

اهداف سازمان چیست و چه تأثیری بر سازمان دارد؟

هر سازمانی دارای یک یا چند هدف بزرگ و اساسی است و تمام فعالیت‌های خود را در راستای دستیابی به این اهداف برنامه‌ریزی می‌کند. هیچ سازمانی نمی‌تواند بدون داشتن یک هدف مشخص آغاز به کار کند. در واقع شرح وظایف کارکنان و فعالیت‌های انجام‌گرفته در سازمان تنها زمانی معنا پیدا می‌کنند که برای دستیابی به اهداف سازمان تبیین و انجام شده باشند.

به عبارت بهتر، یک سازمان تنها در صورتی می‌تواند یک استراتژی مناسب برای خود طراحی کند که اهداف مشخصی را برای خود تعریف کرده باشد. در همین راستا در این مطلب به معرفی اهداف سازمان و چگونگی تأثیرگذاری آن‌ها بر شرکت‌ها می‌پردازیم.

کلیک کنید

برای دریافت دمو



اهداف سازمانی چیست؟

سازمان به محلی گفته می‌شود که گروهی از افراد برای دستیابی به هدفی خاص و در

کنار یکدیگر فعالیت می‌کنند. به عبارت بهتر، یک سازمان تنها در صورتی تأسیس می‌شود که هدف یا اهداف مشخصی داشته باشد و برای رسیدن به این هدف تلاش کند. در چنین شرایطی است که فعالیت‌ها و اقدامات انجام گرفته توسط نیروهای شرکت معنا پیدا می‌کند. هدف یک سازمان به دلیلی گفته می‌شود که روند کار و فعالیت مجموعه را مشخص می‌کند. هر هدفی که برای یک مجموعه تبیین می‌شود باید پاسخ درستی برای سؤالات زیر داشته باشد:

- این شرکت قصد پاسخ دادن به کدام دسته از نیازهای جامعه را دارد؟
- چطور می‌توان برای شرکت مذکور، ارزش اقتصادی بیشتری ایجاد کرد؟
- چطور می‌توان به مزایای رقابتی (در مقایسه با شرکت‌های رقیب) دست پیدا کرد؟
- شرح وظایف کارکنان چگونه تدوین شود تا به اهداف مذکور دست پیدا کرد؟



اهداف جدید سازمانها

در سالهای قبل، هدفهای سازمانی به برندسازی، کسب درآمد، سودسازی و چنین مواردی محدود می شد اما اخیراً اهدافی مانند حفظ و جذب مشتریان، ایجاد ارتباط بیشتر و بهتر با کارکنان و مشتریان، جذب و استخدام نیروهای مستعد، آموزش کارکنان و... جزء هدفهای شرکتها قرار گرفته اند.

در سالهای اخیر تحقیقات زیادی در زمینه موفقیت و عملکرد سازمانها صورت گرفته است. برخی از این تحقیقات نشان می دهند، سازمانهایی که دارای هدف و برنامه مشخصی هستند، ارتباط بهتری با کارکنان و مشتریان خود ایجاد می کنند. همچنین بهتر می توانند برای حل مشکلات سازمانی تصمیم گیری و اقدام کنند.

لازم به ذکر است که اهداف سازمان باید با طبیعت و منفعت انسانها سازگار باشد و طبیعتاً هر چه این سازگاری بیشتر باشد، احتمال موفقیت سازمان هم افزایش پیدا می کند. به عنوان مثال، شرکت هایی که برای پاسخ دادن به نیازهای اساسی بشر مانند خوراک و پوشاک فعالیت می کنند، با استقبال بیشتری از سوی مردم مواجه می شوند. همچنین باید به این موضوع اشاره کرد که نیروی کار ماهر و جوان علاقه بیشتری به کار کردن در شرکت هایی دارد که اهداف واضح و مشخصی دارند.

اهمیت وجود هدف در هر سازمان

همانطور که قبلاً اشاره کردیم، هیچ شرکتی بدون داشتن هدف آغاز به کار نمی کند اما این تنها دلیل لزوم وجود هدف در شرکتها نیست. زمانی که اهداف یک مجموعه به

صورت دقیق و واضح مشخص شده باشند، کارکنان مجموعه راحت‌تر به ماهیت و رسالت سازمان و حتی وظایف خود پی می‌برند. همچنین مشتریان با سهولت بیشتری اقدامات و تصمیمات سازمان را درک می‌کنند. به همین دلیل گفته می‌شود که شفافیت اهداف در هر مجموعه، مزایای زیر را برای شرکت مذکور به همراه خواهد داشت:

- جلب اعتماد کارکنان
- جلب اعتماد مشتریان
- افزایش احتمال جذب سرمایه‌گذاران جدید
- افزایش بهره‌وری و کارایی سازمان
- دستیابی به سود بیشتر
- ایجاد ارتباط بهتر بین اهداف شرکت و نیازهای جامعه
- افزایش انگیزه کارکنان
- تولید محصولات یا خدمات با کیفیت‌تر
- امکان استخدام کارکنان ماهر و مستعد

راهبردهای اهداف سازمانی

یک شرکت زمانی به شهرت و محبوبیت می‌رسد و موفق به کسب سود می‌شود که اعتبار زیادی در جامعه کسب کرده باشد. شرکتی که اعتبار کافی نداشته باشد نمی‌تواند فروش خوبی داشته باشد و در نتیجه سرمایه‌گذاران خود را از دست می‌دهد. بنابراین از نگاه مدیران برتر جهانی، کسب اعتبار در جامعه یکی از اصلی‌ترین نکاتی است که باید مورد توجه قرار بگیرد. در ادامه برخی از روش‌ها و راهکارهای مدیران موفق برای کسب

اعتبار را به شما معرفی می‌کنیم.

– بیان مؤثر داستان کسب و کار

زمانی که داستان برند خود را تعریف می‌کنید، باید به تعهدات و اهداف خود اشاره کنید. در واقع، اشاره کردن به تعهدات اجتماعی و تغییراتی که قصد دارید در جامعه اعمال کنید، یکی از ضروریات تعریف داستان برند است. با این کار می‌توانید اعتماد مردم و جامعه را جلب و آن‌ها را به برند خود علاقه‌مند کنید. همچنین به اشتراک گذاشتن داستان کسب و کار باعث ایجاد حس همدلی و همراهی در مردم و احساس نزدیکی بین مشتریان سازمان با شرکت می‌شود.



– برابری حرف و عمل

اهمیتی ندارد که شما یک شخص حقیقی هستید یا حقوقی، تا زمانی که به گفته‌های خود جامه عمل بپوشانید، می‌توانید اعتماد دیگران را جلب کنید و بر اعتبار خود بیافزایید. انجام دادن اقداماتی که برخلاف حرف و اهداف سازمان باشد، در نهایت منجر به کاهش اعتبار و لطمه خوردن تصویر برند خواهد شد. شرکتی که اهداف واضحی داشته باشد، از شفاف‌سازی و انتشار اطلاعات خود ترسی ندارد و به ندرت خلاف اهداف خود عمل می‌کند.

مردم به شرکت‌هایی که مطابق گفته‌های خود عمل می‌کنند، راحت‌تر اعتماد می‌کنند و هزینه بیشتری برای دریافت خدمات از این شرکت‌ها می‌پردازند. به عنوان مثال، اگر یک شرکت اعلام کند که حفظ محیط‌زیست یکی از اهداف آن است و حرف خود را به جامعه ثابت کند؛ می‌تواند هزینه بیشتری برای بسته‌بندی محصولاتش از مشتریانش بگیرد و مردم هم هیچ ناراحتی بابت پرداخت این هزینه نخواهند داشت.

– انتخاب اهداف جامع‌نگر

مدیران شرکت‌ها باید هنگام انتخاب اهداف سازمان، به تمام جوانب دقت کنند. مردم، مشتریان، جامعه، کارکنان، سرمایه‌گذاران و... همگی از جمله افرادی هستند که باید هنگام انتخاب هدف به آن‌ها دقت کرد. به عنوان مثال، اگر رشد و توسعه فردی یکی از اهداف مجموعه باشد، کارکنان آن شرکت با علاقه بیشتری در شرکت فعالیت می‌کنند چرا که می‌دانند مدیران مجموعه برای آن‌ها ارزش و احترام قائل هستند. همچنین عملکرد و بهره‌وری آن‌ها هم بالا می‌رود.

– بازنگری اهداف

اهداف سازمان در زمان تأسیس با اهداف آن مدتی پس از تأسیس، متفاوت است. شرکتها باید در دوره‌های زمانی مشخص، اهداف خود را مورد بازبینی و بازنگری قرار دهند و در صورت لزوم تغییراتی را در آنها ایجاد کنند. به عنوان مثال، ممکن است هدف یک شرکت در زمان تأسیس، رسیدن به نقطه سر به سر باشد اما پس از مدتی این هدف به کسب سود بیشتر تغییر کند.

تأثیر وجود اهداف در رشد شرکتها

همان‌طور که اشاره کردیم، سازمان‌هایی که اهداف مشخص و واضح دارند، با سهولت بیشتری در راستای دستیابی به هدف‌های خود قدم برمی‌دارند. در چنین شرکت‌هایی:

- مسیر حرکت و فعالیت شرکت مشخص است.
- شرح وظایف کارکنان واضح‌تر و در راستای دستیابی به اهداف شرکت تدوین شده است.
- کارکنان سازمان آگاهی بیشتری نسبت به هدف‌های مجموعه و وظایف خود دارند.
- انگیزه کارکنان بیشتر است.
- عملکرد و بهره‌وری کارکنان افزایش پیدا می‌کند.
- سودآوری شرکت بیشتر می‌شود.
- کیفیت خدمات و محصولات سازمان افزایش پیدا می‌کند.
- میزان رضایت مشتریان از سازمان بالاتر می‌رود.

- مشتریان راحت‌تر به شرکت اعتماد می‌کنند.
- مشتریان در ازای دریافت خدمات از این شرکت‌ها، حاضر به پرداخت مبالغی بالاتر هستند.
- سازمان، اعتبار بیشتری در جامعه کسب می‌کند.
- شرکت در برابر سایر شرکت‌ها از مزایای رقابتی بیشتری بهره‌مند می‌شود.

تمام موارد مذکور باعث می‌شوند تا در نهایت شرکت با سرعت و قدرت بیشتری در مسیر خود حرکت کند و رشد بیشتری در مقایسه با سایر سازمان‌ها داشته باشد. به همین دلیل مدیران و رهبران موفق معتقدند که اولین اقدام برای تأسیس یک شرکت، تعیین اهداف آن است و هیچ مجموعه‌ای بدون داشتن هدف، کامل نیست.

سخن پایانی

طبق تعاریف ارائه شده، سازمان به گروهی از افراد گفته می‌شود که برای دستیابی به اهدافی مشخص فعالیت می‌کنند. بنابراین مدیران شرکت‌ها باید پیش از هر اقدامی برای تبیین و تدوین اهداف سازمان خود اقدام کنند. هیچ شرکتی بدون داشتن هدف کامل نیست و نمی‌تواند موفقیت مورد نظر مدیران را به دست آورد. هدف‌های یک مجموعه، به عنوان چرخ‌دنده‌های اصلی سازمان عمل می‌کنند و شرکت را به سمت دستیابی به موفقیت‌های بیشتر هدایت می‌کنند.

شرکت‌هایی که اهداف مشخص و واضح دارند، عملکرد و بهره‌وری بالاتری دارند و ساده‌تر می‌توانند اعتماد مشتریان و سرمایه‌گذاران خود را جلب کنند. در نتیجه می‌توان

گفت که داشتن اهداف مشخص می‌تواند به صورت مستقیم در رشد و توسعه شرکت‌ها مؤثر باشد. لازم به ذکر است که اهداف سازمانی باید به صورت دوره‌ای مورد بازبینی قرار بگیرند و با توجه به شرایط شرکت تغییر داده شوند.

چارگون