

## بررسی تاثیر شبکه‌های اعتماد بر کارایی با میانجیگری رفتار فرصت طلبانه (مورد مطالعه: اداره کل امور اقتصادی و دارایی شهر اراک)

مهرداد بیات<sup>\*</sup>، زهرا احمدلو، محمد طاهری<sup>آ</sup>

### چکیده

#### زمینه:

ساختار شبکه‌های اعتماد به‌عنوان یکی از ابعاد مهم سرمایه اجتماعی، نقش تعیین‌کننده‌ای در شکل‌گیری رفتارهای سازمانی و سطح کارایی ایفا می‌کند. با این حال، نحوه اثرگذاری ابعاد ساختاری این شبکه‌ها بر کارایی سازمانی، از طریق اشکال مختلف رفتار فرصت‌طلبانه، به‌ویژه در سازمان‌های دولتی، کمتر به‌صورت تجربی مورد توجه قرار گرفته است.

#### هدف:

هدف این پژوهش، بررسی تأثیر تمرکز و تراکم شبکه‌های اعتماد بر کارایی سازمانی با نقش میانجی‌گری رفتار فرصت‌طلبانه فعال و منفعل در اداره کل امور اقتصادی و دارایی شهر اراک است.

#### روش‌ها:

پژوهش حاضر از نظر هدف کاربردی و از نظر روش، توصیفی-همبستگی است. جامعه آماری شامل کارکنان اداره کل امور اقتصادی و دارایی شهر اراک بوده و داده‌ها از ۱۹۵ نفر با استفاده از روش نمونه‌گیری تصادفی ساده و پرسشنامه استاندارد گردآوری شد. تحلیل داده‌ها از طریق مدل‌سازی معادلات ساختاری با رویکرد حداقل مربعات جزئی (PLS-SEM) و نرم‌افزار Smart-PLS انجام گرفت.

#### یافته‌ها:

نتایج نشان داد تمرکز شبکه‌های اعتماد تأثیر مثبت و معناداری بر افزایش رفتار فرصت‌طلبانه فعال ( $\beta=0,786$ ) و رفتار فرصت‌طلبانه منفعل ( $\beta=0,293$ ) دارد. در مقابل، تراکم شبکه‌های اعتماد تأثیر منفی و معناداری بر رفتار فرصت‌طلبانه فعال ( $\beta=-0,463$ ) و منفعل ( $\beta=-0,392$ ) نشان داد. همچنین هر دو نوع رفتار فرصت‌طلبانه اثر منفی و معناداری بر کارایی هزینه‌ای و مزایای همکاری سازمانی بر جای گذاشتند.

#### نتیجه‌گیری:

یافته‌های پژوهش حاکی از آن است که تمرکززدایی از شبکه‌های ارتباطی و تقویت تعاملات افقی و متراکم در سازمان‌های دولتی، از طریق کاهش رفتارهای فرصت‌طلبانه فعال و منفعل، می‌تواند به بهبود کارایی سازمانی منجر شود.

**واژگان کلیدی:** شبکه‌های اعتماد، کارایی سازمانی، رفتار فرصت‌طلبانه

\* گروه مدیریت، دانشگاه پیام نور، تهران، ایران. (نویسنده مسئول) Bayatmehrdad60Pnu.ac.it

<sup>آ</sup> گروه مدیریت دولتی، واحد اراک، دانشگاه پیام نور، اراک، ایران.

<sup>۲</sup> گروه مدیریت دولتی، واحد ساوه، دانشگاه آزاد اسلامی، ساوه، ایران.

## مقدمه

باشد، می‌تواند نشان دهد که شبکه‌ها دارای سطح بالایی از شدت اعتماد ذینفعان هستند.

علاوه بر این، بررسی تمرکز شبکه اعتماد می‌تواند میزان تمرکز رابطه اعتماد را در بین ذینفعان از دیدگاه کلی منعکس کند (بورنموث و همکاران، ۲۰۱۷).

بنابراین، شبکه‌های ارتباطی ذینفعان، که در آن رابطه اعتماد نقش اساسی دارد، باید مورد بررسی قرار گیرد، علاوه بر این، جامعه رابطه گرا است و اولویت خاصی برای اعتماد و منفعت متقابل دارد. بنابراین، این پژوهش مفهوم رفتار فرصت طلبانه مبتنی بر اعتماد را اتخاذ کرد، یعنی ذینفعان با درجه اعتماد پایین، مستعد القای رفتارهای فرصت طلبانه هستند (جیانو و افتخار، ۲۰۱۹).

این دیدگاه با مطالعات کلاسیک سازگار است، یعنی شرکت کنندگانی که در یک محیط کم‌اعتماد معامله می‌کنند، به احتمال زیاد رفتارهای فرصت طلبانه دارند (ویلیامسون، ۲۰۱۷).

برای مناطقی که مدل مشارکت عمومی-خصوصی به خوبی درک نشده است، شرکت کنندگان پروژه مشارکت عمومی-خصوصی تجربیات و عادات متفاوتی دارند و وضعیت عدم تقارن اطلاعات واضح است، بنابراین رفتارهای فرصت طلبانه در محدوده پروژه تأثیر بیشتری بر کارایی همکاری دارد (رشیدیباجان و همکاران، ۲۰۲۱).

مطالعات سنتی بر روابط دوگانه بین شرکت‌های سرمایه‌گذاری دولتی و خصوصی متمرکز شده‌اند، و شبکه پیچیده سهامداران را نادیده می‌گیرند، این امر منجر به مخاطرات اخلاقی و انتخاب نامطلوب می‌شود و بنابراین بر کارایی همکاری پروژه مشارکت عمومی و خصوصی تأثیر می‌گذارد. نظریه کلاسیک شبکه‌های

در دنیای امروز که سازمان‌ها با چالش‌های پیچیده و پویای محیطی مواجه‌اند، دستیابی به کارایی به‌عنوان یکی از شاخص‌های کلیدی عملکرد، بیش از پیش اهمیت یافته است. در این میان، نقش سرمایه اجتماعی و به‌ویژه شبکه‌های اعتماد به‌عنوان یکی از ابعاد مهم روابط درون‌سازمانی و بین‌سازمانی، مورد توجه بسیاری از پژوهشگران قرار گرفته است. شبکه‌های اعتماد، مجموعه‌ای از روابط اجتماعی هستند که در آن، بازیگران بر اساس تعاملات پیشین، به یکدیگر اعتماد کرده و اطلاعات، منابع و فرصت‌ها را به اشتراک می‌گذارند. این شبکه‌ها می‌توانند ساختارهای متفاوتی داشته باشند که بر الگوهای رفتاری افراد و عملکرد سازمانی تأثیرگذارند.

یکی از رفتارهایی که در بستر شبکه‌های اجتماعی شکل می‌گیرد، رفتار فرصت طلبانه است؛ رفتاری که می‌تواند اعتماد را تضعیف کرده و مانعی جدی در مسیر هم‌افزایی و بهره‌وری سازمان‌ها باشد. رفتار فرصت طلبانه به اقداماتی اطلاق می‌شود که افراد یا واحدها با هدف کسب منافع شخصی، از اطلاعات یا موقعیت‌های موجود به ضرر دیگران استفاده می‌کنند. از سوی دیگر، ساختار شبکه‌های اعتماد (اعم از تمرکز و تراکم) می‌تواند در تقویت یا مهار این نوع رفتارها نقش داشته باشد.

اعتماد به‌عنوان یک مفهوم حیاتی در میان محققان حوزه رفتار سازمانی و روانشناسی سازمانی، برای ایجاد یک رابطه سالم در محل کار پدیدار شده است، نیاز به اعتماد عنصر اساسی هر سازمانی است (بلوبام، ۲۰۲۱).

تراکم شبکه اعتماد منعکس کننده رابطه اعتماد نزدیک یا پراکنده بین سهامداران است. اگر تراکم شبکه اعتماد بزرگ

1 Blöbaum

2 Bournemouth

3 Gianni, Iftikhar

4 Williamson

5 Rashidibajgan

تمرکز و تراکم شبکه‌های اعتماد را به‌عنوان سازوکارهای اثرگذار بر رفتار و عملکرد سازمانی تحلیل می‌کند. انتخاب اداره کل امور اقتصادی و دارایی شهر اراک از آن جهت حائز اهمیت است که این نهاد، به‌سبب تعامل هم‌زمان با بخش‌های دولتی و خصوصی، با چالش‌های اعتماد و رفتار فرصت‌طلبانه به‌صورت عملی مواجه است. از این‌رو، پژوهش حاضر در پی پاسخ به این پرسش است که آیا شبکه‌های اعتماد بر کارایی مشارکتی این اداره تأثیرگذارند و آیا رفتار فرصت‌طلبانه می‌تواند این رابطه را میانجی کند. انتظار می‌رود نتایج این مطالعه، علاوه بر غنای نظری، مبنایی کاربردی برای خط‌مشی‌گذاری عمومی در جهت بهبود ساختارهای اعتماد، مهار رفتارهای فرصت‌طلبانه و ارتقای کارایی در سازمان‌های دولتی فراهم آورد.

## ادبیات نظری و پیشینه پژوهش

### ۱.۲ مبانی نظری و مفاهیم کلیدی

#### الف) شبکه‌های اعتماد<sup>۳</sup>

شبکه‌های اعتماد به‌عنوان یکی از مهم‌ترین زیرمجموعه‌های سرمایه اجتماعی، نمایانگر میزان تعامل، هم‌افزایی، و حمایت متقابل میان اعضای یک نظام اجتماعی هستند. این شبکه‌ها می‌توانند با ساختارهای گوناگون - مانند شبکه‌های متمرکز یا متراکم - شکل گیرند.

در این پژوهش، مفهوم «اعتماد» به اعتماد عمومی در سطح کلان جامعه اشاره ندارد، بلکه در چارچوب شبکه‌های اعتماد درون‌سازمانی و بین‌سازمانی و با تأکید بر اعتماد رابطه‌ای<sup>۴</sup> یا اعتماد بین‌فردی در محیط کار به‌کار رفته است. این نوع اعتماد مبتنی بر تجربیات تعاملی مستقیم، قابلیت اتکا، صداقت و حسن نیت

اجتماعی اشاره کرده است که رابطه اعتماد بر رفتار فرصت طلبانه در شبکه اجتماعی اثر بازدارنده دارد، اما به‌وضوح تراکم یا تمرکز شبکه اعتماد را متمایز نمی‌کند (وانگ و همکاران، ۲۰۲۱).

در واقع این دو جنبه به ترتیب بیانگر جهانی بودن و تمرکز رابطه اعتماد در ساختار شبکه اجتماعی هستند. همراه با دیدگاه اساسی نظریه شبکه‌های اجتماعی و رابطه اعتماد، تحقیقات موجود در مورد مدیریت پروژه یافته‌های جالبی را به دست آورده است، آنها بر ساختار اعتماد سطح شبکه ای و تأثیر آن بر رفتار فرصت طلبانه یا عملکرد پروژه تمرکز دارند (وانگ و همکاران، ۲۰۲۱). با این حال، این مطالعات فاقد آزمون‌های تجربی گسترده هستند و شاخص‌های کلی مانند تراکم شبکه و تمرکز را متمایز نمی‌کنند. بنابراین، این مطالعه شبکه اعتماد را در میان ذینفعان پروژه‌های مشارکت عمومی - خصوصی به عنوان چشم‌انداز اصلی در نظر گرفته است (لی<sup>۲</sup> و همکاران، ۲۰۱۸).

با وجود تحقیقات متعدد درباره سرمایه اجتماعی و اعتماد، هنوز رابطه ساختاری بین اجزای شبکه‌های اعتماد، رفتارهای فرصت‌طلبانه و کارایی در بستر نهادهای دولتی، به‌ویژه در حوزه‌های اقتصادی و مالی، به‌صورت منسجم و تجربی بررسی نشده است. به‌علاوه، کمتر پژوهشی به تفکیک ابعاد فعال و منفعل رفتارهای فرصت‌طلبانه پرداخته و نقش میانجی‌گری آن‌ها را در تبیین رابطه بین شبکه‌های اعتماد و کارایی بررسی کرده است.

بر این اساس، پژوهش حاضر با هدف پاسخ به خلأ موجود در ادبیات، به بررسی اثر ابعاد ساختاری شبکه‌های اعتماد بر کارایی مشارکتی با تأکید بر نقش میانجی رفتار فرصت‌طلبانه فعال و منفعل در بستر همکاری‌های عمومی - خصوصی می‌پردازد. در حالی که اغلب مطالعات پیشین، اعتماد را به‌صورت کلی و بدون توجه به ساختار شبکه‌ای آن بررسی کرده‌اند، این تحقیق به‌طور مشخص

<sup>3</sup> Trust Networks

<sup>4</sup> Relational Trust

1 Wang

2 Li

نسبت ارتباطات واقعی به کل ارتباطات ممکن در شبکه است و اغلب به عنوان معیاری برای سنجش شدت تعاملات و استحکام روابط در شبکه استفاده می‌شود (کرنچ و شیرکوفسکی<sup>۴</sup>، ۲۰۲۰).

تمرکز در شبکه‌های اعتماد می‌تواند نشان‌دهنده میزان وابستگی به گروه‌های کلیدی باشد که شامل: شبکه‌های اعتماد با تمرکز بالا که معمولاً اعتماد به گروه‌های خاص (رهبران، سازمان‌ها، یا افراد برجسته) معطوف است و شبکه‌های اعتماد با تمرکز پایین که به اعتماد میان تمام اعضا پراکنده است، که این می‌تواند در پروژه‌های مشترک یا تیم‌های چندملیتی کاربرد داشته باشد، این ویژگی‌ها به مدیریت شبکه‌ها کمک می‌کند و در تحلیل پایداری، توانمندی و ساختار اجتماعی مؤثر است (کرنچ و شیرکوفسکی، ۲۰۲۰).

به طور کلی، درجه بالاتری از پتانسیل تمرکز، حاکی از تمایل به متمرکز کردن بیش از حد اتصالات شبکه و توزیع نابرابر بیشتر وابستگی رابطه بین شرکت کنندگان است. از دیدگاه تحلیل شبکه‌های اجتماعی، چگالی شبکه و پتانسیل مرکزی اساسی‌ترین شاخص کلیت ساختار شبکه هستند و به ترتیب نشان دهنده شیوع و ناهمواری اتصالات رابطه‌ای در شبکه هستند (تام<sup>۵</sup> و همکاران، ۲۰۲۰).

شبکه اعتماد، باعث کاهش رفتارهای منفی و فرصت طلبانه خواهد شد. بسیاری از تحقیقات در زمینه زنجیره تامین، تعاملات بین شبکه‌های اعتماد و رفتارهای فرصت طلبانه را با مشخص کردن یک سیستم تطبیقی پیچیده نشان داده‌اند (جیانو سی سی آرو و افتخار<sup>۶</sup>، ۲۰۱۹). اعتماد می‌تواند رفتارهای فرصت طلبانه را مهار کند که این مسئله توسط

ادراک شده میان کارکنان و واحدهای سازمانی است. با توجه به ماهیت سازمان دولتی مورد مطالعه، اعتماد مورد نظر پژوهش شامل ابعادی همچون اعتماد به شایستگی حرفه‌ای همکاران، تعهد آن‌ها نسبت به انجام وظایف و انتظار حمایت متقابل در فرآیندهای کاری می‌شود. بنابراین، تمرکز این تحقیق بر ساختار و الگوهای عملیاتی اعتماد در سطح شبکه روابط کاری است، نه نگرش کلی شهروندان به نهادهای حاکمیتی.

**تمرکز شبکه‌های اعتماد:** تمرکز شبکه‌های اعتماد نشان می‌دهد که رابطه اعتماد در شبکه نامتعادل است، یعنی هم گروه‌های اعتماد متمرکز و هم گروه‌های پراکنده اعتماد وجود دارد (بورنموث<sup>۱</sup> و همکاران ۲۰۱۷).

**تراکم شبکه‌های اعتماد:** تراکم شبکه اعتماد منعکس کننده رابطه اعتماد نزدیک یا پراکنده بین سهامداران است. اگر تراکم شبکه اعتماد بزرگ باشد، می‌تواند نشان دهد که شبکه‌ها دارای سطح بالایی از شدت اعتماد ذینفعان هستند (بورنموث و همکاران ۲۰۱۷).

در شبکه‌های متمرکز، یک یا چند گره اصلی وظیفه هدایت جریان اطلاعات و تصمیم‌گیری را بر عهده دارند، که معمولاً قدرت و نفوذ در این شبکه‌ها متمرکز است. در مقابل، شبکه‌های متراکم دارای ارتباطات چندوجهی و متقاطع میان همه اعضا هستند و تبادل اطلاعات در آن‌ها آزادانه‌تر صورت می‌گیرد.

تمرکز و تراکم در شبکه‌های اعتماد از مفاهیم کلیدی در تحلیل ساختار این شبکه‌ها هستند که با استفاده از نظریه شبکه‌های اجتماعی مطالعه می‌شوند. تمرکز<sup>۲</sup> به میزان نابرابری در توزیع ارتباطات در میان گروه‌های شبکه اشاره دارد و نشان می‌دهد که تا چه حد برخی از گروه‌ها در شبکه از اهمیت بیشتری برخوردارند. در مقابل، تراکم<sup>۳</sup> نمایانگر

4 Krnc & Škrekovski

5 Tom

6 Gianni Cc Aro and Ifikhar

1 Bournemouth

2 Centralization

3 Density

را بدون توجه به اثرات منفی بر سایرین افزایش می‌دهد. این رفتار در دو سطح فرصت طلبی فعال و فرصت طلبی منفعل قابل تفکیک است.

رفتار فرصت طلبانه فعال به تصمیم‌ها و اقداماتی اشاره دارد که به طور عمدی برای بهره‌برداری از منابع یا شرایط خاص به نفع شخصی یا گروهی انجام می‌شود، حتی اگر به ضرر سایر ذینفعان یا سازمان به طور کلی باشد، فرصت طلبی منفعل زمانی رخ می‌دهد که یک شرکت به نفع خود از تعهداتی که قبلاً در مورد آنها توافق شده است، به طور صریح یا ضمنی، طفره می‌رود یا از انطباق با شرایط جدید امتناع می‌ورزد. رفتارهای فرصت طلبانه منفعل رابه عنوان فرصت طلبی از طریق حذف مفهوم سازی تعریف می‌کنند، که با رفتارهایی مانند عمل نکردن به وعده داده شده، پنهان کردن اطلاعات، ناقص گفتن حقایق غفلت از انجام تعهدات و عدم ارائه اطلاع رسانی مناسب مشخص می‌شود (باکولوا و گریگوریوا، ۲۰۱۶).

رفتار فرصت طلبانه منفعل<sup>۵</sup> نوعی از رفتار است که در آن یک طرف در یک رابطه یا تعامل به جای اقدام آشکار و مستقیم برای دستیابی به منافع شخصی، از غفلت یا عدم تعهد به وظایف و تعهدات بهره می‌گیرد تا به طور غیرمستقیم سود یا منفعتی به دست آورد. این رفتار اغلب در زمینه‌هایی مانند زنجیره تأمین، پروژه‌های ساخت و ساز، و روابط تجاری بررسی شده است (قاسمی نژاد، بنی مهد، بشکوه، ۱۴۰۰).

فرصت طلبی منفعل (در مقابل فعال) در واقع می‌تواند به هزینه‌های تراکنش بالاتر نسبت به موارد مکرر فرصت طلبی منجر شود، و این هزینه‌های معاملاتی افزایش یافته رضایت از عملکرد رابطه را میانجیگری می‌کند. به طور رسمی: با انباشته شدن موارد فرصت طلبی، فرصت طلبی منفعل نسبت به

بسیاری از مطالعات تایید شده است. بنابراین، با توجه به عدم قطعیت‌های فراوان، اعتماد اغلب به عنوان یک رویکرد تشویقی برای سازمان‌ها در جهت کاهش رفتار فرصت طلبانه و بهبود عملکرد استفاده می‌شود (خو و همکاران، ۲۰۱۸).

روابط اعتماد به هم پیوسته بین شرکت‌کنندگان ساختار شبکه‌ای را تشکیل می‌دهد که منشأ مفهوم «شبکه اعتماد» است. بر اساس پژوهش‌ها، تراکم شبکه‌های اعتماد می‌تواند نشان‌دهنده ثبات و گستردگی روابط اعتماد باشد، در حالی که تمرکز نشان‌دهنده تفاوت‌های موجود در میزان اعتماد میان مشارکت‌کنندگان است. شبکه‌هایی با تمرکز بالا معمولاً بر چند گروه مرکزی متکی هستند، در حالی که در شبکه‌های با تراکم بالا، روابط به طور گسترده‌تری میان گروه‌ها توزیع شده‌اند، که این می‌تواند به کاهش رفتارهای فرصت طلبانه کمک کند. شکل‌گیری و وجود پایدار اعتماد بین‌سازمانی و ساختار شبکه‌ای آن می‌تواند توسعه پایدار در شرکت را ارتقا دهد و در نتیجه به عناصر اصلی مکانیسم حاکمیت ارتباط با سهامداران تبدیل شود (بانگ و یین، ۲۰۲۳).

ساختار شبکه‌ای روابط اجتماعی نه تنها منابع، حقوق، اطلاعات و عوامل دیگر را برای هر یک از شرکت‌کنندگان فراهم می‌کند، بلکه برای هر شرکت‌کننده یک تأثیر محیطی عینی ایجاد می‌کند به طوری که تصمیمات هر یک از اعضا تحت تأثیر محیطی است که در آن تعیین شده است و رفتار سایر اعضا بر اساس تجزیه و تحلیل شبکه‌های اجتماعی، تراکم شبکه با تعداد اتصالات و گروه‌ها در شبکه تنظیم می‌شود (کرنج و شیرکوفسکی، ۲۰۲۰).

#### (ب) رفتار فرصت طلبانه<sup>۴</sup>

رفتار فرصت طلبانه نوعی کنش فردی یا سازمانی است که با بهره‌برداری یک‌جانبه از اطلاعات، منابع یا روابط، منافع خود

1 Xu

2 Wang & Yin

3 Krnc & Škrekovski

4 Opportunistic Behavior

5 Passive Opportunistic Behavior

فرصت طلبی فعال تأثیر منفی بیشتری بر رضایت از عملکرد رابطه دارد. (لی و پارک، ۲۰۲۹).

رفتار فرصت طلبانه یک فرضیه اساسی در اقتصاد هزینه مبادلات است. این موضوع اولین بار توسط ویلیامسون پیشنهاد شد و آن را اینگونه تعریف کرد که در مورد اطلاعات نامتقارن، یکی از طرفین معامله با افشا نکردن کامل و صادقانه اطلاعات، طرف دیگر را برای به دست آوردن منافع خصوصی گمراه می‌کند و فریب می‌دهد. اپورتونیزم در اصل به رفتاری اطلاق می‌شود که به وضوح قرارداد را در معامله نقض می‌کند. با توسعه تحقیقات، رفتار تخریب رابطه بین دو طرف معامله نیز در معنای فرصت طلبی قرار می‌گیرد (وو، پنگ و همکاران، ۲۰۱۸).

فرصت طلبی، که با رفتار منفعت طلبانه تعریف می‌شود، از تقلب جنایی تا نادرستی گزارش‌های جزئی را در بر می‌گیرد. از آنجایی که شرکت‌ها تلاش می‌کنند از رقبا پیشی بگیرند، اغلب محیط‌هایی را ایجاد می‌کنند که فرصت‌طلبی را تشویق می‌کند و به روابط بین شرکتی آسیب می‌رساند. در اقتصاد دیجیتال و جهانی شده امروزی، شرکت‌ها باید فرصت طلبی، استراتژی‌های کاهش و تاثیر آن بر عملکرد را بشناسند (فنگ، هائو و لی، ۲۰۲۱).

رفتار فرصت طلبانه در شرکت‌ها، موضوعی است که می‌تواند تأثیرات منفی زیادی بر عملکرد سازمان و اعتماد ذینفعان داشته باشد. این رفتار اغلب به تلاش برای بهره‌برداری از اطلاعات یا فرصت‌های خاص به نفع خود، به خصوص توسط مدیران یا کارکنان، اشاره دارد (لومان و روتزل، ۲۰۱۸).

(پ) کارایی سازمانی<sup>۴</sup>

کارایی در ادبیات مدیریت، معمولاً به نسبت خروجی‌های مفید به منابع مصرف شده اطلاق می‌شود. ارتباط مؤثر میان اعضای شبکه، به‌ویژه بر بستر اعتماد، می‌تواند با کاهش هزینه‌های نظارت و هماهنگی، موجب ارتقای کارایی گردد. کارایی یکی از مفاهیم کلیدی در مدیریت، اقتصاد، و علوم مرتبط است که به بهبود استفاده از منابع و دستیابی به نتایج مطلوب با کمترین هزینه و زمان کمک می‌کند و کاربردهای مهم آن در اقتصاد: تخصیص بهینه منابع برای کاهش هدررفت و بهبود تولید انجام می‌شود. که این مورد شامل استفاده بهتر از انرژی، نیروی کار و سرمایه است. در سازمان‌ها: بهبود فرآیندها با تمرکز بر کاهش هزینه‌های اضافی و استفاده مؤثر از زمان و تجهیزات انجام می‌شود. در زندگی روزمره: انجام فعالیت‌ها با روش‌های ساده‌تر و سریع‌تر انجام می‌شود. (سارسه، زبوچیا و پینزارو، ۲۰۲۴)

یک شرکت با کارایی و عملکرد خوب می‌تواند سودهای بالا و بلندمدت به همراه داشته باشد که باعث ایجاد فرصت‌های شغلی و بهبود درآمد افراد می‌شود. علاوه بر این، سودآوری مالی یک شرکت باعث افزایش بازدهی کارکنان، داشتن واحدهای تولیدی بهتر و محصولات با کیفیت بالاتر برای مشتریان خود می‌شود. این فرآیند بدون سنجش نتیجه ممکن نیست. بنابراین سنجش کارایی و عملکرد برای مدیریت مؤثر شرکت بسیار مهم است. کارایی و عملکرد برای مطالعه و شناسایی استراتژی مدیریت نیاز به اندازه‌گیری دارد. برای پیش بینی شرایط داخلی و خارجی آینده، نظارت بر وضعیت و رفتار نسبت به اهداف آن، و تصمیم‌گیری در دوره‌های مورد نیاز، یافتن اندازه‌گیری برای کارایی و عملکرد شرکت، امکان مقایسه کارایی و عملکردها در دوره‌های مختلف را فراهم می‌کند (لوت، ۲۰۲۳).

3 Lohmann and Rötzel

4 Organizational Efficiency

5 Sarcea, Zbucnea & Pinzaru

1 Lee & Park,

2 Feng, Hao & Li

می‌دهد. این یافته‌ها بیانگر آن است که فقدان اعتماد، بستری مناسب برای بروز رفتارهای فرصت‌طلبانه و پیامدهای منفی رفتاری و اقتصادی فراهم می‌کند.

پژوهش‌های انجام‌شده در حوزه حسابرسی نیز نقش ویژگی‌های رفتاری فرصت‌طلبی را برجسته کرده‌اند. قاسمی‌نژاد، بنی‌مهد و بشکوه (۱۴۰۰) نشان دادند که فرصت‌طلبی رفتاری، رابطه‌ای منفی و معنادار با مؤلفه‌های تردید حرفه‌ای حسابرسان دارد که این امر می‌تواند بر کیفیت قضاوت‌های حرفه‌ای اثر منفی بگذارد. این نتیجه، اهمیت ملاحظه ابعاد رفتاری و روان‌شناختی فرصت‌طلبی را در کارکردهای سازمانی تأیید می‌کند.

از منظر اقتصادی و سیاست‌گذاری، مرفوع و حسن‌زاده (۱۴۰۰) با بررسی مدیریت سود و رفتارهای فرصت‌طلبانه، بر نقش مکانیزم‌های نظارتی در کاهش این رفتارها و تقویت اعتماد عمومی به گزارشگری مالی تأکید کرده‌اند. یافته‌های آنان نشان می‌دهد که حضور قواعد و نظارت مؤثر می‌تواند هزینه‌های ناشی از فرصت‌طلبی را کاهش دهد.

در نهایت، عسگری و سلیمی (۱۳۹۹) با مدل‌سازی نقش عوامل نگرشی و رفتاری میانجی، نشان دادند که رفتار فرصت‌طلبانه می‌تواند به‌طور غیرمستقیم بر عملکرد غیرمالی سازمان‌ها اثرگذار باشد و توسعه اعتماد، زمینه‌ساز شکل‌گیری همکاری‌های پایدار با ذی‌نفعان است. در مجموع، مطالعات داخلی اگرچه به‌خوبی اهمیت اعتماد و رفتار فرصت‌طلبانه را نشان داده‌اند، اما عمدتاً این مفاهیم را در قالب متغیرهای فردی یا سازمانی و بدون توجه به ساختار شبکه‌ای روابط بررسی کرده‌اند.

استفاده از پلتفرم‌های مدیریت پروژه، ابزارهای همکاری بلادرنگ و تحلیل داده‌ها، کارایی عملیات را افزایش داده و اتلاف منابع را کاهش می‌دهد (النقبی، بهرون و احمد، ۲۰۲۴).

همکاری قوی بین بخش‌های مختلف شرکت به بهبود حل مسئله و افزایش نوآوری منجر می‌شود. تیم‌هایی که به‌صورت هماهنگ عمل می‌کنند، چالش‌های پیچیده را با کارایی بیشتری مدیریت می‌کنند اجرای مؤثر این استراتژی‌ها می‌تواند چارچوبی قوی برای افزایش بهره‌وری و کارایی در محیط‌های سازمانی ایجاد کند (ووونگ و نگوین، ۲۰۲۲).

## ۲,۲ پیشینه پژوهش

### الف) پیشینه داخلی

مرور مطالعات داخلی نشان می‌دهد که مفهوم رفتار فرصت‌طلبانه در پژوهش‌های مدیریتی و مالی ایران، عمدتاً در ارتباط با حاکمیت شرکتی، حسابداری و روابط اعتماد مورد توجه قرار گرفته است. برای نمونه، مشایخی و همکاران (۱۴۰۲) با تمرکز بر افشای مسئولیت‌پذیری اجتماعی شرکتی نشان دادند که سازوکارهای حاکمیت شرکتی می‌توانند رفتارهای فرصت‌طلبانه مدیریت را تعدیل کرده و بر کیفیت سود تأثیرگذار باشند. نتایج این پژوهش، بر اهمیت نقش نهادهای نظارتی و ساختارهای کنترلی در کاهش رفتارهای فرصت‌طلبانه تأکید دارد.

در حوزه روابط اعتماد، ابراهیمی و همکاران (۱۴۰۱) با بررسی صنعت بانکداری، اعتماد و فرصت‌طلبی را به‌عنوان دو مفهوم متقابل تحلیل کردند و نشان دادند که اعتماد متقابل میان مشتری و بانک، به‌طور معناداری ریسک ادراک‌شده را کاهش

## ب) پیشینه خارجی

در ادبیات بین‌المللی، تمرکز فزاینده‌ای بر نقش **اعتماد و ساختار شبکه‌ای آن** در تبیین پیامدهای همکاری بین‌سازمانی مشاهده می‌شود. جورج، کلین، روپس و ساتلگر (۲۰۲۴) با انجام یک فراتحلیل گسترده در حوزه مدیریت دولتی نشان دادند که هرچند مدیریت شبکه و اعتماد هر دو برای دستیابی به نتایج شبکه‌ای اهمیت دارند، اما اعتماد نقش محوری‌تری در بهبود عملکرد شبکه‌ها ایفا می‌کند. این مطالعه بر ضرورت رویکردهای تحلیلی پیچیده‌تر در بررسی شبکه‌های اعتماد تأکید دارد.

در زمینه پروژه‌های مشارکت عمومی-خصوصی، مطالعات وانگ، یین، دنگ و زو (۲۰۲۳) و شیانگ و همکاران (۲۰۲۳) نشان دادند که **تراکم شبکه‌های اعتماد** با کارایی همکاری رابطه مثبت و با رفتار فرصت‌طلبانه رابطه منفی دارد، در حالی که **تمرکز شبکه‌های اعتماد** می‌تواند به افزایش رفتارهای فرصت‌طلبانه و کاهش کارایی هزینه‌ای منجر شود. این یافته‌ها مؤید آن است که ابعاد ساختاری متفاوت شبکه‌های اعتماد، آثار یکسانی بر عملکرد ندارند.

از سوی دیگر، پلتنف و کوزلوا (۲۰۲۲) با تفکیک رفتار فرصت‌طلبانه به اشکال فعال و منفعل، استدلال می‌کنند که این دو شکل از فرصت‌طلبی هزینه‌های تراکنش متفاوتی ایجاد کرده و به صورت متفاوتی رضایت از عملکرد روابط را تحت تأثیر قرار می‌دهند. این تمایز مفهومی، مبنای نظری مهمی برای تحلیل نقش میانجی رفتار فرصت‌طلبانه فراهم می‌کند.

در نهایت، وانگ، یین، دنگ و زو (۲۰۲۱) با بهره‌گیری از تحلیل شبکه‌های اجتماعی، نشان دادند که ساختار شبکه‌های اعتماد در پروژه‌های مشارکت عمومی-خصوصی، دارای مرکزیت و حفره‌های ساختاری معنادار است و این ویژگی‌ها با

سازوکارهای پیشگیری از رفتار فرصت‌طلبانه ارتباط مستقیم دارند. با وجود این، همانند بسیاری از مطالعات پیشین، تمرکز اصلی این تحقیقات بر بستر پروژه‌ای بوده و آزمون تجربی این روابط در سازمان‌های دولتی و اداری کمتر مورد توجه قرار گرفته است.

در مجموع، مرور پیشینه داخلی و خارجی نشان می‌دهد که اگرچه نقش اعتماد و رفتار فرصت‌طلبانه در عملکرد سازمانی به‌خوبی مستند شده است، اما **تحلیل هم‌زمان ابعاد ساختاری شبکه‌های اعتماد (تمرکز و تراکم) و نقش میانجی اشکال متمایز رفتار فرصت‌طلبانه (فعال و منفعل)**، به‌ویژه در بستر سازمان‌های دولتی، همچنان با خلأ پژوهشی مواجه است؛ خلأیی که پژوهش حاضر درصدد پر کردن آن است.

## مدل مفهومی پژوهش

با توجه به مرور نظری و مطالعات پیشین، مدل مفهومی پژوهش حاضر با الهام از چارچوب‌های سرمایه اجتماعی و نظریه هزینه مبادله طراحی شده است. در این مدل تمرکز و تراکم شبکه‌های اعتماد به‌عنوان متغیرهای مستقل، کارایی سازمانی به‌عنوان متغیر وابسته، و رفتار فرصت‌طلبانه فعال و منفعل به‌عنوان متغیرهای میانجی عمل می‌کنند.

بر اساس تئوری تحلیل شبکه‌های اجتماعی شبکه‌های اعتماد به دو جنبه تراکم و تمرکز تقسیم شده است. کارایی و رفتار فرصت‌طلبانه از یک سیستم طبقه‌بندی و مقیاس بالغ استفاده می‌کند. به طور خاص، رفتار فرصت‌طلبانه را می‌توان با توجه به عوامل محرک آن به رفتار فرصت‌طلبانه فعال یا منفعل تقسیم کرد (جینگ و جیان ۲۰۱۴). از دیدگاه چرخه کل عمر کارایی همکاری مشارکت عمومی-خصوصی می‌توان

4 Pletnev &amp; Kozlova

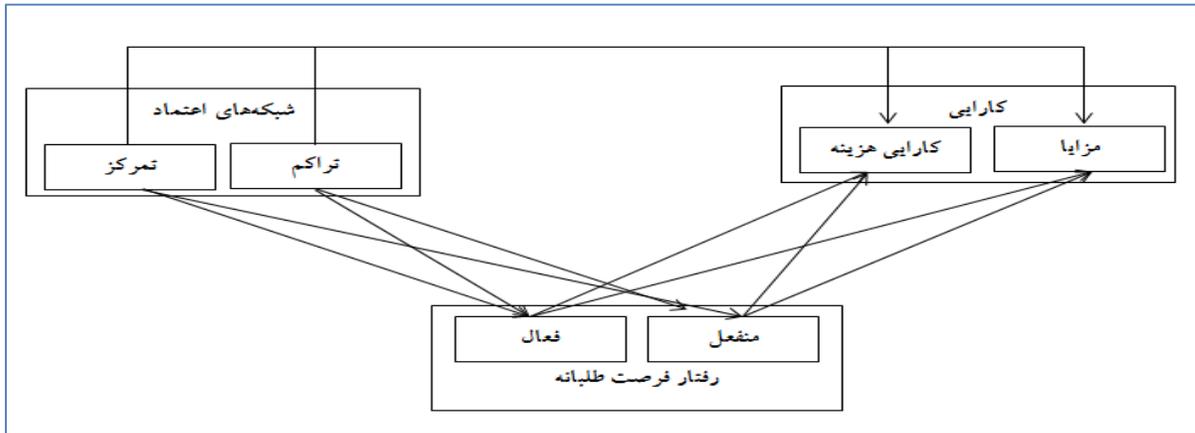
5 Wang, Yin, Deng &amp; Xu

1 George, Klijn, Ropes &amp; Sattlegger

2 Wang, Yin, Deng &amp; Xu

3 Xiang

آن را به دو جنبه مزایا و کارایی هزینه تقسیم کرد (شائو و همکاران، ۲۰۱۹).



شکل (۱-۲): مدل مفهومی پژوهش برگرفته از شیانگ و همکاران (۲۰۲۳)

جامعه آماری این پژوهش شامل کلیه کارکنان اداره کل امور اقتصادی و دارایی شهر اراک در سال ۱۴۰۱ می‌باشد. با توجه به محدود بودن جامعه آماری و دسترسی مناسب، روش نمونه‌گیری تصادفی ساده استفاده شده است. حجم نمونه با استفاده از جدول مورگان ۱۹۵ نفر تعیین گردید. ابزار اصلی گردآوری داده‌ها در این پژوهش، پرسشنامه‌ای محقق‌ساخته و ترکیبی از ابزارهای استاندارد در پژوهش‌های معتبر خارجی است:

#### ۴. روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش از نظر هدف، این تحقیق کاربردی و از نظر ماهیت و روش اجرا، توصیفی - همبستگی از نوع پیمایشی است. هدف اصلی، بررسی روابط علی میان متغیرهای ساختار شبکه‌های اعتماد، رفتار فرصت‌طلبانه و کارایی سازمانی در قالب یک مدل مفهومی مبتنی بر داده‌های میدانی است.

| منبع اصلی طراحی گویه‌ها                 | متغیر                                  |
|---|--|
| Xiang et al. (2013)                     | تمرکز و تراکم شبکه اعتماد              |
| Shoa et al. (2018) و Wang et al. (2014) | رفتار فرصت‌طلبانه فعال/منفعل           |
| Shao et al. (2018)                      | کارایی سازمانی (هزینه و مزایای همکاری) |

که با استفاده از روش مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM) و نرم‌افزار Smart PLS 3.2.9 صورت پذیرفت، معیارهایی نظیر ضریب مسیر، ضرایب t، شاخص برازش کلی مدل (GoF)، CR، AVE و VIF نیز در تحلیل به کار گرفته شدند.

## ۵. یافته‌های پژوهش

### ۱.۵ تحلیل توصیفی متغیرهای اصلی

در جدول زیر، شاخص‌های توصیفی مربوط به متغیرهای اصلی تحقیق (میانگین، انحراف معیار، حداقل، حداکثر) ارائه شده است:

| متغیر                   | میانگین | انحراف معیار | حداقل | حداکثر |
|-------------------------|---------|--------------|-------|--------|
| تمرکز شبکه‌های اعتماد   | 3.64    | 0.71         | 2.10  | 4.90   |
| تراکم شبکه‌های اعتماد   | 3.81    | 0.66         | 2.35  | 4.85   |
| رفتار فرصت‌طلبانه فعال  | 2.97    | 0.74         | 1.55  | 4.65   |
| رفتار فرصت‌طلبانه منفعل | 3.11    | 0.68         | 1.80  | 4.75   |
| کارایی هزینه‌ای         | 3.45    | 0.77         | 1.85  | 4.80   |
| مزایای همکاری           | 3.62    | 0.70         | 2.10  | 4.90   |

۲.

### ۵ تحلیل مدل اندازه‌گیری (Measurement Model)

برای بررسی روایی همگرا و پایایی ترکیبی از معیارهای زیر استفاده شد:

الف) میانگین واریانس استخراج‌شده (AVE):

همه متغیرها  $AVE > 0.5$  داشتند که نشان‌دهنده روایی همگراست.

ب) پایایی ترکیبی (CR):

برای همه متغیرها  $CR > 0.7$  بود. این یعنی ابزار دارای انسجام درونی مناسبی است.

ج) آلفای کرونباخ:

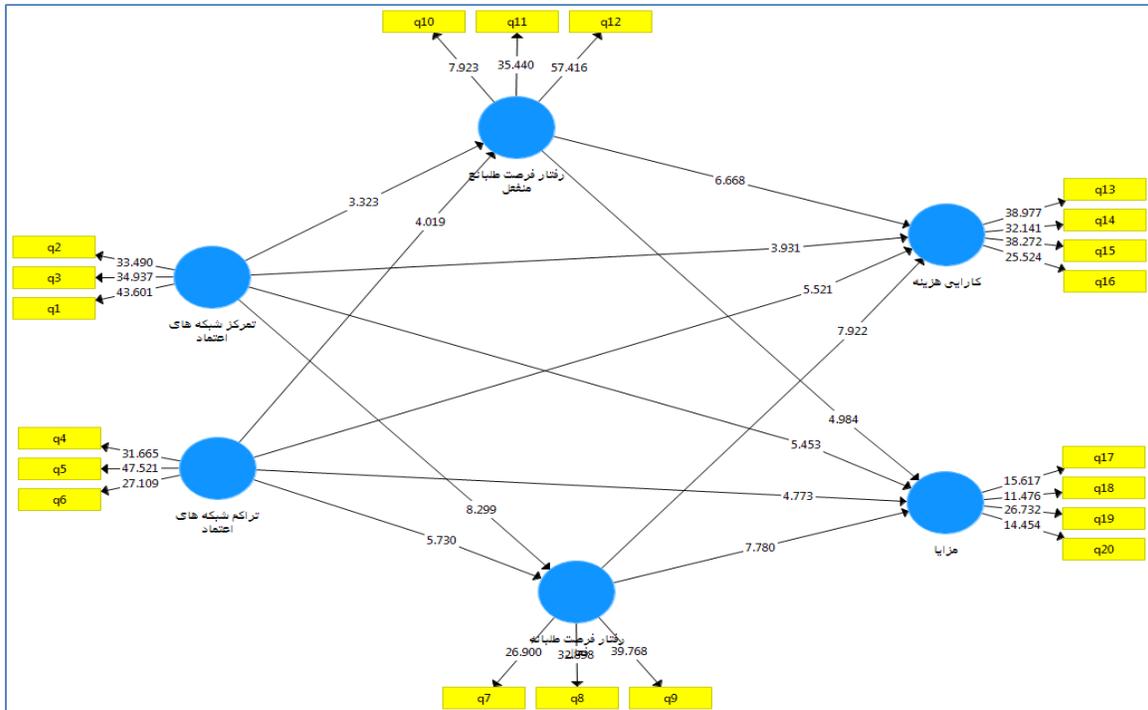
برای همه متغیرها بالاتر از ۰.۷ بود که به معنای تأیید پایایی است.

د) روایی واگرا (معیار فورنل-لارکر):

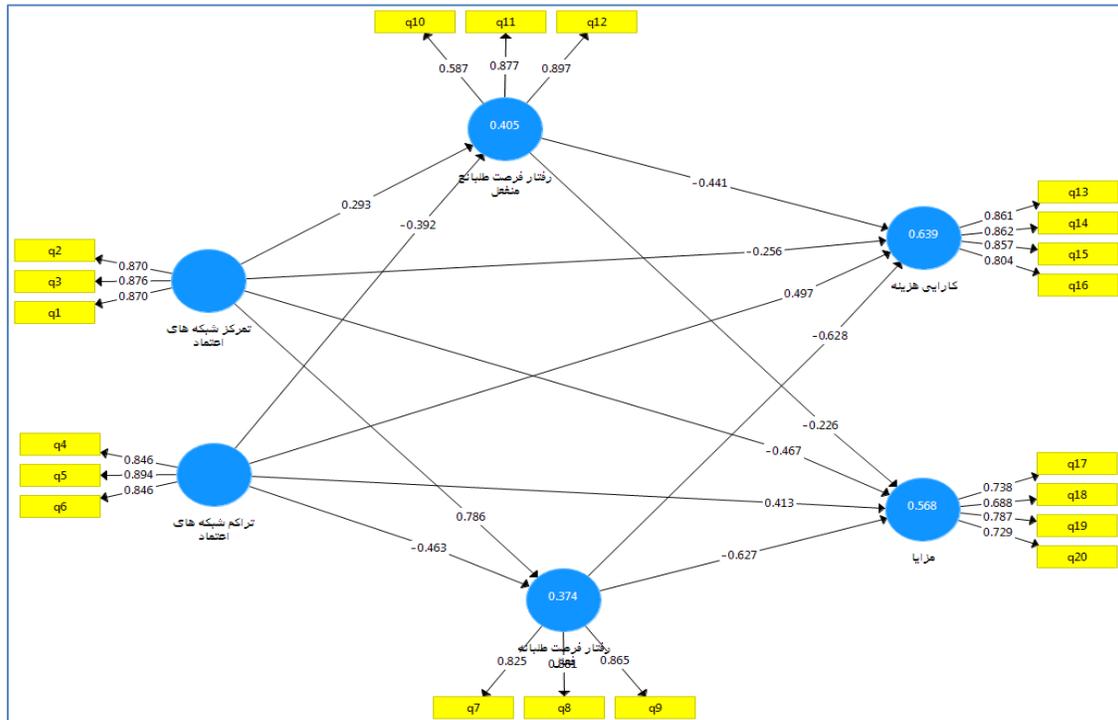
AVE هر متغیر بزرگ‌تر از همبستگی آن با سایر متغیرها بود و به معنی تأیید تفکیک‌پذیری سازه‌ها است.

در این پژوهش برای بررسی تاثیر متغیرهای پژوهش از نرم افزار Smart-PLS و روش مدل سازی معادلات ساختاری استفاده شده است. به این منظور مدل در دو حالت استاندارد (تعیین جهت و شدت رابطه‌ی بین دو متغیر) و معناداری (تایید و یا رد رابطه‌ی بین دو متغیر) مورد تحلیل قرار گرفته است.

### ۳,۵ تحلیل مدل ساختاری و آزمون فرضیات



مدل پژوهش در حالت معناداری



مدل پژوهش در حالت استاندارد

نکته: تمامی ضرایب  $t$  بیشتر از ۱,۹۶ بودند و در سطح ۹۵٪ شاخص  $GoF$  برابر با ۰.۵۱ محاسبه شد که طبق معیار چینه و هنسلر (Chin & Henseler)، نشان‌دهنده برازش قوی مدل است.

۴.۵ شاخص برازش کلی مدل ( $GoF$ )

خلاصه یافته‌های پژوهش

| نتیجه | معناداری | استاندارد | فرضیه   |
|-------|----------|-----------|---|
| تایید | (۸,۲۹۹)  | (۰,۷۸۶)   | فرضیه اول: تمرکز شبکه‌های اعتماد بر رفتار فرصت طلبانه فعال تاثیر معناداری دارد. |
| تایید | (۵,۷۳۰)  | (-۰,۴۶۳)  | فرضیه دوم: تراکم شبکه‌های اعتماد بر رفتار فرصت طلبانه فعال تاثیر معناداری دارد. |

|       |         |          |  |
|-------|---------|----------|--|
| تایید | (۳,۳۲۳) | (۰,۲۹۳)  | فرضیه سوم: تمرکز شبکه‌های اعتماد بر رفتار فرصت طلبانه منفعل تاثیر معناداری دارد.   |
| تایید | (۴,۰۱۹) | (-۰,۳۹۲) | فرضیه چهارم: تراکم شبکه‌های اعتماد بر رفتار فرصت طلبانه منفعل تاثیر معناداری دارد. |
| تایید | (۷,۹۲۲) | (-۰,۶۲۸) | فرضیه پنجم: رفتار فرصت طلبانه فعال بر کارایی هزینه تاثیر معناداری دارد.            |
| تایید | (۷,۷۸۰) | (-۰,۶۲۷) | فرضیه ششم: رفتار فرصت طلبانه فعال بر مزایا تاثیر معناداری دارد.                    |
| تایید | (۶,۶۶۸) | (-۰,۴۴۱) | فرضیه هفتم: رفتار فرصت طلبانه منفعل بر کارایی هزینه مزایا تاثیر معناداری دارد.     |
| تایید | (۷,۷۸۰) | (-۰,۶۲۷) | فرضیه هشتم: رفتار فرصت طلبانه منفعل بر مزایا تاثیر معناداری دارد.                  |
| تایید | (۳,۹۳۱) | (-۰,۲۵۶) | فرضیه نهم: تمرکز شبکه‌های اعتماد بر کارایی هزینه تاثیر معناداری دارد.              |
| تایید | (۴,۷۷۳) | (-۰,۴۶۷) | فرضیه دهم: تمرکز شبکه‌های اعتماد بر مزایا تاثیر معناداری دارد.                     |
| تایید | (۵,۵۲۱) | (۰,۴۹۷)  | فرضیه یازدهم: تراکم شبکه‌های اعتماد بر کارایی هزینه تاثیر معناداری دارد.           |
| تایید | (۴,۷۷۳) | (۰,۴۱۳)  | فرضیه دوازدهم: تراکم شبکه‌های اعتماد بر مزایا تاثیر معناداری دارد.                 |

۵.

#### ۵ جمع‌بندی بخش یافته‌ها:

**الف) تمرکز شبکه‌های اعتماد و رفتار فرصت طلبانه**  
تحلیل مدل ساختاری نشان داد که تمرکز بالای شبکه‌های اعتماد، موجب افزایش رفتارهای فرصت طلبانه فعال و منفعل می‌شود. در شبکه‌هایی با تمرکز زیاد، جریان اطلاعات در اختیار تعداد محدودی از بازیگران کلیدی قرار می‌گیرد که این تمرکز می‌تواند فرصت‌هایی برای پنهان‌کاری، عدم شفافیت و رفتارهای خودمحورانه ایجاد کند.

این یافته با نتایج پژوهش‌های Wang et al. (2014) و Shao et al. (2018) هم‌راستا است که تمرکز شبکه را زمینه‌ساز فرصت‌طلبی و کاهش همکاری می‌دانند. همچنین، با نظریه هزینه مبادله ویلیامسون هم‌خوانی دارد که اطلاعات نامتقارن و تمرکز قدرت را منشأ اصلی رفتارهای فرصت‌طلبانه می‌داند.

**ب) تراکم شبکه‌های اعتماد و رفتار فرصت طلبانه**

- تمرکز شبکه‌های اعتماد باعث افزایش رفتارهای فرصت‌طلبانه و کاهش کارایی می‌شود.
- تراکم شبکه‌های اعتماد باعث کاهش رفتارهای فرصت‌طلبانه و افزایش کارایی می‌شود.
- رفتارهای فرصت‌طلبانه (اعم از فعال یا منفعل) به‌طور معنادار موجب تضعیف ابعاد کارایی می‌گردند.

#### ۶. بحث و تحلیل نتایج

یافته‌های پژوهش حاضر نشان داد که ساختار شبکه‌های اعتماد (در قالب دو بعد تمرکز و تراکم) تأثیر مستقیم و معناداری بر رفتارهای فرصت‌طلبانه دارد و این نتایج نیز بر ابعاد مختلف کارایی سازمانی اثرگذارند. این نتایج چند بعد مهم برای تحلیل دارد:

ساختارهای تراکمی و افقی‌تر توسعه یابد تا شبکه‌های سالم، شفاف و مشارکتی ایجاد شود.

## ۷. نتیجه‌گیری

پژوهش حاضر با هدف بررسی تأثیر ساختار شبکه‌های اعتماد بر کارایی سازمانی با نقش میانجی رفتار فرصت‌طلبانه انجام شد. نتایج نشان داد که تمرکز بالای شبکه‌های اعتماد، زمینه‌ساز بروز رفتارهای فرصت‌طلبانه فعال و منفعل بوده و به‌صورت غیرمستقیم باعث کاهش کارایی سازمانی می‌شود. در مقابل، تراکم بالای شبکه‌های اعتماد با کاهش این رفتارها، موجب افزایش مزایای همکاری و ارتقاء کارایی هزینه‌ای می‌گردد.

نکته مهم دیگر آن است که رفتارهای فرصت‌طلبانه، چه از نوع فعال (مثل فریب‌کاری و اغوا) و چه منفعل (مثل کم‌کاری و سهل‌انگاری)، مستقیماً اثرات منفی و معناداری بر عملکرد سازمانی دارند. ضمن اینکه یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد که طراحان خط‌مشی‌گذاری در حوزه مدیریت بخش عمومی باید به ساختارهای اجتماعی همچون شبکه‌های اعتماد توجه ویژه داشته باشند، تمرکز بیش از حد در ساختارهای تصمیم‌گیری، زمینه را برای رفتارهای فرصت‌طلبانه افزایش می‌دهد و موجب کاهش بهره‌وری نهادهای عمومی می‌شود. در مقابل سیاست‌هایی که تقویت تعاملات اجتماعی، شفافیت ارتباطی و نظام‌های بازخورد چند سطحی را دنبال می‌کنند می‌توانند بستر مناسبی برای افزایش کارایی در سازمان‌های دولتی فراهم کنند.

### ۱.۷ پیشنهادهای کاربردی

بر اساس نتایج مدل معادلات ساختاری و ضرایب مسیر به‌دست‌آمده، به‌ویژه شدت اثر متغیرهای ساختاری

در سوی مقابل، تراکم بالای شبکه‌های اعتماد باعث کاهش رفتارهای فرصت‌طلبانه می‌شود. زیرا در چنین شبکه‌هایی، تعاملات مکرر، روابط چندلایه، و نظارت اجتماعی غیررسمی موجب مهار انحرافات رفتاری می‌شود. این نتایج با مطالعات (Xiang et al. (2013 و حاتمی (۱۳۹۸) هم‌راستا است.

شبکه‌های متراکم نوعی تعادل رفتاری و نظارت خودجوش میان اعضا ایجاد می‌کنند که از منظر نظریه سرمایه اجتماعی پاتنام نیز قابل توجیه است.

### پ) رفتار فرصت‌طلبانه و کارایی

هر دو نوع رفتار فرصت‌طلبانه (فعال و منفعل (اثری منفی و معنادار بر کارایی سازمانی (هزینه‌ای و مزایای همکاری) داشتند. این رفتارها، منابع سازمانی را مستهلک کرده، انسجام تیمی را کاهش می‌دهند و موجب اتلاف هزینه‌ها و فرصت‌ها می‌شوند.

با پژوهش‌های داخلی مانند رحمانی (۱۴۰۰) و خارجی مانند (Shao et al. (2018 تطابق دارد. آن‌ها نیز به این نتیجه رسیدند که فرصت‌طلبی، اعتماد سازمانی را تضعیف و اثربخشی همکاری را کاهش می‌دهد.

### ت) تأثیر غیرمستقیم شبکه‌های اعتماد بر کارایی

تحلیل مسیرها نشان داد که ساختار شبکه‌های اعتماد از طریق نقش میانجی‌گری رفتارهای فرصت‌طلبانه بر کارایی سازمانی تأثیرگذار است. تمرکز شبکه‌ها با افزایش فرصت‌طلبی، کارایی را کاهش می‌دهد و برعکس، تراکم شبکه با کاهش این رفتارها، موجب ارتقای کارایی می‌شود.

این یافته‌ها بر اهمیت بازطراحی روابط رسمی و غیررسمی درون‌سازمانی و شکل‌گیری شبکه‌های تعاملی شفاف، قوی و متقابل تأکید دارند.

به صورت کلی مدیریت اثربخش روابط اجتماعی و ساختار شبکه‌های اعتماد می‌تواند نقش حیاتی در کاهش انحرافات رفتاری و بهبود کارایی سازمانی ایفا کند. تمرکز قدرت اطلاعاتی باید کاهش یافته و

دارد؛ از این رو توصیه می‌شود ابزارهای رسمی گزارش‌دهی و پاسخگویی با حساسیت بیشتری نسبت به این نوع رفتارها طراحی شوند.

#### ۴) لحاظ کردن رفتار فرصت طلبانه منفعل در ارزیابی عملکرد کارکنان

از آنجا که رفتار فرصت طلبانه منفعل نیز اثر منفی و معناداری بر کارایی هزینه‌ای و مزایای همکاری داشته است، پیشنهاد می‌شود شاخص‌هایی مرتبط با کم‌کاری، تأخیر، و عدم پیگیری مؤثر وظایف، به صورت نظام‌مند در فرآیند ارزیابی عملکرد کارکنان لحاظ شود. این اقدام می‌تواند به کاهش هزینه‌های پنهان سازمان و افزایش اثربخشی همکاری‌ها منجر گردد.

#### ۵) هم‌راستاسازی سیاست‌های فرهنگی با ساختار شبکه‌های اعتماد

نتایج مسیرهای غیرمستقیم نشان داد که اثرگذاری تمرکز و تراکم شبکه‌های اعتماد بر کارایی، از طریق رفتارهای فرصت طلبانه تحقق می‌یابد. بنابراین، سیاست‌های توسعه فرهنگ اعتماد باید هم‌زمان با اصلاح ساختار شبکه‌های ارتباطی اجرا شود؛ به گونه‌ای که تقویت ارزش‌های اعتماد، شفافیت و پاسخگویی، از نظر ساختاری نیز پشتیبانی گردد و به صورت واقعی موجب کاهش فرصت طلبی شود.

#### ۲.۷ پیشنهادهایی برای پژوهش‌های آتی

با توجه به یافته‌های این پژوهش و محدودیت‌های آن، پیشنهادها زیر برای تحقیقات آینده ارائه می‌شود:

- از آنجا که تمرکز این پژوهش بر بعد ساختاری شبکه‌های اعتماد بوده است، پیشنهاد می‌شود پژوهش‌های آتی اثر سایر ابعاد سرمایه اجتماعی مانند هنجارهای مشترک یا الزام متقابل را در کنار ساختار شبکه بر کارایی سازمانی بررسی کنند.

شبکه‌های اعتماد و رفتارهای فرصت طلبانه بر کارایی سازمانی، پیشنهادهای کاربردی زیر ارائه می‌شود:

#### ۱) اولویت‌دهی به کاهش تمرکز شبکه‌های ارتباطی سازمان

با توجه به این که تمرکز شبکه‌های اعتماد بیشترین اثر مثبت و معنادار را بر رفتار فرصت طلبانه فعال و همچنین بر رفتار فرصت طلبانه منفعل، نشان داده و به صورت مستقیم و غیرمستقیم موجب کاهش ابعاد کارایی سازمانی شده است، پیشنهاد می‌شود ساختارهای ارتباطی و تصمیم‌گیری از تمرکز شدید بر چند گره کلیدی فاصله گرفته و به سمت توزیع متوازن تر جریان اطلاعات حرکت کند. کاهش تمرکز، می‌تواند زمینه سوءاستفاده‌های اطلاعاتی و رفتارهای انحرافی آگاهانه را محدود سازد.

#### ۲) سرمایه‌گذاری هدفمند بر افزایش تراکم شبکه‌های اعتماد

یافته‌ها نشان داد تراکم شبکه‌های اعتماد اثر منفی و معناداری بر هر دو نوع رفتار فرصت طلبانه فعال و منفعل دارد و هم‌زمان تأثیر مثبتی بر کارایی هزینه‌ای و مزایای همکاری بر جای می‌گذارد. بر این اساس، توسعه کانال‌های ارتباطی افقی، تیم‌های بین‌بخشی و تعاملات کاری غیررسمی می‌تواند با تقویت نظارت اجتماعی خودجوش، به کاهش رفتارهای فرصت طلبانه و ارتقای کارایی کمک کند.

#### ۳) تمرکز ویژه بر مهار رفتار فرصت طلبانه فعال در نظام‌های نظارتی

با توجه به این که رفتار فرصت طلبانه فعال شدیدترین اثر منفی را بر ابعاد کارایی سازمانی نشان داده است، طراحی سازوکارهای شناسایی رفتارهای آگاهانه و عمده غیرسازنده باید در اولویت قرار گیرد. نتایج پژوهش نشان می‌دهد که کنترل این نوع رفتار، نقش کلیدی در کاهش ائتلاف منابع و بهبود مزایای همکاری

- با توجه به قدرت ضرایب مسیر به دست آمده در بافت سازمان دولتی، انجام مطالعات مقایسه‌ای بین سازمان‌های دولتی و خصوصی می‌تواند به شناسایی تفاوت‌های نهادی در شکل‌گیری رفتار فرصت طلبانه کمک کند.
- استفاده از روش‌های ترکیبی (کیفی-کمی) و تحلیل شبکه‌های اعتماد در سطح بین‌سازمانی می‌تواند درک عمیق‌تری از سازوکارهای رفتاری میانجی فراهم آورد.

## منابع و مأخذ

- Bournemouth, University, of, Messina, et al. 2017. "Using Centrality Measures to Predict Helpfulness-based Reputation in Trust networks". ACM Transactions on Internet Technology 17: 8–12. doi:10.1145/2981545
- Blöbaum, B. (2021). Some thoughts on the trust: Concept, models and nature of Communication: theory. In Trust and Findings and Implications of Trust Research (pp. 3-28). Cham: Springer Publishing International
- Feng, G., Hao, S., & Li, X. (2021). Relationship orientation, justice perception, and opportunistic behavior in PPP projects: An empirical study from China. *Frontiers in psychology*, 12, 635447.
- George, B., Klijn, E. H., Ropes, E., & Sattlegger, A. (2024). Do network management and trust matter for network outcomes? A meta-analysis and research agenda. *Public Management Review*, 1-28.
- Gianno Cc Aro, I., and A. Iftikhar. 2019. "Is Network Trust Beneficial for Supply Network Resilience? a Simulation Analysis." *IFAC-PapersOnLine* 52 (13): 2437–2442
- Krnc, M., & Škrekovski, R. (2020). Group degree centrality and centralization in networks. *Mathematics*, 8(10), 1810.
- Tom, G.; Howard, W.; Oliver, M.; Ken, S. Political informality: Deals, trust networks, and the negotiation of value in the urban realm. *J. Dev. Stud.* 2020, 20, 56–67.
- Xu, Z., Y. Yin, D. Li, and G. J. Browne. 2018. "Owner's Risk Allocation and Contractor's Role Behavior in a Project: A Parallel-mediation Model." *Engineering Management Journal*; EMJ 30 (1): 14–23.

- ابراهیمی، سیداحمد؛ عرفانی، علیرضا؛ اسحاقی، مجید (۱۴۰۱). اعتماد و فرصت طلبی یک دوگانگی در صنعت بانکداری شواهدی؛ از بازی‌های اقتصاد رفتاری، فصلنامه بورس اوراق بهادار، سال پانزدهم، شماره ۶۰، صص ۷۳-۱۰۴.
- عسگری، ناصر؛ سلیمی، شاهین. (۱۳۹۹). مدل‌سازی عوامل نگرشی و رفتاری میانجی در تأثیر رفتارهای فرصت‌طلبانه بر عملکرد مالی و غیرمالی (مورد مطالعه: کسب و کار دیجیتال ورانگر)، دانشنامه تحول دیجیتال، ۱(۱)، ۱۰۲-۸۵.
- قاسمی نژاد، احسان؛ بنی مهد، بهمن؛ بشکوه، مهدی. (۱۴۰۰). تأثیر ویژگی رفتاری فرصت‌طلبی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان مستقل: آزمون از نظریه روانشناسی شخصیتی، مجله دانش حسابداری، ۱۲(۱)، ۱۲-۱، ۸۹-۶۹.
- مرفوع، م؛ حسن زاده دیوا، س. (۱۴۰۰). مدیریت سود؛ رفتارهای فرصت‌طلبانه، مکانیزم نظارتی و درماندگی مالی. پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابداری، ۱۲(۴۸)، ۷۰-۴۳.
- مشایخی، بیتا؛ حسن زاده، شادی؛ سماوات، میلاد؛ نظری، سعیده. (۱۴۰۲). افشای مسئولیت‌پذیری اجتماعی شرکتی و رفتار فرصت‌طلبانه مدیریت: نقش تعدیلگر حاکمیت شرکتی، بررسی‌های حسابداری و حسابداری، ۳۰(۳)، ۵۸۹-۵۶۰.

## References

- Al Naqbi, H., Bahroun, Z., & Ahmed, V. (2024). Enhancing work productivity through generative artificial intelligence: A comprehensive literature review. *Sustainability*, 16(3), 1166.

- Opportunistic Networks.” *Computers & Security* 104 (17): 102208
- Shao, Y. H., F. Wei, and X. Y. Chu. 2019. “The Relationship between Stakeholders’ Trust and Cooperation Efficiency in PPP.” *East China Economic Management* 33: 148–155
- Sarcea, O. A., Zbucnea, A., & Pinzaru, F. (2024). Mapping organizational performance using digital technologies. In *Proceedings of the International Conference on Business Excellence* (Vol. 18, No. 1, pp. 3530-3542). Sciendo.
- Vuong, T. D. N., & Nguyen, L. T. (2022). The key strategies for measuring employee performance in companies: a systematic review. *Sustainability*, 14(21), 14017.
- Williamson, O. E. 2017. *Contract, Governance and Transaction Cost Economics*. Vol. 1. Singapore city, Singapore: World Scientific. 5–46
- Wang, D., S. Fang, and H. Fu. 2019. “Impact of Control and Trust on Megaproject Success: The Mediating Role of Social Exchange Norms.” *Advances in Civil Engineering* 2019 (1): 1–12.
- Wang, X., Y. Yin, J. Deng, and Z. Xu. 2021. “Opportunistic Behavior Governance in Ppp Projects: An Analysis Based on Trust Networks.” *Advances in Civil Engineering* 2021 (16): 1–14
- Wang, X., & Yin, Y. (2023). Structural Dimensions and Measurement of Trust Networks among Construction Project Participants. *Sustainability*, 15(5), 4112.
- Pletnev, D. A., & Kozlova, E. V. (2022, July). Employees’ Opportunism and Firm Performance: Evidence from Russian Corporations. In *Eurasia Business and Economics Society*
- Li, J., W. Jiang, and Z. Jian. 2018a. “The Effects of Trust Network among Project Participants on Project Performance Based on SNA Approach: A Case Study in China.” *International Journal of Construction Management* 4: 1–11.
- Li, Q., Z. Yin, H. Y. Chong, and Q. Shi. 2018b. “Nexus of Interorganizational Trust, Principled Negotiation, and Joint Action for Improved Cost Performance: Survey of Chinese Megaprojects.” *Journal of Management in Engineering* 34 (6): 1–12.
- Lee, H. W., & Park, S. (2024). Opportunism in Performance Goal Setting in the Public Sector: Evidence from South Korea. *Administration & Society*, 56(4), 362-388.
- Liu, J., Gao, R., Cheah, C. Y., & Luo, J. (2016). Incentive mechanism for inhibiting investors’ opportunistic behavior in PPP projects. *International Journal of Project Management*, 34(7), 1102-1111.
- Lohmann, C., and Rötzel, P. G. (2018). The outcome of renegotiations between institutionalized public–private partnerships and their public clients: data on the public–private partnerships of the German Federal Armed Forces. *Int. J. Public Administr.* 41, 735–745.
- Lutete, A. K. (2023). Improving Manufacturing Process Efficiency Using Boolean Algebra. *IUP Journal of Operations Management*, 22(3).
- Rashidibajgan, S., T. Hupperich, R. Doss, and A. Frster. 2021. “Secure and Privacy-preserving Structure in

- Yakovleva, E., & Grigoryeva, N. (2016). Opportunistic behavior as behavior manipulations.
- Ye, Z.; Shen, Q. Structural equation modeling of the intelligent manufacturing entrepreneurship's network characteristics. *J. Intell. Fuzzy Syst.* 2020, 38, 7803–7811.
- Xiang Wang, Yilin Yin, Jiaojiao Deng & Zhichao Xu (2023) Influence of trust networks on the cooperation efficiency of PPP projects: moderating effect of opportunistic behavior, *Journal of Asian Architecture and Building Engineering*, 22:4, 2275-2290
- Zheng, D. U. Jia-Xin, and F. School. 2019b. "4e Comparisons of Agriculture Insurance Security Level and Anti-poverty Performance between China and Usa." *Journal of Shenyang University of Technology (Social Science Edition)* 12: 221–229
- Conference (pp. 41-51). Cham: Springer Nature Switzerland.
- Wang, X., Yin, Y., Deng, J., & Xu, Z. (2021). Opportunistic behavior governance in PPP projects: an analysis based on trust networks. *Advances in Civil Engineering*, 2021(1), 8899338.
- Wang, X., Yin, Y., Deng, J., & Xu, Z. (2023). Influence of trust networks on the cooperation efficiency of PPP projects: moderating effect of opportunistic behavior. *Journal of Asian Architecture and Building Engineering*, 22(4), 2275-2290.
- Wu, X., Peng, Y., Liu, X., and Zhou, J. (2018). Validity of generalized compensation contract for PPP project with consideration of private fair reference depending on concession profit. *China Finance Rev.*



# **Investigating the Effect of Trust Networks on Efficiency Through the Mediation of Opportunistic Behavior (Case Study: General Administration of Economic Affairs and Finance of Ara**

**Mehrdad Bayat\*<sup>1</sup>, Zahra Ahmadlu<sup>2</sup>, Mohammad Taheri<sup>3</sup>**

## **Abstract**

### **Background :**

The structure of trust networks, as one of the essential dimensions of social capital, plays a pivotal role in shaping organisational behaviours and determining organisational efficiency. However, the way in which the structural dimensions of these networks influence organisational efficiency through different forms of opportunistic behaviour, particularly within public-sector organisations, has received limited empirical attention.

### **Objective:**

The objective of this study is to examine the effects of trust network centralisation and density on organisational efficiency, with the mediating role of active and passive opportunistic behaviour, in the General Directorate of Economic and Financial Affairs of Arak City.

### **Methodology:**

This study is applied in terms of purpose and descriptive–correlational in terms of method. The statistical population comprises employees of the General Directorate of Economic and Financial Affairs of Arak City. Data were collected from 195 respondents using simple random sampling and a standardised questionnaire. Structural equation modelling based on the partial least squares approach (PLS-SEM) was employed for data analysis using SmartPLS software.

### **Findings:**

The results indicate that trust network centralisation has a positive and significant effect on active opportunistic behaviour ( $\beta = 0.786$ ,  $t = 8.299$ ) and passive opportunistic behaviour ( $\beta = 0.293$ ,  $t = 3.323$ ). In contrast, trust network density exerts a negative and significant effect on active opportunistic behaviour ( $\beta = -0.463$ ,  $t = 5.730$ ) and passive opportunistic behaviour ( $\beta = -0.392$ ,  $t = 4.019$ ). Moreover, both types of opportunistic behaviour have a negative and significant effect on cost efficiency and collaborative benefits.

### **Conclusion:**

The findings suggest that reducing centralisation within communication networks and strengthening horizontal and dense interactions in public-sector organisations can enhance organisational efficiency by mitigating both active and passive opportunistic behaviours.

**Keywords:** Trust Networks; Organisational Efficiency; Opportunistic Behaviour

---

\*<sup>1</sup> Assistant Professor, Department of Management, Payame Noor University, Tehran, Iran (Corresponding Author)

<sup>2</sup> Master's Student in Public Administration, Arak Branch, Payame Noor University, Arak, Iran

<sup>3</sup> Ph .D Student in Public Administration, Saveh Branch, Islamic Azad University, Saveh, Iran