

تحلیل زیربنای سیاسی تصمیم‌گیری در شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی بازار محور میان کسب‌وکارهای نوپا

میرعلی سید نقوی *

غدیر شکبیا جمال‌آباد **

سید حسین جلالی ***

چکیده

شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی به دلیل تعدد ذی‌نفعان و کنش سیاسی میان آنان، فرایندی متأثر از رفتار سیاسی است. پژوهش حاضر درصدد بررسی زیربنای سیاسی تصمیم‌گیری در این خصوص از طریق تمرکز بر نقش مهارت سیاسی و محیط سیاسی بر رفتارهای سیاسی است. برای تحقق این هدف، داده‌ها بر اساس منطق نمونه‌گیری تصادفی ساده و از میان ۶۸ همکاری راهبردی مبتنی بر بازار میان کسب‌وکارهای نوپا حوزه فناوری اطلاعات گردآوری شده‌اند و تأثیر مهارت سیاسی و محیط سیاسی در رفتارهای سیاسی مرتبط با تصمیم‌گیری، با در نظر گرفتن نقش میانجی سرمایه اجتماعی و نقش تعدیل‌تر اراده سیاسی مورد تحلیل قرار گرفته است. یافته‌های پژوهش حاضر که ریشه در خاستگاه تئوری‌های تصمیم‌گیری و همچنین تئوری نفوذ اجتماعی دارد، بیانگر چگونگی کنش و تعامل میان مؤلفه‌های سیاسی محور به‌منظور اعمال نفوذ اجتماعی در تصمیم‌گیری است و نشان می‌دهد مهارت سیاسی هم به‌صورت مستقیم و هم به‌واسطه خلق سرمایه اجتماعی سبب بروز رفتارهای سیاسی مثبت در

* دانشیار، گروه مدیریت دولتی، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه علامه طباطبایی

** کارشناس ارشد مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت حسابداری، دانشگاه علامه (نویسنده مسئول): ghadirshakiba@gmail.com

*** دانشجوی دکتری سیاست‌گذاری بازرگانی، دانشکده مدیریت، دانشگاه تهران

۲۴ فصلنامه مطالعات مدیریت کسب و کار هوشمند، سال ششم، شماره ۲۲، زمستان ۹۶

تصمیم‌گیری‌های مرتبط با شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی می‌شود؛ درحالی‌که محیط سیاسی بستر بروز رفتارهای سیاسی مخرب را فراهم می‌کند. به‌علاوه، یافته‌ها نقش تعدیل‌کنندگی اراده سیاسی را در بالفعل کردن مهارت‌های سیاسی در ارتباط مستقیم با رفتار سیاسی تأیید می‌کند.

کلیدواژگان: تئوری نفوذ اجتماعی، رفتار سیاسی، محیط سیاسی، مهارت سیاسی، همکاری‌های راهبردی.



مقدمه

در چند دهه اخیر همکاری‌های بین شرکتی در قالب اتحادهای راهبردی پیرامون تحقیق و توسعه، تولید، بازاریابی یا انتقال فناوری به تدریج به یکی از الگوهای پرکاربرد در فضای کسب‌وکار تبدیل شده است؛ به نحوی که استنادهای متعددی در خصوص نقش همکاری‌های راهبردی در دستیابی به مزیت رقابتی مورد اشاره قرار گرفته است (هیمریکس و دایسترز^۱، ۲۰۰۷)؛ و پیمایش نظرات مدیران ارشد بنگاه‌های بین‌المللی نشان می‌دهد بیش از ۳۹ درصد از مدیران ارشد شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی را در توسعه و تقویت نوآوری و دستیابی به سطوح برتری از عملکرد بسیار مؤثر می‌دانند (گودرگان و همکاران^۲، ۲۰۱۲). به همین دلیل، اقدام به همکاری راهبردی به سبب فراهم آوردن مزایایی نظیر افزایش قدرت بازار، کسب دانش و مهارت، نوسازی راهبردی کسب‌وکار، کاهش ریسک، دستیابی به صرفه به مقیاس، کاهش موانع ورود به بازارهای جدید و کسب مشروعیت نهادی توجه مدیران بنگاه‌های تجاری را به خود معطوف ساخته است (داسین و همکاران^۳، ۲۰۰۷). به موازات گسترش روزافزون همکاری‌های راهبردی با الگوهای مختلف در فضای کسب‌وکار، چشم‌انداز تحقیقاتی وسیعی به منظور پاسخ‌گویی به چالش‌های مدیریتی و سازمانی همکاری‌های راهبردی کارآمد پیش روی محققان و پژوهشگران قرار گرفته است و مروری بر پژوهش‌های منتشره بین‌المللی در این حوزه در نشریات برتر مدیریتی گویای سهم قابل توجه مقالات مرتبط با همکاری‌های راهبردی به لحاظ کمی و گستره وسیع تئوری‌ها، روش‌های تحلیل و بسترهای موردبررسی به لحاظ کیفی است (گومز و همکاران^۴، ۲۰۱۶).

علیرغم وجود نوعی اجماع درخصوص مفاهیم کلیدی مطرح در همکاری راهبردی، تعریف واحد و فراگیری از این مفهوم وجود ندارد. برخی محققان همکاری‌های راهبردی را توافق‌های رسمی یا غیررسمی میان دو یا چند سازمان می‌دانند که امکان دستیابی به اهداف مطلوب برای طرفین را امکان‌پذیر می‌سازد (ژائو^۵، ۲۰۱۴). در سوی دیگر، برخی پژوهشگران معتقدند همکاری راهبردی توافقی‌هایی داوطلبانه میان دو یا

1. Heimeriks & Duysters
2. Gudergan et al.
3. Dacin et al.
4. Gomes et al.
5. Zhao

چند بنگاه دارای هویت مستقل به منظور خلق ارزش از طریق دسترسی به منابع، مهارت‌ها و قابلیت‌های طرفین است (آهوجا، ۲۰۰۰؛ میندروتا و همکاران^۱، ۲۰۱۶). نیلسن^۳ (۲۰۰۷) با طبقه‌بندی پرسش‌های تحقیقاتی، دو شاخه اصلی در مطالعه همکاری‌های راهبردی را مورد اشاره قرار می‌دهد که شاخه نخست آن به واکاوی شرایط زیربنایی شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی اختصاص دارد. تمرکز بر این شاخه از آن جنبه اهمیت دارد که شرایط زیربنایی از جمله اهداف مورد انتظار، گزینش شرکا و طراحی ساختار همکاری‌های راهبردی بر رهاوردهای حاصل از همکاری و رخدادهای پیش‌آمده در حین بهره‌برداری از آن تأثیرگذارند. به همین دلیل، بخش قابل‌توجهی از مقالاتی که در دو دهه اخیر در این حوزه به چاپ رسیده‌اند، متمرکز بر یافتن پاسخ‌هایی برای حل چالش‌های موجود پیش از شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی بوده‌اند (گومز و همکاران، ۲۰۱۶). فصل مشترک این چالش‌ها تصمیماتی است که رهبران سازمان درباره اهداف، شرکا، ساختار، رویه‌های اشتراک منابع و مانند آن‌ها اتخاذ می‌کنند. این تصمیمات لزوماً بهینه نبوده و تحت تأثیر عقلانیت محدود (مارچ و سایمون^۴، ۱۹۵۸) یا رفتار سیاسی (سیرت و مارچ^۵، ۱۹۶۳) قرار دارند و فهم شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی نیازمند درک منطق و زیربنای تصمیم‌گیری و همچنین پویایی‌هایی است که با تأثیرگذاری بر شناخت، ادراک و ترجیحات رهبران و مدیران ارشد، سبب جهت‌دهی به تصمیماتشان می‌شود.

سازمان ماهیتی متأثر از رفتار سیاسی دارد و این ماهیت در تصمیم‌گیری‌ها و اقدامات رهبران و مدیران ارشد اثرگذار است. باین‌حال، به‌کارگیری اثربخش رفتار سیاسی در سازمان توجه محدودی در پیشینه نظری و تجربی به خود جلب کرده است و درک نحوه تأثیرگذاری رفتار سیاسی در سازمان نیازمند پژوهش‌ها و مطالعات بیشتری است (فریس و همکاران^۶، ۲۰۰۷). به‌علاوه، هنگامی که دامنه بحث به تصمیم‌گیری درباره همکاری میان دو سازمان با هویت‌های سیاسی مستقل و مختص به خود گسترش یابد، تصمیم‌گیری شکل پیچیده‌تری به خود می‌گیرد. پژوهش حاضر با در نظر گرفتن نقش

1. Ahuja
2. Mindruta et al.
3. Nielsen
4. March & Simon
5. Cyert & March
6. Ferris et al.

تحلیل زیربنای سیاسی تصمیم‌گیری در... ۲۷

پراهمیت تصمیم‌گیری در شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی، به دنبال آن است تا پویایی‌های سیاسی و شرایط زیربنایی متأثر از آن در تصمیم‌گیری درباره شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی میان کسب‌وکارهای نوپا را مورد مطالعه قرار دهد. به‌طور مشخص، هدف پژوهش حاضر تمرکز بر تصمیم‌گیری رهبران سازمانی و واکاوی مؤلفه‌های محیط سیاسی و مهارت سیاسی برای ارائه تبیین روشنی از روابط علی و معلولی تأثیرگذار بر رفتارهای سیاسی حین تصمیم‌گیری رهبران سازمانی برای اقدام به همکاری‌های راهبردی است. از منظر نوآوری پژوهشی، معدود مقالات داخلی درباره همکاری‌های راهبردی عموماً با اتخاذ رویکردهایی نظیر دیدگاه مبتنی بر منبع یا تئوری نهادی به مسئله همکاری‌های بین شرکتی پرداخته‌اند و پرداختن به همکاری‌های راهبردی از جنبه رفتاری مورد توجه محققان قرار نگرفته است. از سوی دیگر، پیشینه تجربی در تحقیقات داخلی معطوف بر پاسخ به سؤالاتی درباره چگونگی گزینش شرکا یا دستیابی به سطح مطلوبی از عملکرد در همکاری‌های راهبردی است. به‌علاوه، با وجود نقش پراهمیت کسب‌وکارهای نوپا در ایجاد اشتغال برای قشر تحصیل‌کرده و جوان، کمتر پژوهشی وجود دارد که معطوف به مسائل اختصاصی آن‌ها باشد؛ بنابراین پژوهش حاضر با واکاوی شرایط زیربنایی تصمیم‌گیری، دامنه و گستره تمرکز پژوهشی را به گام‌های پیش از گزینش شرکا و طراحی سازمان همکاری‌های راهبردی گسترش می‌دهد.

مبانی نظری

زیربنای تصمیم‌گیری در همکاری‌های راهبردی

تصمیم‌گیری درباره همکاری‌های راهبردی شرایط پیچیده و پر ریسکی را به رهبران سازمان تحمیل می‌کند. رهبران سازمان نه‌تنها بایستی به فرایند تصمیم‌گیری درون مرزهای سازمان خود بیندیشند، بلکه باید تصمیم‌های درون‌سازمانی‌شان را با تصمیماتی که از خارج از محدوده و اختیارات سازمانی‌شان نشأت می‌گیرد، ترکیب و یکپارچه کنند (والتر و همکاران^۱، ۲۰۱۲، جلالی، ۲۰۱۷). تئوری‌های مرتبط با تصمیم‌گیری به

1. Walter et al.

این مسئله اذعان دارند که تصمیمات سازمانی در اغلب موارد حاصل چانه‌زنی، مذاکره و ائتلاف میان گروه‌های ذی‌نفعی است که عموماً منافع متنوع و متضادی دارند (سیرت و مارچ، ۱۹۶۳)؛ بنابراین در شرایطی که همکاری‌های راهبردی متضمن تصمیم‌گیری میان دو یا چند شریک است، سطح پیچیدگی تصمیم‌گیری نیز به واسطه دخالت تعداد بیشتری از گروه‌های ذی‌نفع به شدت افزایش می‌یابد.

داس و تنگ^۱ (۲۰۰۱) به این نکته اشاره کرده‌اند که علیرغم اهمیت تصمیم‌گیری، منطق آن در زمینه همکاری‌های راهبردی کمتر مورد توجه محققان قرار گرفته است. پژوهش‌هایی مانند پژوهش باتلر^۲ (۲۰۱۰) مسئله تصمیم‌گیری در همکاری‌های راهبردی را از منظر کارکرد و نه از منظر عوامل زیربنایی تصمیم‌گیری مورد مطالعه قرار داده‌اند. از آنجایی که تصمیم‌گیری درباره اقدام به همکاری راهبردی با عدم قطعیت‌های متعدد در داخل و خارج سازمان روبه‌روست، شرایط و مؤلفه‌های سیاسی سهم بسزایی در زیربنای این تصمیم‌گیری‌ها پیدا می‌کنند. در واقع، تصمیم‌گیرندگان درباره چنین اقدامی ممکن است برای نفوذ بر فرایند تصمیم‌گیری از طریق رفتارهای سیاسی تلاش کنند (والتر و همکاران، ۲۰۰۸). تئوری نفوذ اجتماعی با تمرکز بر روابط بین فردی و نمود در قالب شکل‌های گوناگون رفتارهای سیاسی تبیین مناسبی از زیربنای تصمیم‌گیری در همکاری‌های راهبردی فراهم می‌آورد.

تئوری نفوذ اجتماعی بیان‌کننده آن است که اغلب روابط بین فردی در درون سازمان متأثر از شکل‌های گوناگون نفوذ اجتماعی است. انگیزه به‌کارگیری نفوذ اجتماعی در نقش آن به‌منظور دستیابی به اهداف مورد انتظار است (هogan و بلیکله^۳، ۲۰۱۳). افراد در عین حال که تمایل به نفوذ و تأثیرگذاری روی دیگران دارند، تحت نفوذ و تأثیرپذیری از آن‌ها نیز هستند (فریس و همکاران، ۲۰۱۷). محققان برای تشریح مفهوم نفوذ اجتماعی به دامنه و گستره این مفهوم اشاره کرده‌اند و رفتار سیاسی، مدیریت احساسات و حتی خود اظهاری را از جمله مصادیق اصلی نفوذ اجتماعی برشمرده‌اند (مک‌آلیستر و همکاران^۴، ۲۰۱۶)؛ یا نفوذ اجتماعی را به دو دسته نفوذ نرم و نفوذ سخت

1. Das & Teng
2. Butler
3. Hogan & Blickle
4. McAllister et al.

تحلیل زیربنای سیاسی تصمیم‌گیری در... ۲۹

طبقه‌بندی کرده‌اند (کاپوتسیس و همکاران^۱، ۲۰۱۶)؛ درحالی‌که فریس و همکاران (۲۰۱۷) نفوذ اجتماعی را کاملاً معادل با رفتار سیاسی می‌دانند و معتقدند رفتارهای سیاسی در سازمان نمود اصلی نفوذ اجتماعی است.

بدیهی است که بیشترین کارکرد نفوذ اجتماعی در سازمان، تأثیرگذاری بر تصمیم‌گیری‌ها و جهت‌گیری‌های سازمانی خواهد بود. فریس و همکاران (۲۰۰۷) معتقدند رهبری اثربخش به میزان نفوذ اجتماعی رهبران در بدنه سازمان به‌منظور بروز رفتارهای مؤثر در عملکرد سازمان یا واحد سازمانی وابستگی دارد. یافته‌های پژوهشگران در حوزه روانشناسی سازمانی نشان‌دهنده نقش کلیدی نفوذ اجتماعی رهبران در به حرکت درآوردن کارکنان در راستای رفتارهای مورد انتظار سازمانی از طریق تعهد و پذیرش ناشی از نفوذ اجتماعی در بدنه سازمان است (هکمن و همکاران^۲، ۲۰۰۹). برحسب تئوری نفوذ اجتماعی، هر شخصی قادر به اعمال نفوذ و دستیابی به نتایج مطلوب نیست. درواقع، اعمال نفوذ اجتماعی در قالب رفتارهای سیاسی و تحقق اهداف از طریق آن وابسته به شرایط موقعیتی برای گزینش شیوه نفوذ و به‌کارگیری سبک رفتاری مناسب به‌منظور تحقق نتایج مورد انتظار از نفوذ است (تریدوی و همکاران^۳، ۲۰۱۳). این شرایط موقعیتی متأثر از مؤلفه‌های سیاسی محور از جمله مهارت سیاسی، اراده سیاسی و محیط سیاسی هستند.

نقش مهارت سیاسی در تصمیم‌گیری

مهارت سیاسی اشاره به فهم اثربخش دیگران و استفاده از این دانش برای تأثیرگذاری روی آن‌ها در راستای نیل به اهداف شخصی و سازمانی دارد (آهرن و همکاران^۴، ۲۰۰۴). مدیران دارای مهارت سیاسی از قابلیت‌های هوشیاری اجتماعی، توانمندی شبکه‌سازی، نفوذ بین فردی و صمیمیت آشکار برخوردارند (فریس و همکاران، ۲۰۰۷)؛ و این مهارت نقش و تأثیر ویژه‌ای در کسب توفیق و اثربخشی آن‌ها در سازمان دارد (کولن و همکاران^۵، ۲۰۱۵). فارغ از نقش مهارت سیاسی در تصمیمات

1. Kapoutsis et al.
2. Hekman et al.
3. Treadway et al.
4. Ahearn et al.
5. Cullen et al.

درون‌سازمانی، می‌توان مهارت سیاسی را در شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی نیز مؤثر دانست. میتزبرگ^۱ (۱۹۸۵) با اذعان به نقش کلیدی مهارت سیاسی، آن را در شبکه‌سازی و برقراری پیوند میان افراد، گروه‌ها و سازمان‌ها مؤثر می‌داند. بوخانن و بدهام^۲ (۲۰۰۸) نیز به لابی‌گری برای اقدام به همکاری‌های راهبردی در میان مجموعه رفتارها و مهارت‌های سیاسی اشاره کرده‌اند.

طیف متنوعی از استنادات درخصوص روابط میان مؤلفه‌های سیاسی در پیشینه نظری و تجربی قابل اشاره است. در این میان، اگرچه مهارت سیاسی عمدتاً از جنبه کارکردهای آن در بهره‌برداری سیاسی از موقعیت‌ها مورد توجه قرار گرفته است، اما می‌توان به آن را به‌عنوان مؤلفه تعدیل‌کننده‌ای در برابر محیط سیاسی سازمان توجه کرد (مورس و همکاران^۳، ۲۰۱۰). از این منظر، رهبران و مدیران برخوردار از مهارت سیاسی به‌واسطه تأثیر این مهارت در کاستن از عدم اطمینان موجود در محیط سیاسی، قادر به کاهش پیامدهای نامطلوب برآمده از محیط هستند (کاکمار و همکاران^۴، ۲۰۱۳). تردوی و همکاران^۵ (۲۰۰۵) رابطه میان مهارت سیاسی و رفتارهای سیاسی را در قالب تأثیر تعدیل‌کننده مهارت سیاسی روی رفتار سیاسی مورد بررسی قرار داده‌اند. فریس و همکاران (۲۰۰۷) با اشاره به رفتارهای مخرب در میان رهبران، مهارت‌های سیاسی را به‌طور مستقیم بر رفتارهای سیاسی رهبران بررسی کرده‌اند. کولودینسکی، تردوی و فریس (۲۰۰۷) در مقاله‌شان به تعریفی از مهارت سیاسی به‌عنوان روش نفوذ اشاره کرده و بر این اساس، مهارت سیاسی را پیش‌درآمدی بر نفوذ اجتماعی می‌دانند. اِلن، فریس و باکلی (۲۰۱۳) معتقدند مهارت سیاسی به‌واسطه سرمایه اجتماعی بر حمایت سیاسی به‌عنوان یکی از نموده‌های اصلی رفتار سیاسی تأثیرگذار است. ففر^۶ (۲۰۱۰) نیز اذعان می‌کند که مهارت سیاسی به‌کارگیری سایر منابع فردی برای اعمال نفوذ اجتماعی را تسهیل می‌کند. درواقع، مهارت سیاسی بازتاب مجموعه‌ای از قابلیت‌های اجتماعی است که نقشی اساسی در اعمال نفوذ اجتماعی و رفتار سیاسی دارد (تردوی و همکاران، ۲۰۱۳). با در نظر گرفتن این استنادات، فرضیه ذیل در این پژوهش مورد توجه قرار

1. Mintzberg
2. Buchanan & Badham
3. Meurs et al.
4. Kacmar et al.
5. Treadway et al.
6. Pfeffer

گرفته است.

فرضیه ۱: مهارت سیاسی به صورت مستقیم بر رفتار سیاسی تأثیرگذار است.

نقش محیط سیاسی در تصمیم‌گیری

مینتزبرگ (۱۹۸۵) سازمان را با عنوان بستر آکنده از رفتار سیاسی توصیف می‌کند. در چنین بستری، رهبرانی که مهارت‌های سیاسی بیشتری داشته باشند، نسبت به شرایط محیط سیاسی هوشیارتر خواهند بود و می‌توانند سازمان را به‌طور اثربخش هدایت کنند (دلدور^۱، ۲۰۱۷). در حوزه همکاری‌های راهبردی ذکر این نکته لازم است که محیط سیاسی در داخل سازمان‌های طرفین همکاری عملاً فضا را برای تشدید رفتارهای سیاسی در همکاری راهبردی فراهم می‌سازد و ریسک همکاری‌های راهبردی را افزایش می‌دهد. به همین دلیل، حساسیت نسبت به شرایط حاکم بر محیط سیاسی همکاری‌های راهبردی، احتمال دستیابی به نتایج مورد انتظار از آن‌ها را افزایش خواهد داد (والتر و همکاران، ۲۰۱۲).

مک‌آلیستر، الین و فریس (۲۰۱۶) معتقدند توانایی رهبران برای هدایت سازمان در محیط‌های سیاسی ارتباط مستقیمی با ادراک و شیوه بهره‌برداری از اطلاعات ادراکی دارد. ادراک از محیط سیاسی محرکی برای بروز رفتارهای سیاسی است، زیرا افراد به‌جای عمل بر مبنای شرایط واقعی، بر اساس تفسیرشان از واقعیت رفتار می‌کنند (الین و همکاران^۲، ۲۰۱۳). بر این اساس، ادراک منفی نسبت به محیط سیاسی می‌تواند به شکل‌گیری رفتارهای سیاسی مخرب، تعارض و بی‌اعتمادی بیانجامد (کولودینسکی و همکاران، ۲۰۰۷؛ کاپوتسیس و همکاران، ۲۰۱۶). مسائلی از قبیل کمبود منابع سازمانی پیش‌درآمدی بر شکل‌گیری محیط سیاسی مخرب هستند؛ هنگامی که کمبود منابع سازمانی ادراک منفی از محیط سیاسی را تقویت کند، افراد به رفتارهای سیاسی برای رفع این چالش متمایل می‌شوند (بینگ و همکاران^۳، ۲۰۱۱). سالین^۴ (۲۰۰۳) نیز شرایط محیط سیاسی سازمان را عاملی مؤثر در شکل‌گیری رفتارهای سیاسی در قالب‌ها و شکل‌های گوناگون می‌داند. با توجه به این استنادات، محیط سیاسی عمدتاً نقشی منفی

1. Doldor
2. Ellen et al.
3. Bing et al.
4. Salin

در بروز رفتارهای سیاسی دارد. بر این اساس، فرضیه ذیل برای بررسی در چارچوب این پژوهش صورت‌بندی شده است:

فرضیه ۲: محیط سیاسی به صورت مستقیم بر رفتار سیاسی تأثیرگذار است.

تأثیر میانجی‌گری سرمایه اجتماعی در روابط میان محیط سیاسی، مهارت سیاسی و رفتار سیاسی

سرمایه اجتماعی از جمله مفاهیمی است که به گواه آمار و ارقام مؤسسات علمی در پژوهش‌های سازمانی به کرات مورد استفاده محققان قرار گرفته است و به عنوان یکی از پر اقبال ترین سازه‌های مفهومی شناخته می‌شود (کون و آدلر^۱، ۲۰۱۴). حسن‌زاده و همکاران (۱۳۹۳) سرمایه اجتماعی را به عنوان یکی از اجزای مفهوم کلان‌تر سرمایه فکری مورد اشاره قرار داده‌اند. لین^۲ (۲۰۰۱) سرمایه اجتماعی را به عنوان منابع جای‌داده شده در ساختار اجتماعی که از طریق اقدامات هدفمند در دسترس قرار دارند، تعریف می‌کند. براس^۳ (۲۰۰۱) نیز در رویکردی مشابه، خاستگاه سرمایه اجتماعی را در ساختار اجتماعی پیرامون کنشگران می‌داند. بر این اساس، سرمایه اجتماعی بیش از هر چیز متأثر از ساختار اجتماعی و روابط رسمی یا غیررسمی شکل گرفته در بستر ساختار است (الن و همکاران^۴، ۲۰۱۳)؛ و از این حیث، هم تسهیلگر روابط درون‌گروهی و هم تسهیلگر روابط میان‌گروهی به شمار می‌آید (هونگ‌سوک و همکاران^۵، ۲۰۰۶).

فریس و همکاران (۲۰۰۷) معتقدند مهارت سیاسی به واسطه قابلیت که در شبکه‌سازی به کنشگران می‌دهد، موجب شکل‌گیری سرمایه اجتماعی و به‌کارگیری آن برای اعمال نفوذ بیشتر می‌شود. رهبرانی که از مهارت سیاسی برخوردار باشند، از سرمایه اجتماعی‌شان برای تعدیل و انطباق رفتار در جهت تقویت تصویر بیرونی خود استفاده می‌کنند (داگلاس و همکاران، ۲۰۰۵) و اثربخشی رهبران نیز وابسته به هماهنگی تلاش‌هایشان در خلق سرمایه اجتماعی، شبکه‌سازی، برپایی ائتلاف‌ها و قرار گرفتن در موقعیت‌های مناسب خواهد بود (براس، ۲۰۰۱)؛ بنابراین رهبران و تصمیم‌گیرندگان

1. Kwon & Adler
2. Lin
3. Brass
4. Ellen et al.
5. Hongseok et al.

تحلیل زیربنای سیاسی تصمیم‌گیری در... ۳۳

ارشد سازمان به مهارت‌های سیاسی برای خلق سرمایه اجتماعی نیاز دارند و سرمایه اجتماعی نیز به آنان امکان اعمال نفوذ مؤثرتر و هدایت منابع در جهت دستیابی به اهداف مورد انتظار را می‌دهد (فریس و همکاران، ۲۰۱۲). از سوی دیگر، این، فریس و باکلی (۲۰۱۳) معتقدند محیط سیاسی نیز از طریق سرمایه اجتماعی بر رفتار سیاسی تأثیر می‌گذارد. شکل‌گیری سرمایه اجتماعی متأثر از سه وجه فرصت، انگیزه و توانایی است (کوون و آدلر، ۲۰۱۴)؛ محیط سیاسی به واسطه فضای مساعد و فرصتی که برای بروز رفتارهای سیاسی پدید می‌آورد، شکل‌گیری سرمایه اجتماعی را تحت تأثیر قرار می‌دهد و از این طریق رابطه غیرمستقیمی نیز با بروز رفتارهای سیاسی در قالب‌های گوناگون خواهد داشت.

فرضیه ۳: مهارت سیاسی به واسطه سرمایه اجتماعی بر رفتار سیاسی تأثیرگذار است.

فرضیه ۴: محیط سیاسی به واسطه سرمایه اجتماعی بر رفتار سیاسی تأثیرگذار است.

تأثیر تعدیل‌کنندگی اراده سیاسی در روابط میان مهارت سیاسی، رفتار سیاسی و سرمایه اجتماعی

مهارت سیاسی تعیین‌کننده قابلیت بروز رفتار سیاسی است، اما تصمیم‌گیرندگان زمانی از این قابلیت استفاده خواهند کرد که اراده سیاسی و انگیزه‌ای در جهت رفتار سیاسی داشته باشند (دلدر و همکاران، ۲۰۱۳). اراده سیاسی تمایل کنشگران برای صرف انرژی در راستای اهداف سیاسی و پیش‌درآمدی ضروری برای مشارکت در رفتارهای سیاسی است (تریدوی و همکاران، ۲۰۰۵). به علاوه، اراده سیاسی در قالب انگیزه در رفتارهای راهبردی و هدفمند تجلی پیدا می‌کند (تریدوی، ۲۰۱۲). میتزبرگ (۱۹۸۳) معتقد است رهبری اثربخش نیازمند ترکیب اراده سیاسی و مهارت سیاسی است و کنشگران سازمانی باید علاوه بر در اختیار داشتن مهارت‌های سیاسی از تمایل درونی برای بهره‌برداری از این مهارت‌ها نیز برخوردار باشند. مطالعه بر روی ابعاد سازه مفهومی اراده سیاسی نشان می‌دهد این مفهوم نقش کلیدی در تصمیم‌گیری برای مشارکت در رفتارهای سیاسی دارد و می‌تواند تعیین‌کننده رفتارهای سیاسی سازنده یا غیر سازنده تصمیم‌گیران سازمانی باشد (کاپوتسیس و همکاران، ۲۰۱۷).

محققان نسبت‌های متنوعی را در رابطه میان اراده سیاسی و مهارت سیاسی مورد اشاره

قرار داده‌اند. بیشتر پژوهش‌های منتشره در این حوزه به نقش اراده سیاسی بر به‌کارگیری مهارت سیاسی استناد کرده‌اند و اراده سیاسی را عامل تعیین‌کننده رفتار سیاسی دانسته‌اند (تریدوی و همکاران، ۲۰۰۵؛ دلدور و همکاران، ۲۰۱۳). از این منظر، حتی افرادی که حائز برترین مهارت‌های سیاسی باشند، بدون مشارکت فعالانه در رفتارهای سیاسی قادر به به‌کارگیری مهارت‌های خود و دستیابی به نتایج مطلوب نخواهند بود و آنچه زمینه این مشارکت فعالانه را پدید می‌آورد، اراده سیاسی است (شاگنسی و همکاران^۱، ۲۰۱۱؛ شی و همکاران، ۲۰۱۳). درعین‌حال، کاپوتسیس و همکاران (۲۰۱۷) معتقدند اراده سیاسی می‌تواند علاوه بر تأثیرپذیری از مهارت سیاسی، عامل تعیین‌کننده‌ای در جهت ایجاد تمایل برای کنشگران به‌منظور توسعه مهارت‌های سیاسی باشد؛ بنابراین آن‌ها پیشنهاد می‌دهند اراده سیاسی به‌عنوان متغیر پیش‌بینی‌کننده مهارت سیاسی نیز مورد مطالعه قرار گیرد. کیمورا^۲ (۲۰۱۵) با در نظر گرفتن نسبت میان اراده سیاسی و مهارت سیاسی در پیشینه نظری و تجربی، ماهیت تعدیل‌گری را برای مؤلفه اراده سیاسی پیشنهاد می‌دهد و معتقد است اراده سیاسی به‌عنوان یک متغیر تعدیل‌گر بالفعل شدن تأثیر مهارت سیاسی در قالب نمودهای رفتاری را تعدیل می‌کند؛ بنابراین دو فرضیه ذیل برای مطالعه تأثیر اراده سیاسی در نحوه اثرگذاری مهارت سیاسی روی رفتار سیاسی و سرمایه اجتماعی مورد توجه قرار گرفته‌اند:

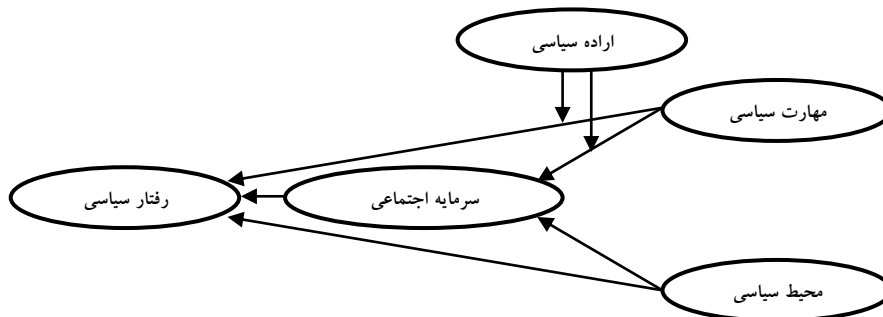
فرضیه ۵: اراده سیاسی رابطه میان مهارت سیاسی و رفتار سیاسی را تعدیل می‌کند.

فرضیه ۶: اراده سیاسی رابطه میان مهارت سیاسی و سرمایه اجتماعی را تعدیل می‌کند.

چارچوب نظری پژوهش

با توجه به موارد مورد اشاره در پیشینه نظری و فرضیه‌های تبیین‌شده، چارچوب نظری پژوهش حاضر در قالب شکل شماره ۱ صورت‌بندی شده است.

1. Shaughnessy et al.
2. Kimura



شکل ۱. چارچوب نظری پژوهش

روش‌شناسی پژوهش

پژوهش حاضر در قالب یک پژوهش پیمایشی و کاربردی به بررسی زیربنای سیاسی تصمیم‌گیری در همکاری‌های راهبردی پرداخته است. محققان با طرح فرضیه‌هایی پیرامون پنج مؤلفه مهارت سیاسی، محیط سیاسی، رفتار سیاسی، اراده سیاسی و سرمایه اجتماعی به تبیین زیربنای تصمیم‌گیری برای شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی پرداخته‌اند و توصیفی از تصمیم‌گیری در بستر تئوری نفوذ اجتماعی فراهم آورده‌اند. فرضیه‌های پژوهش عبارت‌اند از:

فرضیه ۱: مهارت سیاسی به صورت مستقیم بر رفتار سیاسی تأثیرگذار است.

فرضیه ۲: محیط سیاسی به صورت مستقیم بر رفتار سیاسی تأثیرگذار است.

فرضیه ۳: مهارت سیاسی به واسطه سرمایه اجتماعی بر رفتار سیاسی تأثیرگذار است.

فرضیه ۴: محیط سیاسی به واسطه سرمایه اجتماعی بر رفتار سیاسی تأثیرگذار است.

فرضیه ۵: اراده سیاسی رابطه میان مهارت سیاسی و رفتار سیاسی را تعدیل می‌کند.

فرضیه ۶: اراده سیاسی رابطه میان مهارت سیاسی و سرمایه اجتماعی را تعدیل می‌کند.

جامعه آماری این پژوهش متمرکز بر همکاری‌های راهبردی کسب‌وکارهای نوپا در زمینه بازاریابی ایده‌ها، محصولات و خدمات است. بر این اساس، داده‌های موردنیاز از سطح همکاری‌های راهبردی مبتنی بر بازار میان کسب‌وکارهای نوپا حوزه فناوری اطلاعات جمع‌آوری شده است. دسترسی به این جامعه آماری از طریق شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر دارای مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار و مراکز رشد زیر

نظر دانشگاه‌های سراسر کشور و رصد همکاری‌های راهبردی در بازه سه سال گذشته امکان‌پذیر شده است. با توجه به جامعه آماری پژوهش و برحسب استناد به جدول مورگان، تعداد نمونه‌های آماری موردنیاز برای تحلیل ۶۶ مورد بود که پس از توزیع پرسشنامه به میزان بیشتر از حد نیاز و جمع‌آوری آن، ۶۸ پرسشنامه صحیح و قابل استفاده در اختیار محققان قرار گرفت. با توجه به حجم نمونه و الزامات روش‌شناختی، از آمار استنباطی و تحلیل مسیر و مدل‌سازی معادلات ساختاری استفاده شد و نرم‌افزارهای SPSS و SmartPLS مورد استفاده قرار گرفتند.

پرسشنامه پژوهش حاضر بر مبنای پیشینه نظری و تجربی و متشکل از پرسش‌هایی پیرامون پنج مؤلفه مهارت سیاسی (فریس و همکاران، ۲۰۰۷؛ تریدوی و همکاران، ۲۰۱۳)، محیط سیاسی (فریس و همکاران، ۲۰۰۲)، رفتار سیاسی (تریدوی و همکاران، ۲۰۰۵؛ کاپوتسیس و همکاران، ۲۰۱۷)، اراده سیاسی (کاپوتسیس و همکاران، ۲۰۱۷) و سرمایه اجتماعی (ناپایت و گوشال، ۱۹۹۸) طراحی گردید. برای سنجش محیط سیاسی از ۸ گویه استفاده شد که پس از انجام تحلیل عاملی به جهت بار عاملی کمتر از ۰/۵ برای سنجه‌های سوم و هفتم، شش سؤال مورد بررسی قرار گرفته و ضریب آلفای کرونباخ در نهایت برابر با ۰/۸۰۴ گردید. ارزیابی مهارت سیاسی نیز با ۱۳ سؤال صورت پذیرفت که گویه‌های پنجم، هشتم و نهم در مراحل تحلیل عاملی حذف گردیدند و ۱۰ پرسش باقیمانده با ضریب آلفای کرونباخ ۰/۹۱ مورد استفاده قرار گرفتند. ارزیابی متغیر رفتار سیاسی بر مبنای تئوری نفوذ اجتماعی و با توجه به پژوهش‌های تریدوی و همکاران (۲۰۰۵) و کاپوتسیس و همکاران (۲۰۱۷) با ۸ گویه صورت پذیرفت که از این میان گویه‌های اول و هفتم با اجرای تحلیل عاملی حذف گردیدند و ۶ پرسش در چارچوب نهایی پژوهش با ضریب آلفای ۰/۷۱۹ توسط محققان به کار گرفته شد. در نهایت، برای ارزیابی دو متغیر سرمایه اجتماعی از ۶ گویه با ضریب آلفای کرونباخ ۰/۷۱۰ و اراده سیاسی از ۵ گویه با ضریب آلفای کرونباخ ۰/۷۹۲ استفاده شد. بر همین اساس، ضریب آلفای کرونباخ برای ارزیابی پایایی پرسشنامه پژوهش به ۰/۸۱۳ بالغ گردید.

یافته‌های پژوهش

بررسی سیمای توصیفی نمونه آماری نشان می‌دهد نمونه آماری این پژوهش تقریباً به شکل همسانی دربرگیرنده اتحادهای بازاریابی محصول (۵۱٪) و اتحادهای توسعه محصول (۴۹٪) است. به علاوه، اتحادهایی که طول عمر ۲ سال و بیشتر (۵۵٪) دارند، سهم بیشتری از نمونه آماری را در برابر اتحادهای جوان‌تر (۴۵٪) به خود اختصاص داده‌اند. جزئیات آمار توصیفی در جدول ۱ اشاره شده است.

جدول ۱. سیمای توصیفی نمونه آماری

محتوای اتحادها	اتحادهای توسعه محصول: ۴۹٪	اتحادهای بازاریابی محصول: ۵۱٪
عمر اتحادها	کمتر از ۲ سال: ۴۵٪	۲ سال و بیشتر: ۵۵٪
ماهیت اتحادها	مبتنی بر قرارداد: ۶۱٪	مبتنی بر سهام: ۳۹٪
وضعیت فعلی اتحاد	برقرار: ۷۶٪	خاتمه‌یافته: ۱۴٪

در این تحقیق به جهت حضور متغیرهای واسطه و به منظور پاسخ به فرضیه‌های تحقیق از روش مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM) به روش کمترین توان دوم جزئی (PLS) و نرم‌افزار SmartPLS استفاده شد. خروجی‌های نرم‌افزار در شکل‌های ۲ و ۳ قابل مشاهده است و در جدول ۱ نتایج برازش مدل تحقیق و در جدول ۲ نتایج ارتباط بین مؤلفه‌های تحقیق نشان داده شده است.

پس از اجرای مدل‌سازی معادلات ساختاری از شاخص‌های برازش گوناگونی استفاده می‌شود که نتایج حاصل در جدول شماره ۲ نشان داده شده است. همان‌طور که از جدول فوق برمی‌آید شاخص‌های برازش مدل از وضعیت مناسبی برخوردار بوده و همچنین مقدار GOF مدل برابر ۵۶ درصد حاصل گردیده است که مؤید شرایط مناسب مدل است.

جدول ۲. خروجی برازش مدل با PLS

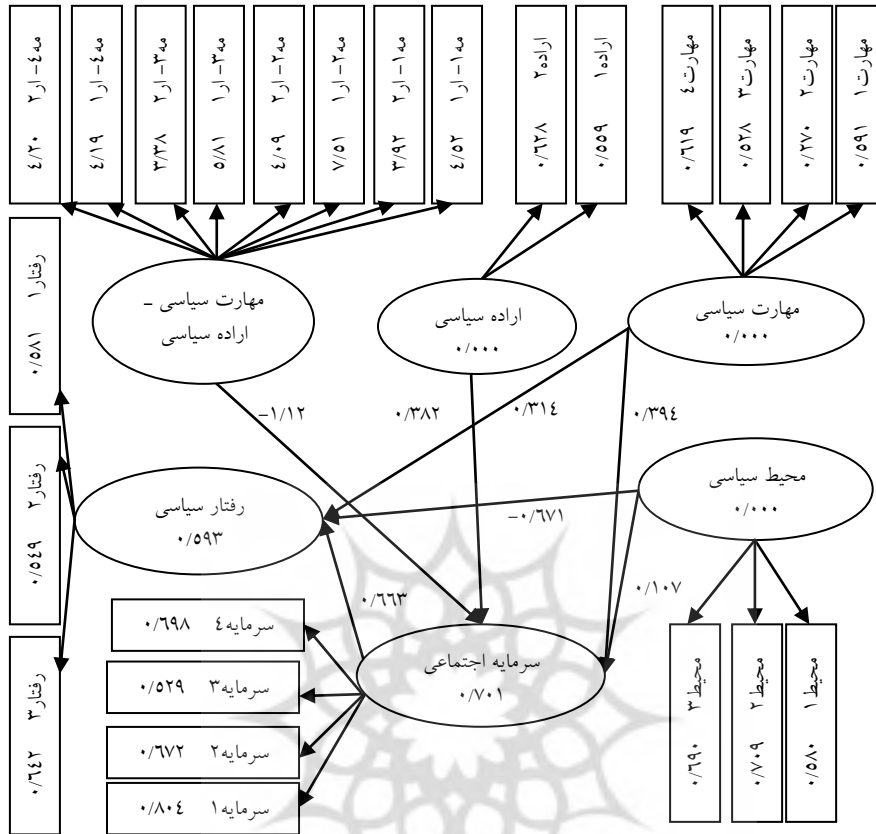
پایایی مرکب	واریانس استخراج شده	ضریب تعیین	آلفای کرونباخ
رفتار سیاسی	۰/۶۷	۰/۶۲	۰/۷۳
اراده سیاسی	۰/۶۱	۰/۴۹	۰/۸۱
محیط سیاسی	۰/۷۲	-	۰/۷۵
سرمایه اجتماعی	۰/۶۵	۰/۵۴	۰/۸۴
مهارت سیاسی	۰/۶۹	-	۰/۷۹

جدول ۳. نتایج ارتباط بین مؤلفه‌های تحقیق

فرضیه	ضریب مسیر	آماره t	سطح معناداری
مهارت سیاسی به رفتار سیاسی	۰/۴۹۱	۵/۲۱	۰/۰۵
محیط سیاسی به رفتار سیاسی	۰/۶۷۱	-۶/۹۱	۰/۰۱
مهارت سیاسی از سرمایه اجتماعی به رفتار سیاسی	۰/۴۵۴	۵/۰۳	۰/۰۱
محیط سیاسی از سرمایه اجتماعی به رفتار سیاسی	۰/۳۰۸	۳/۵۱	۰/۰۵
اراده سیاسی به مهارت سیاسی و رفتار سیاسی	۰/۴۰۷	۵/۰۴	۰/۰۵
اراده سیاسی به مهارت سیاسی و سرمایه اجتماعی	-۰/۰۲۹	-۱/۱۲	۰/۰۵

توجه به جدول ۱ فرضیه ششم با مقدار آماره ۱/۱۲- به دلیل قرار گرفتن در بازه ۱/۹۶ و ۱/۹۶- رد شده است اما پنج فرضیه دیگر مورد تأیید قرار گرفتند که ضرایب مسیر برای هر یک از فرضیه‌ها در جدول فوق قابل مشاهده است به علاوه، اثرگذاری مهارت سیاسی و محیط سیاسی بر رفتار سیاسی با میانجیگری سرمایه اجتماعی بررسی شده است که ضرایب مسیر بین متغیرهای مهارت سیاسی و محیط سیاسی با سرمایه اجتماعی و همچنین مقدار این ضریب برای رابطه بین سرمایه اجتماعی و رفتار سیاسی مؤید ارتباط مؤثر متغیرهای فوق است.

تحلیل زیربنای سیاسی تصمیم‌گیری در... ۳۹



شکل ۲. خروجی نرم‌افزار برای مدل مفهومی تحقیق با تعدیل مهارت سیاسی و سرمایه

اجتماعی

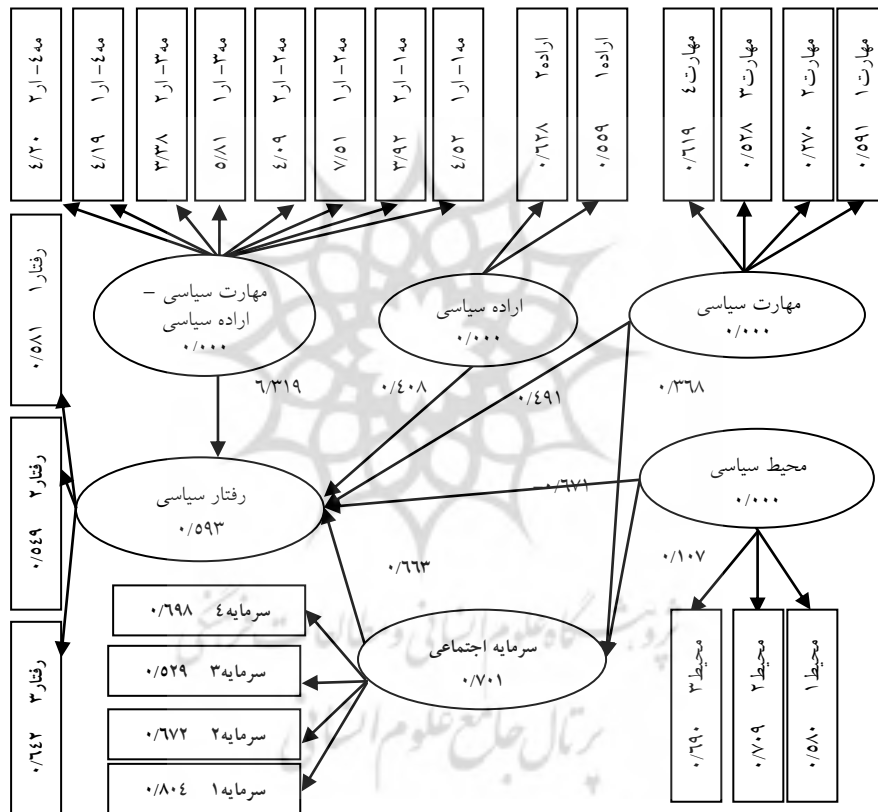
همچنین ضریب مسیر بین مهارت سیاسی و رفتار سیاسی با میانجیگری سرمایه اجتماعی ۰/۴۵۴ و این مقدار برای متغیر محیط سیاسی ۰/۳۰۸ حاصل گردید که نشان‌دهنده اثرگذاری مهارت سیاسی و محیط سیاسی بر رفتار سیاسی با میانجیگری سرمایه اجتماعی است. در نتیجه، متغیر تعدیل‌گر اراده سیاسی توانسته است ارتباط بین مهارت سیاسی و رفتار سیاسی را تعدیل کند و با توجه به اینکه ضریب تعیین قبل از ورود متغیر ۰/۳۵۴ و بعد از ورود ۰/۶۳۹ است، متغیر یادشده بر مبنای فرمول چن (۲۰۰۳) توانسته است ۷۸ درصد تغییر در رابطه بین مهارت سیاسی و رفتار سیاسی ایجاد کند.

۴۰ فصلنامه مطالعات مدیریت کسب و کار هوشمند، سال ششم، شماره ۲۲، زمستان ۹۶

ضریب تعیین قبل از - ضریب تعیین پس از حضور تعدیل گر) = میزان تغییر ایجاد شده
 $(0/354 - 0/639) = (0/639 - 1) / (0/639 - 1) = 0/789$

اما اراده سیاسی با مقادیر ضریب تعیین ۰/۳۰۹ و ۰/۳۶۷ قبل و بعد از ورود توانسته است ارتباط بین مهارت سیاسی و سرمایه اجتماعی را فقط تا ۹ درصد تعدیل کند که منجر به رد فرضیه ششم گردیده است.

میزان تغییر ایجاد شده $= (0/367 - 0/309) / (1 - 0/367) = 0/91$



شکل ۳. خروجی نرم افزار برای مدل مفهومی تحقیق با تعدیل مهارت سیاسی و رفتار سیاسی

نتیجه‌گیری

نقطه قوت پژوهش حاضر اثرگذاری هم‌زمان مهارت سیاسی و محیط سیاسی در شکل‌گیری همکاری راهبردی است، درحالی‌که در اغلب پژوهش‌ها بررسی مهارت سیاسی و محیط سیاسی به‌طور مجزا انجام شده است و کمتر به تأثیر هم‌زمان این دو متغیر پرداخته شده است. هدف اصلی این پژوهش بررسی رابطه و تعامل میان مؤلفه‌های سیاسی محور در تصمیم‌گیری پیرامون شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی بازار محور است و یافته‌های پژوهش در وهله نخست هم‌راستا با تحقیقات والتر، کلرمانز و لخنر (۲۰۱۲) نشان‌دهنده لزوم توجه به ابعاد سیاسی تصمیم‌گیری درباره شکل‌گیری و اداره همکاری‌های راهبردی است.

تحلیل داده‌های گردآوری‌شده از بازار ایران نشان می‌دهد مهارت سیاسی و محیط سیاسی بر رفتار سیاسی به هنگام شکل‌گیری همکاری راهبردی میان کسب‌وکارهای نوپا تأثیر مستقیمی می‌گذارند، همچنین هر دو مؤلفه فوق به‌واسطه سرمایه اجتماعی نیز بر بروز رفتارهای سیاسی مؤثرند، اما محیط سیاسی اثرگذاری بیشتری دارد. این یافته به‌مانند تحقیقات پیشین، به‌ویژه پژوهش بینگ و همکاران (۲۰۱۱) بر شدت تأثیرگذاری محیط سیاسی روی بروز رفتارهای سیاسی صحه می‌گذارد. درواقع، تحلیل محیط سیاسی سازمان خود و سازمان مقابل از ملزومات شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی اثربخش است و مدیران باید با شناخت دقیق محیط سیاسی درون سازمانی و میان سازمانی و فهم عناصر و مؤلفه‌های تأثیرگذار بر تقویت یا تضعیف رفتارهای سیاسی در چنین محیطی، شرایط شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی را تسهیل کنند. در این حوزه، شناخت فضای سیاسی کنونی سازمان مقابل، ارزیابی جایگاه سیاسی آتی آن، بررسی حوزه‌های فعال سیاسی آن و مقایسه حوزه‌های فوق با شرایط سازمان خود و کسب اطلاعات لازم نسبت به پیشینه سازمان مقابل در همکاری‌های راهبردی و تحلیل نقاط قوت و ضعف آن از راهکارهایی است که برای مدیریت محیط سیاسی قابل استفاده است.

با توجه به اثر مستقیم مهارت سیاسی بر رفتار سیاسی در تشکیل همکاری راهبردی، شناخت ظرفیت سازمان درخصوص مهارت‌های سیاسی مدیران و تلاش برای ارتقای

این مهارت‌ها یکی از اولویت‌های اساسی برای بهینه ساختن تصمیم‌گیری‌های مرتبط با همکاری‌های راهبردی است. با توجه به ماهیت و اجزای مهارت‌های سیاسی (فریس و همکاران، ۲۰۰۷) این مسئله قابل استنباط است که مهارت‌های سیاسی الزاماً ذاتی نبوده و پرورش این مهارت‌ها درون سازمان اکتسابی است. به علاوه، رهبران پیش از هر اقدامی در جهت تشکیل همکاری‌های راهبردی باید گلوگاه‌های تصمیم‌گیری در سازمان خود را شناسایی کرده و سپس شناخت دقیقی از مهارت‌ها و قابلیت‌های سیاسی سازمان خود در این گلوگاه‌ها کسب کنند. از آنجایی که شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی مستلزم نوعی مذاکره و امتیازگیری است، فهم دقیق ظرفیت‌های سازمان نقاط قوت و ضعف آن در مهارت‌های سیاسی می‌تواند نقش تعیین‌کننده در راهبرد سازمان برای شکل‌دهی به همکاری باشد.

محققان در این پژوهش به منظور بررسی تأثیر محیط سیاسی و مهارت سیاسی بر بروز رفتارهای سیاسی از سرمایه اجتماعی به عنوان متغیر میانجی استفاده کرده‌اند. از این منظر، ایجاد جایگاه اجتماعی برای سازمان و شناخت صحیح جایگاه اجتماعی سازمان مقابل می‌تواند در به‌کارگیری مؤثر مهارت سیاسی و واکنش کارآمد نسبت به محیط سیاسی به منظور پیشبرد اهداف سازمان از شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی تعیین‌کننده باشد. یافته‌های پژوهش حاضر هم‌راستا با مفاهیم توسعه داده شده توسط الین، فریس و باکلی (۲۰۱۳) به نقش میانجی سرمایه اجتماعی اذعان داشته و آن را عاملی مؤثر برای نفوذ اجتماعی می‌داند که قادر است به‌طور قابل‌توجهی توانایی‌های سیاسی و نفوذ در بسترهای سیاسی را افزایش داده و امکان دسترسی به اهداف سازمانی را افزایش دهد. به علاوه، متغیر اراده سیاسی نیز در چارچوب نظری پژوهش به عنوان یک متغیر تعدیل‌گر در رابطه میان مهارت سیاسی و رفتار سیاسی و همچنین، مهارت سیاسی و سرمایه اجتماعی در نظر گرفته شده است. بسیاری از محققان از جمله کاپوتسیس و همکاران (۲۰۱۷) و کیمورا (۲۰۱۵) با اشاره به نقش اراده سیاسی در بالفعل کردن تأثیر مهارت سیاسی، اراده سیاسی را مؤلفه‌ای در جهت افزایش تأثیرگذاری مهارت‌های سیاسی مدیران و تصمیم‌گیرندگان می‌دانند. یافته‌های حاصل از تحلیل داده‌ها نشان می‌دهد اراده سیاسی باعث تقویت و بهبود تأثیر مهارت سیاسی بر رفتار سیاسی شده و به همین دلیل لازم است سازمان‌ها برای مذاکره پیرامون شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی از مدیرانی

تحلیل زیربنای سیاسی تصمیم‌گیری در... ۴۳

با اراده سیاسی بالاتر استفاده کنند تا امکان بهره‌برداری از مهارت‌های سیاسی مهیا شود. همچنین با انجام فعالیت‌هایی از قبیل ایجاد چشم‌انداز و افق مناسب در مدیران، طراحی سیستم پاداش متناسب با شرایط پیش‌رو و افزایش دامنه اختیارات آن‌ها در تصمیم‌گیری‌های مرتبط با همکاری‌های راهبردی می‌توان از این مؤلفه استفاده کارآمدتری داشت. پژوهش حاضر از حیث نظری و عملی نیز با محدودیت‌های متنوعی روبه‌رو بود. پیشینه اندک مطالعات داخلی درخصوص همکاری‌های راهبردی و عدم وجود پژوهش‌های نظام‌مندی که مسائل سیاسی را در تصمیم‌گیری‌های درون‌سازمانی و میان‌سازمانی مورد بررسی قرار دهند، مهم‌ترین محدودیت‌های نظری و عملی پژوهش حاضر است. محققان آتی می‌توانند با به‌کارگیری چارچوب‌هایی نظیر آنچه در این پژوهش مورد بررسی قرار گرفته است، به مطالعه رفتار سازمانی و علم تصمیم‌گیری میان‌سازمانی پرداخته و زمینه درک عمیق‌تری از پدیده تصمیم‌گیری میان‌سازمانی را فراهم سازند.

منابع

- حسن‌زاده، تورج، حسن‌زاده، محمدصادق، و سراجیان، نکیسا. (۱۳۹۳). تبیین رابطه بین سرمایه فکری و بهره‌وری دانش. فصلنامه مطالعات مدیریت فناوری اطلاعات، دوره ۳، شماره ۱۰، ۳۹ تا ۵۸.
- Ahearn, K. K., Ferris, G. R., Hochwarter, W. A., Douglas, C., & Ammeter, A. P. (2004). Leader political skill and team performance. *Journal of Management*, 30(3), 309-327.
- Ahuja, G. (2000). The duality of collaboration: inducements and opportunities in the formation of interfirm linkages. *Strategic Management Journal*, 21(3), 317-343.
- Bing, M. N., Davison, H. K., Minor, I., Novicevic, M. M., & Frink, D. D. (2011). The prediction of task and contextual performance by political skill: A meta-analysis and moderator test. *Journal of Vocational Behavior*, 79(2), 563-577.
- Brass, D. J. (2001). Social Capital and Organizational Leadership. In S. J. Zaccaro, & R. J. Klimoski (Eds.), *The Nature of Organizational Leadership* (pp. 132-152). San Francisco: **Jossey-Bass**.
- Buchanan, D.A., & Badham, R. (2008). *Power, Politics, and Organizational Change: Winning the Turf Game*. 2nd ed. UK: **Sage**.
- Butler, C. J. (2010). Internal and lateral communication in strategic alliance decision making. *Management Decision*, 48(5), 698-712.
- Cullen, K. L., Gerbasi, A., & Chrobot-Mason, D. (2015). Thriving in central network positions: The role of political skill. *Journal of Management*, 0149206315571154.
- Cyert, R. M., & March, J. G. (1963). *A Behavioral Theory of the Firm*, NJ: **Prentice Hall**.
- Dacin, M. T., Oliver, C., & Roy, J. P. (2007). The legitimacy of strategic alliances: An institutional perspective. *Strategic Management Journal*, 28(2), 169-187.
- Das, T. K., & Teng, B. S. (2001). A risk perception model of alliance structuring. *Journal of International Management*, 7(1), 1-29.
- Doldor, E. (2017). From politically naïve to politically mature: conceptualizing leaders' political maturation journey. *British Journal of Management*, 10.1111/1467-8551.12219.
- Doldor, E., Anderson, D., & Vinnicombe, S. (2013). Refining the concept of political will: A gender perspective. *British Journal of Management*, 24(3), 414-427.
- Douglas, C., Ferris, G. R., & Perrewé, P. L. (2005). Leader Political Skill and Authentic Leadership. In W. L. Gardner, B. J. Avolio, & F. O. Walumbwa (Eds.), *Authentic Leadership: Origins, Development, and Effects*, 3. (pp. 139-154). UK: **Elsevier Science**.
- Ellen, B. P., Ferris, G. R., & Buckley, M. R. (2013). Leader political support: Reconsidering leader political behavior. *The Leadership*

Quarterly, 24(6), 842-857.

- Ferris, G. R., Adams, G., Kolodinsky, R. W., Hochwarter, W. A., & Ammeter, A. P. (2002). Perceptions of Organizational Politics: Theory and Research Directions. In F.J. Yammarino, & F. Dansereau (Eds.), **Research in Multi-Level Issues: The Many Faces of Multi-Level Issues**, 1. (pp. 179–254). UK: JAI Press/Elsevier Science.
- Ferris, G. R., Perrewé, P. L., Daniels, S. R., Lawong, D., & Holmes, J. J. (2017). Social influence and politics in organizational research what we know and what we need to know. **Journal of Leadership & Organizational Studies**, 24(1), 5-19.
- Ferris, G. R., Treadway, D. C., Brouer, R. L., & Munyon, T. P. (2012). Political Skill in the Organizational Sciences. In G. R. Ferris, & D. C. Treadway (Eds.), **Politics in Organizations: Theory and Research Considerations** (pp. 487–528). New York: **Routledge/Taylor and Francis**.
- Ferris, G. R., Treadway, D. C., Perrewé, P. L., Brouer, R. L., Douglas, C., & Lux, S. (2007). Political skill in organizations. **Journal of Management**, 33(3), 290-320.
- Ferris, G. R., Zinko, R., Brouer, R. L., Buckley, M. R., & Harvey, M. G. (2007). Strategic bullying as a supplementary, balanced perspective on destructive leadership. **The Leadership Quarterly**, 18(3), 195-206.
- Gomes, E., Barnes, B. R., & Mahmood, T. (2016). A 22 year review of strategic alliance research in the leading management journals. **International Business Review**, 25(1), 15-27.
- Gudergan, S. P., Devinney, T., Richter, N. F., & Ellis, R. S. (2012). Strategic implications for (non-equity) alliance performance. **Long Range Planning**, 45(5), 451-476.
- Heimeriks, K. H., & Duysters, G. (2007). Alliance capability as a mediator between experience and alliance performance: An empirical investigation into the alliance capability development process. **Journal of Management Studies**, 44(1), 25-49.
- Hekman, D. R., Steensma, H. K., Bigley, G. A., & Hereford, J. F. (2009). Effects of organizational and professional identification on the relationship between administrators' social influence and professional employees' adoption of new work behavior. **Journal of Applied Psychology**, 94(5), 1325-1335.
- Hogan, R., & Blickle, G. (2013). Socio-analytic Theory. In N. D. Christiansen & R. P. Tett (Eds.), **Handbook of Personality at Work** (pp. 53-70). New York: **Routledge**.
- Hongseok, O., Labianca, G., & Chung, M. H. (2006). A multilevel model of group social capital. **Academy of Management Review**, 31(3), 569-582.
- Jalali, S. H. (2017). Partner capabilities and alliance time frame: An analysis of international strategic alliances from the CEE. **Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation**, 13(2), 59-75.
- Kacmar, K. M., Andrews, M. C., Harris, K. J., & Tepper, B. J. (2013). Ethical leadership and subordinate outcomes: The mediating role of

- organizational politics and the moderating role of political skill. **Journal of Business Ethics**, 115(1), 33-44.
- Kapoutsis, I., Papalexandris, A., & Thanos, I. C. (2016). Hard, soft or ambidextrous? Which influence style promotes managers' task performance and the role of political skill. **The International Journal of Human Resource Management**, 09585192.2016.1233447.
- Kapoutsis, I., Papalexandris, A., Treadway, D. C., & Bentley, J. (2017). Measuring political will in organizations theoretical construct development and empirical validation. **Journal of Management**, 43(7), 2252-2280.
- Kimura, T. (2015). A review of political skill: Current research trend and directions for future research. **International Journal of Management Reviews**, 17(3), 312-332.
- Kolodinsky, R. W., Treadway, D. C., & Ferris, G. R. (2007). Political skill and influence effectiveness: Testing portions of an expanded Ferris and Judge (1991) model. **Human Relations**, 60(12), 1747-1777.
- Kwon, S. W., & Adler, P. S. (2014). Social capital: Maturation of a field of research. **Academy of Management Review**, 39(4), 412-422.
- Lin, N. (2001). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. New York: **Cambridge University Press**.
- March, J. G., & Simon, H. A. (1958). *Organizations*. New York: **John Wiley**.
- McAllister, C. P., Ellen III, B. P., & Ferris, G. R. (2016). Social influence opportunity recognition, evaluation, and capitalization: Increased theoretical specification through political skill's dimensional dynamics. **Journal of Management**, 0149206316633747.
- Meurs, J. A., Gallagher, V. C., & Perrewé, P. L. (2010). The role of political skill in the stressor-outcome relationship: Differential predictions for self-and other-reports of political skill. **Journal of Vocational Behavior**, 76(3), 520-533.
- Mindruta, D., Moeen, M., & Agarwal, R. (2016). A two-sided matching approach for partner selection and assessing complementarities in partners' attributes in inter-firm alliances. **Strategic Management Journal**, 37(1), 206-231.
- Mintzberg, H. (1985). The organization as political arena. **Journal of Management Studies**, 22(2), 133-154.
- Mintzberg, H. (1983). *Power In and Around Organizations*. NJ: **Prentice-Hall**.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. **Academy of Management Review**, 23(2), 242-266.
- Nielsen, B. B. (2007). Determining international strategic alliance performance: A multidimensional approach. **International Business Review**, 16(3), 337-361.
- Pfeffer, J. (2010). Power play. **Harvard Business Review**, July-August: 84-92.
- Salin, D. (2003). Bullying and organizational politics in competitive and

- rapidly changing work environments. **International Journal of Management and Decision Making**, 4(1), 35-46.
- Shaughnessy, B. A., Treadway, D. C., Breland, J. A., Williams, L. V., & Brouer, R. L. (2011). Influence and promotability: The importance of female political skill. **Journal of Managerial Psychology**, 26(7), 584-603.
- Shi, J., Johnson, R. E., Liu, Y., & Wang, M. (2013). Linking subordinate political skill to supervisor dependence and reward recommendations: a moderated mediation model. **Journal of Applied Psychology**, 98(2), 374-384.
- Treadway, D.C., Breland, J.W., Williams, L.M., Cho, J., Yang, J., & Ferris, G.R. (2013). Social influence and interpersonal power in organizations: Roles of performance and political skill in two studies. **Journal of Management**, 39(6), 1529-1553.
- Treadway, D. C., Hochwarter, W. A., Kacmar, C. J., & Ferris, G. R. (2005). Political will, political skill, and political behavior. **Journal of Organizational Behavior**, 26(3), 229-245.
- Treadway, D.C. (2012). Political Will in Organizations. In G. R. Ferris & D. C. Treadway (Eds.), *Politics in Organizations: Theory and Research Considerations* (pp. 531-556). New York: Routledge, **Taylor & Francis Group**.
- Walter, J., Kellermanns, F. W., & Lechner, C. (2012). Decision making within and between organizations: Rationality, politics, and alliance performance. **Journal of Management**, 38(5), 1582-1610.
- Walter, J., Lechner, C., & Kellermanns, F. W. (2008). Disentangling alliance management processes: decision making, politicality, and alliance performance. **Journal of Management Studies**, 45(3), 530-560.
- Zhao, F. (2014). A holistic and integrated approach to theorizing strategic alliances of small and medium-sized enterprises. **Business Process Management Journal**, 20(6), 887-905.