گزارش‌های پژوهش و مقاله‌های منتشر شده، مشخص نخواهد شد. مصاحبه‌ها با طرح سوال‌هایی مانند شناسایی عوامل مهم در انتخاب یک سازمان، ماندن در سازمان، دستاوردهای کارکنان، ویژگی‌های کارفرمایی ایده‌آل، مهم‌ترین وعده‌های برنده و عدم تحقق آنها و... انجام پذیرفت و سوال‌های دیگری نیز با توجه به پاسخ‌ها و به‌منظور روشن‌تر شدن مفهوم پاسخ‌های ارائه شده طرح شد. در پایان هر جلسه مصاحبه نیز از مصاحبه شدگان درخواست می‌شد که چنان‌چه مطلب دیگری برای طرح دارند، اضافه کنند. به‌طور متوسط هر مصاحبه 52 دقیقه زمان برد که برای افزایش دقت و درستی تجزیه و تحلیل داده‌ها، تمامی مصاحبه‌ها ضبط و سپس هر مصاحبه تایپ شد و بلافصله در 72 ساعت اول با دقت و سطر به سطر مطالعه و مفاهیم و مشاهدات زمان مصاحبه یادداشت شده است. سپس مصاحبه پیاده شده به‌وسیله مصاحبه‌شونده خوانده و تأیید شده است.

برای تجزیه و تحلیل داده‌ها از روش سیستماتیک استراتس و کوربین¹ با کمک نرم‌افزار انوی و² استفاده شد که مقوله‌ها را در شش دسته شرایط علی، پدیده محوری، شرایط زمینه‌ای، شرایط مداخله‌گر، راهبردها و پیامدها جای می‌دهد و سه مرحله اصلی کدگذاری باز، محوری و انتخابی دارد که در طول گردآوری داده به شکل همزمان انجام شده است و تا اشباع

1. Strauss and Corbin

2. Nvivo10



نظری ادامه پیدا کرد. در این روش نخست روی متن مصاحبه‌ها، کدگذاری انجام و کدهای اولیه استخراج شد و پس از نهایی کردن کدها دوباره روی کدهای استخراجی، کدگذاری مرتبه دومی انجام شد که مفاهیم در نهایت مباحث را شکل دادند. در کدگذاری محوری سعی شد تا مقوله و مفاهیم را در قالب مدل پارادایمی گنجانده و درنهایت در کدگذاری انتخابی سعی شد تا داستان مقوله‌های بهدست آمده را مرتبط با هم تبیین کنند و سپس مقوله اصلی تبیین شد [37]. درنهایت با 25 نفر مصاحبه انجام شد که از مصاحبه 22 به بعد، تکرار زیاد در اطلاعات دریافتی مشاهده شد و از مصاحبه 24 به بعد داده‌ها به اشباع نظری رسید، اما برای اطمینان تا مصاحبه 25 ادامه پیدا کرد.

4- روایی و پایایی داده‌ها

برای بررسی روایی، پرسشنامه CVR¹ برای 10 نفر از افراد متخصص در حوزه منابع انسانی ارسال و ضریب CVR محاسبه شد. ضریب تمامی آیتم‌ها بزرگ‌تر از 0/62 بود و روایی آنها پذیرفته شد. برای ارزیابی پایایی از روش توافق درون موضوعی² با همکاری یک دانشجوی مقطع دکتری منابع انسانی در فرایند کدگذاری 4 مصاحبه استفاده شد. ضریب توافق درون موضوعی 0/81 شد و پایایی کدگذاری‌ها مورد تأیید قرار گرفت.

5- یافته‌های پژوهش

در جدول 1 اطلاعات جمعیت شناختی نمونه آماری و کدهای شناسایی شده ارائه شده است.

جدول 1. توصیف آماری نمونه پژوهش و کدهای شناسایی شده

کد جدید	کد کدها	کل کدها	سابقه	پست	تحصیلات	سن	جنسیت	افراد
119	119	3	کارشناس	ارشد	30-25	زن	1	
119	157	3	مدیر	ارشد	30-25	مرد	2	
94	122	3/5	مدیر	دکترا	35-30	مرد	3	

1. Content Validity Ratio (CVR)

2. Inter-Rater Reliability Method

کد جدید	کل کدها	سابقه	پست	تحصیلات	سن	جنسیت	افراد
66	71	3	مدیر	ارشد	30-25	مرد	4
39	88	5	کارشناس	ارشد	35-30	مرد	5
60	94	9	مدیر	دکترا	35-30	مرد	6
65	108	16	مدیر	ارشد	40-35	مرد	7
64	103	5	مدیر	ارشد	30-25	مرد	8
72	114	7	کارشناس	دکترا	30-25	مرد	9
81	117	8	کارشناس	دکترا	35-30	مرد	10
46	66	6	کارشناس	ارشد	35-30	زن	11
65	106	13	مدیر	دکترا	35-30	زن	12
11	41	2	کارشناس	ارشد	30-25	مرد	13
30	75	6	کارشناس	ارشد	30-25	زن	14
72	124	7	مدیر	ارشد	35-30	مرد	15
30	72	4	کارشناس	ارشد	40-35	مرد	16
24	63	7	مدیر	ارشد	35-30	زن	17
17	64	5	مدیر	ارشد	30-25	زن	18
19	67	2	کارشناس	ارشد	30-25	مرد	19
18	78	2	کارشناس	ارشد	35-30	مرد	20
17	54	8	مدیر	ارشد	35-30	مرد	21
5	60	7	مدیر	ارشد	35-30	زن	22
4	70	6	کارشناس	ارشد	35-30	زن	23
0	90	7	مدیر	دکترا	35-30	مرد	24
0	84	12	مدیر	دکترا	40-35	مرد	25

یافته‌های حاصل از فرایند کدگذاری نشان داد که 2113 کد شناسایی و در 85 مفهوم

دسته‌بندی که به 28 مقوله فرعی در 6 مقوله اصلی تبدیل شدند. در جدول 2 خروجی آن ارائه

شده است.



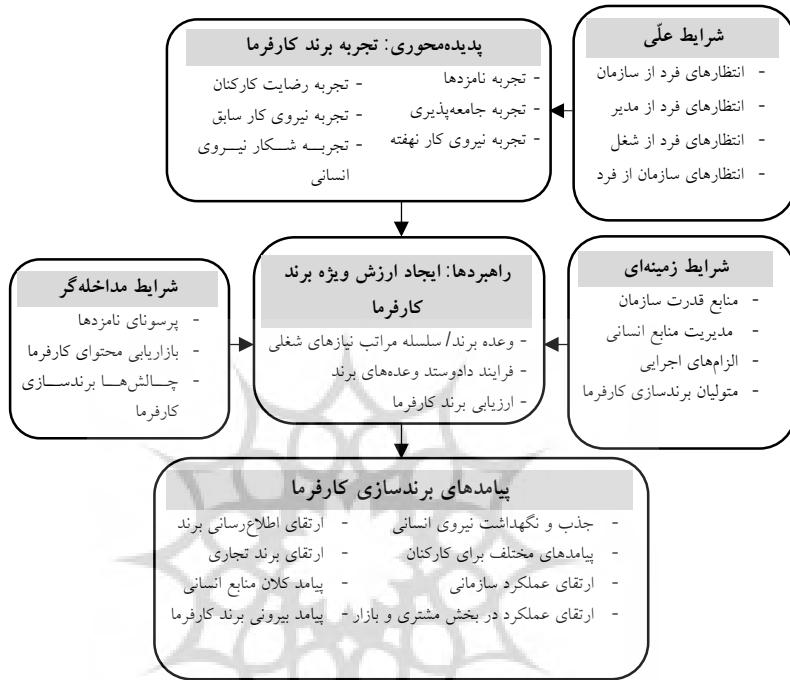
جدول 2. خروجی فرایند کدگذاری باز، محوری و انتخابی در پژوهش کیفی

تکرار	افراد	مفاهیم	مفهومهای فرعی	مفهومهای اصلی
78	21	نیاز امنیت، تعلق، احترام و خودشکوفایی	انتظارهای سازمان از فرد	شرایط علی: انتظارهای متقابل شغل و فرد و سازمان
61	22	نیاز احترام و خودشکوفایی	انتظارهای فرد از شغل	
32	15	نیاز امنیت و تعلق و احترام	انتظارهای فرد از مدیر	
176	25	نیاز زیستی، امنیت، تعلق، احترام و خودشکوفایی	انتظارهای فرد از سازمان	
83	17	پیش نیازهای اجرایی تجربه نامزدها، کانالهای ثانویه اطلاع رسانی درونی و بیرونی، مصاحبه تلفنی، کانالهای اولیه و ثانویه، اطلاع رسانی در مصاحبه آشنازی با برنده در آغاز استخدام، جامعه پذیری، همکاری آزمایشی، آموزش زمان شغل، آموزش گام به گام کار، شورک اولیه، قرارداد روانشناسی	تجربه نامزدها	پدیده محوری: ایجاد تجربه برنده کارفرما
18	11		تجربه جامعه پذیری	
22	16	تور آشنازی با شرکت، حضور برنده در نمایشگاهها و دانشگاهها، ارتباط با بیرون	تجربه نیروی کار نهفته	
49	16	پیش نیازها، حوزه ها و جنبه های فرهنگی رضایت	تجربه رضایت کارکنان	
8	6	سیستم خاتمه کار و بعد از خروج	تجربه نیروی کار سایر	شرایط زمینه ای
10	6	تفاوت جذب در شکار، جذابیت های شغلی در شکار	تجربه شکار نیروی انسانی	
395	25	توانمندی های سازمان، محصول و بین المللی بودن	منابع قدرت سازمان	
126	25	انگیزش، نظام پیشنهادها، جبران خدمات، پاداش و تنبیه، آموزش، رفاهی، مدیریت عملکرد، استعداد، ارتباطات درون سازمانی، توسعه، جذب و استخدام	سیستم های مدیریت منابع انسانی	الگوی پارادایمی برنده کارفرما
32	16	بلغ منابع انسانی، تقدیم و تأثیر اجرایی، الزام های اندازه، توجه به زمان، ابعاد و مدل سازی برنده کارفرما	الزامات اجرایی برنده سازی کارفرما	



تکرار	افراد	مفاهیم	مفهومهای فرعی	مفهومهای اصلی
79	23	کارکنان، مدیر عامل، منابع انسانی، روابط عمومی، فروش و برندهایگ، فناوری اطلاعات، کنترل کیفیت، مدیران صفح، برنامه‌ریزی، اینمنی و محیط‌زیست	متولیان برندهایی کارفرما	
55	20	پرسونای نامزدهای شغل اولی و با تجربه	پرسونای نامزدها	شرایط مداخله‌گر
131	25	نوع محتوا، انتشار محتوا، اطلاع‌رسانی برنده	بازاریابی محتوا کارفرما	
280	25	عملگرایی، زمان‌بُری، زیرساختی، رفتاری، کلان و محیطی، اندازه، مشتری، بازار و محصول، اطلاع‌رسانی	چالش‌های برندهایی کارفرما	
244	25	ارزش ویژه برنده کارفرما در لایه‌ها اقتصادی (زیستی)، اعتماد به برنده (امنیت)، اجتماعی (تعلق)، توجه و تبادل (احترام)، رشد و پیشرفت (خودشکوفایی)	و عده‌های برنده / سلسله مراتب نیازها	
102	23	ارزیابی مذکوم شغل، بررسی تحقق وعده، روش‌های اوائمه وعده، نتایج حاصل از بررسی	فرایند داد و ستد و عده‌های برنده	راهبردهای کارفرما و نیروی کار
17	9	ارزیابی برنده به وسیله کارفرما، کارجویان، کارکنان، سازمان‌های ارزیاب	ارزیابی برنده کارفرما	
26	11	تفییر در فرایند جاذب، نیروی معمولی، دانشی و نگهداشت نیروی معمولی، دانشی و مدیران	جذب و نگهداشت نیروی انسانی	پیامدهای برندهایی کارفرما
54	21	تعهد وفاداری، تعلق و هویت، برنده شخصی و آینده شغلی، انگیزه، عملکرد و رضایت	پیامدهای مختلف برای کارکنان	
8	4	بنقای سازمان، عملکرد مالی، رشد و بلوغ سازمانی	ارتقای عملکرد سازمانی	
12	7	جذب مشتری، ادراک از کیفیت محصول، رضایت مشتری، فروش و درآمد	ارتقای عملکرد مشتری و بازار	
9	7	معرفی و انتخاب سازمان قبل استخدام، یادآوری برنده	ارتقای اطلاع‌رسانی برنده	
2	2	ارتقای برنده تجاری به وسیله برنده کارفرما	ارتقای برنده تجاری	
3	3	نتیجه نهایی سیستم منابع انسانی	پیامد کاران منابع انسانی	
1	1	منفعت آژانس‌های استخدامی از برنده کارفرمایی	پیامد بیرونی	
2113	25	85	28	جمع کل

الگوی به دست آمده از نتایج پژوهش در شکل ۱ ارائه شده است.



شکل ۱. الگوی برنده‌سازی کارفرما از دیدگاه نیروی انسانی با تحصیلات تكميلي

دلایل شکل گیری حاضر این است که بخاست پاسخ‌دهندگان در مورد برنده کارفرما و شکل گیری این مفهوم براساس تجربیات خود صحبت می‌کردند. این موضوع نشان می‌دهد که مقوله محوری مستخرج تجربیات آنها از برنده کارفرما و آن چیزی می‌شود که این مفهوم را برای آنها شکل می‌دهد. دوم این تصویرها را براساس انتظارهای آنها شکل می‌دهند، به عبارتی دیگر در هر تجربه‌ای که انتظارهای آنها پاسخ داده شده باشد، تصویر مثبت برنده کارفرمایی شکل گرفته است. همچنین این تجربیات، میزان قدرت و امکانات سازمانی، توجه به تفاوت‌های نیروی کار و نحوه ارائه محتوای کارفرما در کنار حل چالش‌ها منجر به اخذ



استراتژی به وسیله آنها و سازمان می‌شود. براساس دیدگاه میدان پژوهش برنده کارفرما اینگونه شکل می‌گیرد و به نتیجه می‌رسد.

6- نتیجه‌گیری

هدف پژوهش حاضر پاسخ به این پرسش در نظر گرفته شده بود که الگوی برنده‌سازی کارفرما از دیدگاه افراد شاغل با تحصیلات تکمیلی در شرکت‌های فعال در بازار کار تهران چیست. نتایج نشان داد که عامل تأثیرگذار بر تجربه برنده کارفرما، انتظارهای نیروی انسانی از سازمان در تمام سطوح سلسله مراتب نیازهای انتظارهایی که از مدیر در سطوح تعلق و احترام و انتظارهایی که از خود شغل در سطوح احترام و خودشکوفایی دارند و همچنین انتظارهایی است که سازمان از آنها دارد که بیشتر از سطوح امنیت تا خودشکوفایی مطرح است. در این پژوهش مطرح شد که علت ایجاد تجربیات مثبت و منفی در ارتباط با تصویر کارفرما وجود سطوح متفاوت انتظارها است. در این راستا پژوهشگران مختلفی علت شکل‌گیری تجربیات برنده متفاوت را وجود سلسله مراتب نیازهای شغل از سطح زیستی، امنیت، تعلق، احترام و خودشکوفایی دانستند [33-34]. در این پژوهش آن تصویری که افراد به عنوان ذی‌نفعان سازمانی در هر برخورده با سازمان (تجربه نامزدها، جامعه‌پذیری، نیروی کار نهفته، رضایت کارکنان، تجربه نیروی کار سابق و شکار نیروی انسانی) در ذهن آنها نقش می‌بندد، تجربه برنده کارفرما نام گرفته است. بنابراین شناسایی این نقاط و مدیریت کردن آنها مفهوم اصلی برنده‌سازی کارفرماست. در این راستا برخی پژوهش‌ها مهم‌ترین بخش برنده‌سازی کارفرما را شناسایی نقاط تماس افراد با سازمان در فریند جذب و استخدام دانستند [38-39]. همچنین آنها معتقدند که تصویر برنده کارفرما تنها در صورتی که رضایت شغلی وجود داشته باشد، منجر به ایجاد پیامدهای سازمانی می‌شود [19].

براساس نتایج این پژوهش، سازمانی که منابع قدرت زیادی دارد و به عبارتی از قابلیت‌ها و شایستگی‌های سازمانی برخوردار است، الزام‌های اجرایی برنده‌سازی کارفرما را آماده کرده است، همکاری و همراهی همه متولیان برنده‌سازی کارفرما را دارد، و زیرسیستم‌های مدیریت منابع انسانی آن در سطح بلوغ مناسبی فعالیت می‌کنند؛ بستر مناسبی برای برنده‌سازی کارفرما



دارد. در این راستا پژوهشگران بسیاری بر عوامل موجود در قابلیت‌های سازمانی مانند چشم‌انداز و رهبری، ارزش‌ها، شهرت، محیط کاری، سیستم‌های منابع انسانی قدرتمند، فرهنگ سازمانی [40]، کیفیت مدیر، محصولات و خدمات باکیفیت، فرایندها، خطرپذیری، اندازه، مکان، پیشرو بودن در صنعت [41]، موقیت سازمانی، اعتبار کارفرما [42]، همچنین نقش متولیان مختلف از جمله واحد بازاریابی، ارتباطها، منابع انسانی و حمایت مدیر ارشد از فرایند برنده‌سازی [43] و نقش کارکنان به عنوان سفیر برنده [35] همسو با نتایج این پژوهش اشاره کردند. از سوی دیگر در یافته‌های این پژوهش مطرح شد که استراتژی‌هایی که کارفرما و نیروی کار دنبال می‌کنند متأثر از نوع ویژگی‌های غالب شخصیتی نامزدهای شغلی، محتوایی که برنده در فرایند بازاریابی محتوا انتقال می‌دهد و چگونگی برخورد با چالش‌های برنده‌سازی کارفرما از سوی کارفرما و نیروهای کار است. پژوهشگران در مرور پرسنلی نامزدها با این اصطلاح تا این زمان پژوهشی انجام نداده‌اند، اما شرایطی مانند سن، تحصیلات و سایر ارزش‌های مدنظر و ارزشمند برای آنها مطرح کرده‌اند. همچنین رحیمیان (1392) در پژوهش خود به چالش‌های عملدهایی که برنده‌سازی کارفرما در سازمان‌های ایرانی پرداخته است (چالش‌های درون سازمانی: نبود راهبرد سازمان، نبود سازوکار شناسایی نیروهای مستعد و کارراه، شناخت نداشتن به نیازهای کارکنان، نبود سازوکار شناسایی نیروهای مستعد و انتظارهای آنها، بی‌ثباتی پیام‌های مخابره شده، شناخت نداشتن از مسئولیت اجرایی برنده‌سازی، چالش‌های برون سازمانی: نبود بازار آزاد، نبود رقابت کسب و کارها، رشد پایین اقتصادی، نرخ بالای بیکاری، نبود رعایت فرصت برابر و عدالت در جذب و نگهداشت، تمایل قوی به مهاجرت از سوی نخبگان، نگرش در حال تغییر نیروی کار نسبت به کار و زندگی) که همسو با نتایج این پژوهش بوده است [45].

راهبردهای منتج از این پژوهش در دو سطح کارفرما و نیروی کار مطرح شده است:

الف - کارفرما براساس انتظارهایی که منجر به ایجاد تجربه برنده کارفرما می‌شود، و عدددهایی (یهصورت مكتوب یا غيرمكتوب و بقيد شرط یا اما و اگر) در سلسنه مراتب نیازها به نیروهای کار ارائه می‌کند. درنهایت فرایند برنده‌سازی را ارزیابی می‌کند. پژوهش‌های بسیاری

برای ارزیابی و ارائه ارزش ویژه برندهای کارفرما از مدل ارزش‌های کاربردی، توسعه، اقتصادی، علاقهمندی و اجتماعی استفاده کردند [46؛ 36]:

ب- تناسب و تحقق وعده‌های برنده به وسیله نیروی کار فعالانه بررسی و شرایط شغل بهطور مداوم با مقیاس‌های درون و برون سازمانی ارزیابی می‌شود، به عبارتی دیگر مجموعه عوامل رضایت شغلی را بررسی و در نهایت تصمیم به ترک شغل یا ماندگاری در سازمان می‌گیرند. در این راستا پژوهش‌ها نشان دادند که کارکنان با ارزیابی عوامل مربوط به رضایت سازمانی تصویر مثبتتری از برندهای کارفرمایی می‌گیرند [47] و نسبت به جهت‌گیری‌های شغلی و حرفه‌ای خود در آینده مبادرت می‌کنند [48]. از دیگر یافته‌های این پژوهش، پیامدهای برنده‌سازی است که حاصل اتخاذ استراتژی‌های مختلف به وسیله کارفرما و نیروهای کار در حوزه‌های مختلف جذب و نگهداشت، پیامدهای مختلف برای کارکنان، ارتقای عملکرد سازمانی، ارتقای عملکرد مشتری و بازار، ارتقای اطلاع‌رسانی برنده، ارتقای برنده تجاری، پیامد کلان منابع انسانی و پیامد بیرونی طبقه‌بندی شده است. سطح هر کدام از این معیارها در صورت مدیریت فرایند برنده‌سازی کارفرما در بلندمدت افزایش خواهد یافت. پژوهش‌های مشابه پیامدهایی از قبیل کاهش هزینه‌ها و افزایش کارایی سیستم‌های منابع انسانی [35]، بهبود و تقویت فرهنگ سازمانی [9]، افزایش بهره‌وری، تعهد و رضایت کارمندان، افزایش جذابیت کارفرمایی و تمایل به اشتغال، ادراک فرد از فرصت‌های شغلی و اجتماعی [49]، افزایش وفاداری، ماندگاری و مشارکت در سازمان [40] را برای برنده‌سازی کارفرمایی بر شمردند که با پیامدها در این پژوهش همخوانی دارند.

7- پیشنهادهای پژوهش

برای اجرای برنده‌سازی کارفرما به مدیران منابع انسانی و سایر افرادی که تصمیم به برنده‌سازی کارفرما در سازمان خود دارند، پیشنهاد می‌شود گام‌های زیر که مستخرج از نتایج پژوهش است، انجام شود:

گام اول) کسب دانش کافی در مورد مفهوم و مدل‌های برندهای کارفرما (مدل‌های برندهای کارفرما، تعالی و رضایت سازمانی):



گام دوم) فراهم کردن زیرساخت‌ها و الزام‌های اجرای برنده‌سازی کارفرما (برند تجاری، کیفیت محصول، خبرگی منابع انسانی، اعتقاد مدیریت، ارتباطات و اطلاع‌رسانی روابط عمومی، زیرساخت تکنولوژیکی، همفکری مدیران صفت، استفاده از استراتژی‌های بازاریابی مناسب)؛
 گام سوم) مشخص کردن متولیان برنده‌سازی (مدیر ارشد، منابع انسانی، روابط عمومی، بازاریابی و مدیران صفت)، تشکیل کارگروه و تعیین نقش هر کدام از آنها؛
 گام چهارم) شناسایی، دسته‌بندی و اولویت‌بندی مخاطبان برنده‌سازی کارفرما (نیروی کار موجود، نهفته و سابق)؛

گام پنجم) تعیین انتظارهای چندجانبه مخاطبان براساس سلسله مراتب نیازهای شغلی:
 - نیازهای زیستی: حقوق و دستمزد، حقوق اولیه، محیط و فضا، نیازهای مادی؛
 - نیازهای امنیت: امنیت محیط کار، شغل، مالی، بیمه، قرارداد، ایمنی، شفافیت و صداقت، قابلیت اشتغال، پایبندی به قوانین، آراملش، مدیریت فشار کاری، بقا، نیاز به فرایندها؛
 - نیازهای تعلق و اجتماعی: دستاوردهای اجتماعی، ارتباط دوستانه، هویت، فضای شاد، همسویی خط فکری، مشارکت در تصمیم‌گیری، کارگروهی، تعلق اجتماعی، کش اجتماعی، همدلی، حمایت، عضویت، تعهد عاطفی، قدردانی؛
 - نیازهای احترام: کار مفید، استقلال، اعتماد، احترام، تعادل کار / زندگی، نقش فرد در عملکرد سازمان، دیده شدن عملکرد، بازخور، تناسب شخص و شغل، برابری درونی و بیرونی، شان اجتماعی، ارزش قائل شدن برای نیروی انسانی، شایسته‌سالاری؛
 - نیازهای خودشکوفایی: رشد فردی، مسیر شغلی، پیامد شغل در محیط کلان، هدف‌گذاری، بالفعل کردن استعدادها، فضای یادگیری، پیشرفت و ارتقا، تقویت مهارت‌های ارتباطی و اجتماعی، کار سازنده و چالشی، خلاقیت و نوآوری، غنی‌سازی شغلی، کارراهه و برنده شخصی، پویایی شغل؛
 گام ششم) در نظر گرفتن پرسنونای مخاطبان شغل اولی و با تجربه متناسب با سلسله مراتب نیازهای شغلی؛



گام هفتم) طراحی بسته‌های ارزش ویژه برنده کارفرما یا همان وعده‌های برنده براساس سلسله مراتب نیازهای هر دسته از مخاطبان: ارزش اقتصادی، اعتماد به برنده، ارزش اجتماعی، ارزش توجه و تمایل، ارزش رشد و پیشرفت؛

گام هشتم) برنده‌سازی داخلی (تجربه رضایت، جامعه‌پذیری، نیروی کار سابق) و خارجی (تجربه نیروی کار باقیه، تجربه متقاضیان شغلی، شکار نیروی انسانی)؛

گام نهم) شناسایی و مدیریت چالش‌ها و محدودیت‌های برنده‌سازی کارفرما؛

گام دهم) در نظر گرفتن نقش عوامل تأثیرگذار بر استراتژی کارفرما و نیروی کار در ارائه و پذیرش وعده‌های برنده؛

گام یازدهم) ارزیابی مستمر و بلندمدت برنده کارفرمایی ایجاد شده و سطح دستیابی به پیامدها.

8- منابع

- [1] Arasanmi C.N., Krishna A., Employer branding: perceived organisational support and employee retention – the mediating role of organisational commitment, *Industrial and Commercial Training*, 51, 3, 2019, 174-183.
- [2] Yu K.Y.T., Davis H.M., Integrating job search behavior into the study of job seekers' employer knowledge and organizational attraction, *The International Journal of Human Resource Management*, 30, 9, 2017, 1448-1476.
- [3] کردنائیج، اسداله، نجات، سهیل، تأثیر شهر و ندی شرکتی بر جذبیت و وفاداری به برنده کارفرما، پژوهش‌های مدیریت منابع سازمانی، ۸، ۲، ۱۳۹۷، ۱۱۳-۱۳۳.
- [4] Wahba M., Elmanadily D., Human resources management practices & employer branding comparative study between service and product sector, *International E-Journal of Advances in Social Sciences*, 1, 2, 2015, 255-262.
- [5] Wilden R., Gudergan S., Lings I., Employer branding: Strategic implications for staff recruitment, *Journal of Marketing Management*, 26, 1-2, 2010, 56-73.



- [6] Fernandez-Lores S., Gavilan D., Avello M., Blasco F., Affective commitment to the employer brand: Development and validation of a scale, *BRQ Business Research Quarterly*, 19, 2016, 40-54.
- [7] Martin G., Gollan P.J., Grigg K., Is there a bigger and better future for employer branding? Facing up to innovation, corporate reputations and wicked problems in SHRM, *The International Journal of Human Resource Management*, 22, 17, 2011, 3618-3637.
- [8] Maxwell R. Knox S., Motivating employees to "live the brand: A comparative case study of employer brand attractiveness within the firm, *Journal of Marketing Management*, 25, 9-10, 2009, 893-907.
- [9] Backhaus K., Tikoo S., Conceptualizing and researching employer branding, *Career Development International*, 9, 5, 2004, 501-517.
- [10] Molk A., Auer M., Designing brands and managing organizational politics: A qualitative case study of employer brand creation, *European Management Journal*, 36, 4, 2017, 485-496.
- [11] Mishra S., Kumar S., E-recruitment and training comprehensiveness: untapped antecedents of employer branding, *Industrial and Commercial Training*, 51, 2, 2019, 125-136.
- [12] Rampl L. V., How to become an employer of choice: Transforming employer brand associations into employer first-choice brands, *Journal of Marketing Management*, 30, 13-14, 2014, 1486-1504.
- [13] Tanwar K., Kumar A., Employer brand, person-organisation fit and employer of choice: Investigating the moderating effect of social media, *Personnel Review*, 48, 3, 2019, 799-823.
- [14] برغمدی، قاسم، قلی پور، آرین، بررسی تأثیر برندسازی کارفرما بر جذب استعدادها در بانک رفاه، مدیریت فرهنگ سازمانی، 13، 1، 1394، 207-227.
- [15] Tkalac Verčić A., Šimčić Čorić D., The relationship between reputation, employer branding and corporate social responsibility, *Public Relations Review*, 44, 4, 2018, 444-452.
- [16] Kashyap V., Chaudhary R., Linking Employer Brand Image and Work Engagement: Modelling Organizational Identification and Trust in Organization as Mediators, *South Asian Journal of Human Resources Management*, 2019.



- [17] Moroko L., Uncles M. D., Employer branding and market segmentation, *Journal of Brand Management*, 17, 3, 2009, 181–196.
- [18] Kashyap V., Verma N., Linking dimensions of employer branding and turnover, *International Journal of Organizational Analysis*, 26, 2, 2018, 282-295.
- [19] Davies G., Mete M., Whelan S., When employer brand image aids employee satisfaction and engagement, *Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance*, 5, 1, 2018, 64-80.
- [20] McLaren J.P., Mind the gap: Exploring congruence between the espoused and experienced employer brand, *Dissertations*, available from ProQuest, 2011.
- [21] خدامی، سهیلا، اصلانلو، بهاره، طراحی مدل ایجاد جذبیت کارفرما مبتنی بر ساخت برنده متمایز کارفرما، پژوهش‌های مدیریت منابع سازمانی، ۵، ۱، ۱۳۹۴، ۲۳-۱.
- [22] Ambler T., Barrow S., The employer brand, *Journal of Brand Management*, 4, 3, 1996, 185–206.
- [23] Yang Ch., Li, Xi, The Study on Employer Brand Strategy in Private Enterprises from the Perspective of Human Resource Management, *Energy Procedia*, 5, 2011, 2087–2091.
- [24] Morokane P., Chiba M., Kleyn N., Drivers of employee propensity to endorse their corporate brand, *Journal of Brand Management*, 23, 1, 2016, 55–66.
- [25] Carlini J., Grace D., France C., Iacono J. L., The corporate social responsibility (CSR) employer brand process: integrative review and comprehensive model, *Journal of Marketing Management*, 35, 1-2, 2019, 182-205.
- [26] De Stobbeleir, K.E.M., De Clippeleer I., Caniels M.C.J., Goedertier F., Deprez J., De Vos A., Buyens D., The inside effects of a strong external employer brand: How external perceptions can influence organizational absenteeism rates, *The International Journal of Human Resource Management*, 29, 13, 2016, 2106-2136.
- [27] Tanwar K., Prasad A., Exploring the relationship between employer branding and employee retention, *Global Business Review*, 17, 3, 2016, 186S-206S.



- [28] Biswas M.K. Suar D., Antecedents and Consequences of Employer Branding, *Journal of Business Ethics*, 136, 1, 2014, 57-72.
- [29] Maurya K. K., Agarwal M., Organizational talent management and perceived employer branding, *International Journal of Organizational Analysis*, 26, 2, 2018, 312-330.
- [30] Matongolo A., Kasekende, F., Mafabi S., Employer branding and talent retention: perceptions of employees in higher education institutions in Uganda, *Industrial and Commercial Training*, 50, 5, 2018, 217-233.
- [31] Munsamy M., Bosch A.V., Retention factors of management staff in the maintenance phase of their careers in local government, *SA Journal of Human Resource Management*, 7, 1, 2009.
- [32] Bellou V., Chaniotakis I., Kehagias I., Rigopoulou I., Employer Brand of Choice: An employee perspective, *Journal of Business Economics and Management*, 16, 6, 2015, 1201-1215.
- [33] De Vito L., Brown A., Bannister B., Cianci M., Mujtaba B.G., Employee Motivation based on the Hierarchy of Needs, Expectancy and the Two-Factor Theories Applied with Higher Education Employees, *International Journal of Advances in Management, Economics and Entrepreneurship*, 3, 1, 2016, 20-32.
- [34] Benson S., Dundis, S.P., Understanding and motivating health care employees: Integrating Maslow's hierarchy of needs, training and technology, *Journal of Nursing Management*, 11, 2003, 315-230.
- [35] Berthon P., Ewing M., Hah L., Captivating company: dimensions of attractiveness in EB, *International Journal of Advertising*, 24, 2, 2005, 51-72.
- [36] Jiang T., Iles P., Employer-brand equity, organizational attractiveness and talent management in the Zhejiang private sector China, *Journal of Technology Management in China*, 6, 1, 2011, 97-110.
- [37] استراس، آ. و کورین، ج، اصول روش پژوهش کیفی: نظریه مبنایی، رویه‌ها و شیوه‌ها، ترجمه بیوک محمدی، چاپ سوم، تهران: پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی، .1390



- [38] Gupta J., Mohan D., Candidate experience in recruitment cycle facilitating employer brand: A case study of Idea Cellular Limited in the Delhi, *The International Journal of Human Resource Management*, 19, 1, 2019, 38-46.
- [39] Kucherov D., Samokish V., Employer brand equity measurement, *Strategic HR Review*, 15, 1, 2016, 29-33.
- [40] Prevoor, H., The effects of marketing-related activities on perceived job quality. *Master thesis*: University Maastricht, 2008.
- [41] Melin E., Employer branding: likenesses and differences between external and internal employer brand images, *Master Thesis*: Department of Business Administration and Social Sciences, 2005.
- [42] Oladipo T., Iyamabo J., Otubanjo O., Employer Branding: Moulding Desired Perceptions in Current and Potential Employees, *Journal of management and Sustainability*, 3, 3, 2013, 55-65.
- [43] Minchington B., Thorne K., Measuring the effectiveness of your employer brand, *Human Resources Magazine*, 12, 4, 2007, 14-16.
- [44] Yüksel M., Employer Branding and Reputation from A Strategic Human Resource Management Perspective, *Communications of the IBIMA*, 2015, 1-18.
- [45] رحیمیان، اشرف، برند کارفرما؛ راهبرد نوین مدیریت سرمایه‌های انسانی، پژوهش‌های مدیریت منابع انسانی، ۵، ۲، ۱۳۹۲، ۱۲۷-۱۵۰.
- [46] Adibah Ahmad Nor, Daud Salina, Engaging People with Employer Branding, *Procedia Economics and Finance*, 35, 2016, 690–698.
- [47] Liem P., Abma R., du Fosse D., Employer branding A qualitative research at Pathé, University of Utrecht, *Master thesis*: Social Policy and Social Interventions, 2013.
- [48] Tran Duc, Nha, Employer Branding for SMEs: Attracting Graduating Students in IT Industry, *Thesis*: Kajaani University of Applied Sciences, 2013.
- [49] حمیدیان‌پور، فخریه، ضیا‌بی‌بیده، علیرضا، اردکانی، محمد سعید، ارائه مدلی جهت بررسی پیامدهای ارزش ویژه برند کارفرما با استفاده از رویکرد مدل‌سازی معادله ساختاری، کاوش‌های مدیریت بازرگانی، ۵، ۹، ۱۳۹۲، ۱-۲۰.