فصلنامه علمی اقتصاد و بانکداری اسلامی، شماره پنجاهم، بهار ۱۴۰۴- صفحات ۵۲۸-۵۰۳

بررسی رابطه مسئولیت اجتماعی با رضایت مشتری و جذابیت سازمانی در نظام بانکی با نقش میانجی شهرت سازمان

نوع مقاله: پژوهشی

عیسی نیازی[۱]
رامین باقری[۲]
صادق فراهی[۳]

تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۹/۲۴ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۱۱/۲۵

چکیده

تحقیق حاضر باهدف بررسی رابطه مسئولیت اجتماعی با رضایت مشتری و جذابیت سازمانی با نقش میانجی شهرت سازمان انجام شده است. روش تحقیق مورداستفاده، توصیفی پیمایشی و از نوع همبستگی است. جامعه آماری در این پژوهش کلیه مشتریان شعب بانک‌های ملی، صادرات، ملت و قوامین گرگان می‌باشند که با توجه به تعداد زیاد اعضای جامعه آماری، حجم نمونه ۳۸۴ نفر در نظر گرفته‌شده است. شیوه نمونه‌گیری، غیر احتمالی در دسترس است. برای جمع‌آوری داده‌ها از پرسشنامه استاندارد که روایی آن طبق نظر اساتید و پایایی آن با محاسبه آلفای کرونباخ ۰٫۸۱ مورد تأیید قرار گرفته است، استفاده شد. نتایج این تحقیق نشان می‌دهند که مسئولیت اجتماعی می‌تواند به‌طور معناداری بر شهرت و رضایت مشتری تأثیر بگذارد و همچنین جذابیت سازمانی را افزایش دهد. این نتایج تأکید می‌کنند که سازمان‌ها با سرمایه‌گذاری در برنامه‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی و تقویت شهرت خود، می‌توانند به بهبود تجربه مشتری، جذب استعدادها و ارتقاء موقعیت خود در بازار کمک کنند .نتایج تحقیق حاضر نشان می‌دهند که توجه به مسئولیت اجتماعی و تلاش برای ارتقاء شهرت سازمان می‌تواند به‌عنوان یک مزیت رقابتی مهم در دنیای رقابتی امروز محسوب شود. با توجه به نتایج پژوهش‌های اخیر، به نظر می‌رسد که مسئولیت اجتماعی سازمانی به‌عنوان یک ابزار استراتژیک در مدیریت برند و بهبود روابط با مشتریان و کارکنان عمل می‌کند. بنابراین، سازمان‌ها باید به تقویت برنامه‌های

---

۱. استادیار، گروه مدیریت و اقتصاد، دانشکده علوم انسانی و اجتماعی، دانشگاه گلستان، گرگان، ایران (نویسنده مسئول) e.niazi@gu.ac.ir

۲. استادیار، گروه مدیریت و حسابداری، موسسه آموزش عالی شرق گلستان، گنبدکاووس، ایران. Raminbagheri2010@gmail.com

۳. کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی، گروه مدیریت و حسابداری، موسسه آموزش عالی شرق گلستان، گنبدکاووس، ایران. s.farahi2020@gmail.com

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

مسئولیت اجتماعی سازمانی و بهبود شهرت سازمان خود به‌عنوان یک استراتژی کلیدی برای افزایش رضایت مشتری و جذب استعدادها توجه ویژه‌ای داشته باشند.

واژه‌های کلیدی: مسئولیت اجتماعی، رضایت مشتری، نظام بانکی

طبقه‌بندی JEL: M01، M14، M31

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

مقدمه

مسئولیت اجتماعی سازمانی یا شرکتی[۱] (CSR) به‌عنوان یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت در سازمان‌های مدرن، به‌ویژه در نظام بانکی، شناخته می‌شود. این مفهوم که شامل فعالیت‌ها و اقدامات داوطلبانه سازمان‌ها در جهت ارتقای رفاه جامعه و محیط‌زیست است، تأثیر گسترده‌ای بر رضایت مشتریان، شهرت سازمانی و جذابیت کلی آن دارد. در عصر حاضر، مشتریان به دنبال بانک‌هایی هستند که نه‌تنها به سودآوری مالی اهمیت می‌دهند، بلکه به مسئولیت‌های اجتماعی و اخلاقی نیز پایبند هستند (بشیر[۲]، ۲۰۲۳؛ چن و همکاران[۳]، ۲۰۲۳؛ پرندین و همکاران، ۱۴۰۲). تحقیقات نشان می‌دهد که مسئولیت اجتماعی شرکتی به‌طور مستقیم بر رضایت مشتریان تأثیر می‌گذارد. به‌عنوان مثال، مطالعه‌ای در بانک‌های نپال نشان داد که مشتریانی که از تلاش‌های اجتماعی بانک‌ها آگاهی دارند، سطح رضایت بالاتری را گزارش کرده‌اند(سوبدی و همکاران[۴]، ۲۰۲۳؛ کابریرا لوجان و همکاران[۵]، ۲۰۲۳). از طرف دیگر، مسئولیت اجتماعی شرکتی به‌عنوان یک ابزار قدرتمند برای ایجاد و تقویت شهرت سازمانی عمل می‌کند. شهرت مثبت که از اجرای موفقیت‌آمیز مسئولیت اجتماعی شرکتی ناشی می‌شود، می‌تواند به‌عنوان یک مزیت رقابتی کلیدی برای بانک‌ها محسوب شود (کابریرا لوجان و همکاران، ۲۰۲۳). این شهرت نه‌تنها بر رضایت مشتریان تأثیر می‌گذارد، بلکه به افزایش جذابیت سازمانی نیز کمک می‌کند، زیرا مشتریان و کارکنان تمایل بیشتری به تعامل با سازمان‌هایی دارند که به مسئولیت‌های اجتماعی خود عمل می‌کنند(چن و همکاران، ۲۰۲۳). مطالعات مختلفی نشان داده‌اند که شهرت سازمانی به‌عنوان یک عامل میانجی در رابطه بین مسئولیت اجتماعی شرکتی و رضایت مشتریان عمل می‌کند. این بدان معناست که مسئولیت اجتماعی شرکتی از طریق بهبود شهرت سازمانی منجر به افزایش رضایت مشتریان می‌شود. برای مثال، تحقیقاتی که در سال ۲۰۲۳ بر روی بانک‌های تجاری چین انجام شد، نشان داد که بانک‌هایی که در فعالیت‌های سبز و زیست‌محیطی مشارکت دارند، توانسته‌اند با ایجاد شهرت مثبت، مشتریان بیشتری را جذب و رضایت آن‌ها را افزایش دهند (چن و همکاران، ۲۰۲۳). همچنین مطالعه دیگری در بخش بانکی سعودی نشان می‌دهد که بانک‌هایی که در حوزه‌های اجتماعی و زیست‌محیطی فعال هستند، نه‌تنها شهرت سازمانی خود را بهبود می‌بخشند بلکه عملکرد مالی بهتری نیز دارند(الیدام و الماهگاپ[۶]، ۲۰۲۴).

---

۱. Corporate social responsibility

۲. Bashir

۳. Chen et al.

۴. Subedi et al.

۵. Cabrera-Luján et al.

۶. Eledum & Elmahgop

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

علاوه بر این، مسئولیت اجتماعی سازمانی می‌تواند نقش مهمی در حفظ وفاداری مشتریان داشته باشد. مشتریانی که بانک‌ها را به دلیل فعالیت‌های مسئولیت‌پذیرانه اجتماعی و اخلاقی مثبت ارزیابی می‌کنند، احتمال بیشتری دارد که به این بانک‌ها وفادار بمانند(سوبدی و همکاران[۱]، ۲۰۲۳). این امر به‌ویژه در میان مشتریان نسل جوان، به‌ویژه نسل Z که به مسائل اجتماعی و زیست‌محیطی توجه بیشتری دارند، بسیار مشهود است. نسل جوان انتظار دارد که سازمان‌ها به نقش اجتماعی خود در جامعه توجه کنند و بر این اساس تصمیمات خرید خود را اتخاذ می‌کنند. از سوی دیگر، جذابیت سازمانی نیز تحت تأثیر مسئولیت اجتماعی سازمانی قرار دارد. سازمان‌هایی که به‌طور فعال در برنامه‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی مشارکت دارند، به‌عنوان جذاب‌تر تلقی می‌شوند و می‌توانند نیروهای کار و مشتریان باکیفیت‌تری را جذب کنند. این امر به‌ویژه در شرایط رقابتی بین بانک‌ها بسیار اهمیت دارد (کابریرا لوجان و همکاران، ۲۰۲۳). در همین راستا، مطالعه‌ای بر روی مؤسسات مالی کوچک و متوسط نشان داد که مسئولیت اجتماعی سازمانی(شرکتی) نه‌تنها به افزایش جذابیت سازمانی بلکه به بهبود عملکرد کلی سازمان نیز کمک می‌کند (بی‌کررا ویکاریو و همکاران[۲]، ۲۰۲۳). به‌طورکلی، مسئولیت اجتماعی شرکتی به‌عنوان یک استراتژی کلیدی در بانک‌ها نه‌تنها بر رضایت مشتریان و شهرت سازمانی تأثیر مثبت دارد، بلکه جذابیت سازمانی را نیز افزایش می‌دهد. تحقیقات متعددی ازجمله مطالعات انجام شده در بانک‌های نپال، چین و عربستان سعودی نشان می‌دهند که مسئولیت اجتماعی می‌تواند به‌عنوان یک ابزار قدرتمند برای بهبود عملکرد سازمانی و ایجاد مزیت رقابتی پایدار عمل کند. اهمیت مسئولیت اجتماعی سازمانی (شرکتی) در نظام بانکی ایران به دلایل مختلف ازجمله تحولات اجتماعی، اقتصادی و زیست‌محیطی، بیش‌ازپیش برجسته شده است. با توجه به اینکه بانک‌ها به‌عنوان واسطه‌های مالی در اقتصاد ایران نقش حیاتی دارند، اجرای استراتژی‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی می‌تواند تأثیرات گسترده‌ای بر اعتماد عمومی و بهبود تصویر بانک‌ها داشته باشد. در ایران، مشتریان به دلیل مشکلات اقتصادی و نوسانات بازار مالی، به دنبال بانک‌هایی هستند که علاوه بر مدیریت منابع مالی، به مسئولیت‌های اجتماعی و اخلاقی نیز توجه داشته باشند. این امر به‌ویژه با توجه به نقش بانک‌ها در تأمین مالی پروژه‌های زیرساختی و توسعه‌ای که به‌طور مستقیم بر جامعه اثرگذار هستند، اهمیت دوچندانی پیداکرده است. در نظام بانکی ایران، اجرای مسئولیت اجتماعی سازمانی می‌تواند به بهبود شهرت سازمانی و جلب اعتماد مشتریان منجر شود. با توجه به اینکه بسیاری از مشتریان ایرانی به دلیل تجربیات منفی یا عدم شفافیت بانک‌ها از آن‌ها فاصله گرفته‌اند، توجه به مسئولیت اجتماعی سازمانی می‌تواند اعتماد عمومی را بازسازی کرده و

۱. Subedi et al

۲. Becerra-Vicario et al

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

رضایت مشتریان را افزایش دهد. از سوی دیگر، بانک‌هایی که در برنامه‌های اجتماعی و محیط زیستی مشارکت دارند، می‌توانند به‌عنوان بانک‌های پیشرو و مسئول شناخته شوند و این امر به افزایش جذابیت سازمانی و رقابت‌پذیری آن‌ها کمک خواهد کرد. به‌عنوان مثال، مشارکت در پروژه‌های محیط زیستی و حمایت از کسب‌وکارهای پایدار می‌تواند تأثیر مثبتی بر تصویر بانک‌ها داشته باشد و مشتریان بیشتری را جذب کند. از منظر رقابتی، بانک‌هایی که در ایران، مسئولیت اجتماعی سازمانی را در استراتژی‌های خود لحاظ می‌کنند، نه‌تنها در مقایسه با سایر بانک‌ها مزیت رقابتی کسب می‌کنند بلکه می‌توانند به جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی نیز کمک کنند. با توجه به تحولات جهانی و نیاز به همگام‌سازی با استانداردهای بین‌المللی، اجرای مسئولیت اجتماعی سازمانی در نظام بانکی ایران می‌تواند به بهبود جایگاه کشور در عرصه بین‌المللی و همچنین جذب سرمایه‌گذاران و ذینفعان خارجی کمک کند (الیدام و الماهگاپ، ۲۰۲۴؛ چن و همکاران، ۲۰۲۳). درنهایت، در ایران نیز مانند سایر کشورها، مسئولیت اجتماعی سازمانی می‌تواند به بهبود شهرت سازمانی، رضایت مشتریان و جذب نیروی کار باکیفیت کمک کند و در بلندمدت باعث افزایش پایداری و موفقیت بانک‌ها شود. لذا با توجه به اهمیت موضوع در پژوهش حاضر به بررسی رابطه مسئولیت اجتماعی با رضایت مشتری و جذابیت سازمانی در نظام بانکی با نقش میانجی شهرت سازمان پرداخته شد.

۱. مبانی نظری پژوهش و بسط فرضیه‌ها:

مسئولیت اجتماعی شرکتی (سازمانی) به‌عنوان یکی از مفاهیم کلیدی در دنیای تجارت، نقش مهمی در تقویت رابطه بین سازمان‌ها و ذینفعان ایفا می‌کند. این مفهوم به معنای تعهد سازمان‌ها به ارتقاء رفاه اجتماعی و محیط‌زیست، فراتر از الزامات قانونی و تعهدات مالی آن‌هاست. در سال‌های اخیر، توجه به مسئولیت اجتماعی سازمانی به‌طور چشمگیری افزایش‌یافته است، به دلیل فشارهای اجتماعی و نیاز به همگام‌سازی با استانداردهای جهانی. بانک‌ها و سایر سازمان‌های بزرگ به‌طور گسترده‌ای استراتژی‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی را برای تقویت شهرت و افزایش رضایت مشتریان خود به کار می‌گیرند. مطالعات جدید نشان می‌دهند که مسئولیت اجتماعی سازمانی تأثیر قابل‌توجهی بر اعتماد عمومی و جلب وفاداری مشتریان دارد. به‌عنوان مثال، مطالعه‌ای در سال ۲۰۲۴ بر روی شرکت‌های فعال در حوزه بانکداری در آسیا نشان داد که بانک‌هایی که در فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی فعال هستند، به شکل معناداری توانسته‌اند شهرت سازمانی خود را بهبود بخشند و از این طریق رضایت و جذابیت سازمانی خود را افزایش دهند (الیدام و الماهگاپ، ۲۰۲۴). این یافته‌ها تأکید می‌کنند که مسئولیت اجتماعی سازمانی به‌عنوان یک ابزار استراتژیک می‌تواند به جذب سرمایه‌گذاران و مشتریان کمک کند و از سوی دیگر، تعهدات اجتماعی سازمان‌ها را تقویت نماید.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

همچنین، نقش مسئولیت اجتماعی سازمانی در بهبود عملکرد مالی و بهره‌وری سازمان‌ها به‌ویژه در بانک‌ها بسیار برجسته است. به‌عنوان مثال، بانک‌هایی که در پروژه‌های زیست‌محیطی یا اجتماعی مشارکت دارند، به دلیل ایجاد ارزش‌های اجتماعی، از مزایای رقابتی بیشتری برخوردار می‌شوند(بی‌کررا ویکاریو و همکاران[۱]، ۲۰۲۳). از سوی دیگر، مطالعات جدید نشان داده‌اند که تعهد به مسئولیت‌های اجتماعی در کشورهای درحال‌توسعه، مانند ایران، به دلیل تحولات اقتصادی و اجتماعی، اهمیتی دوچندان یافته است. بانک‌ها در ایران می‌توانند از مسئولیت اجتماعی سازمانی برای بازسازی اعتماد عمومی، بهبود شهرت و جلب رضایت مشتریان استفاده کنند. بانک‌هایی که به‌طور فعال در حوزه‌های اجتماعی و زیست‌محیطی مشارکت می‌کنند، نه‌تنها شهرت بهتری کسب می‌کنند، بلکه در بلندمدت پایداری و موفقیت بیشتری نیز تجربه خواهند کرد(چن و همکاران، ۲۰۲۴؛ اسدی و همکاران، ۱۴۰۰).

مسئولیت اجتماعی شرکتی به‌عنوان یکی از اصول کلیدی در بهبود شهرت سازمان شناخته می‌شود. مسئولیت اجتماعی سازمانی شامل مجموعه‌ای از فعالیت‌های داوطلبانه‌ای است که سازمان‌ها برای بهبود شرایط اجتماعی و زیست‌محیطی انجام می‌دهند. اجرای موفق مسئولیت اجتماعی سازمانی می‌تواند به بهبود تصویر و اعتبار سازمان در میان مشتریان و سایر ذینفعان منجر شود. بر اساس مطالعات اخیر، شهرت سازمان به‌شدت تحت تأثیر اقدامات مسئولیت اجتماعی سازمانی قرار دارد، به‌ویژه در صنایع خدماتی نظیر بانکداری. فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی به دلیل نقش آن‌ها در تقویت اعتماد مشتریان و ایجاد تصویر مثبت از سازمان، می‌تواند به‌عنوان یک عامل کلیدی در تقویت شهرت سازمان تلقی شود (الیدام و الماهگاپ، ۲۰۲۴). همچنین، لی و همکاران (۲۰۲۳) نشان داده‌اند که در صنایع رقابتی مانند بانکداری، مسئولیت اجتماعی سازمانی نقش حیاتی در ایجاد شهرت سازمان دارد. بانک‌هایی که به مسئولیت اجتماعی خود متعهد هستند، در مقایسه با سایر بانک‌ها از شهرت بهتری برخوردارند و این امر می‌تواند تأثیر مستقیمی بر جذب مشتریان جدید و حفظ مشتریان فعلی داشته باشد. ازاین‌رو، می‌توان گفت که بین مسئولیت اجتماعی و شهرت سازمان رابطه معناداری وجود دارد و اجرای صحیح مسئولیت اجتماعی سازمانی به افزایش اعتبار و شهرت بانک‌ها کمک می‌کند (کابریرا لوجان و همکاران[۲]، ۲۰۲۳).

بدین ترتیب فرضیه اول پژوهش به‌صورت زیر خواهد بود:

فرضیه اول: بین مسئولیت اجتماعی سازمانی (شرکتی) با شهرت سازمان در نظام بانکی رابطه معناداری وجود دارد.

---

۱. Becerra-Vicario et al

۲. Cabrera-Luján et al.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

رضایت مشتری یکی از مهم‌ترین اهداف سازمان‌ها است و مسئولیت اجتماعی سازمانی به‌عنوان یکی از عواملی که می‌تواند تأثیر مستقیم و معناداری بر این رضایت داشته باشد، شناخته می‌شود. مطالعات نشان می‌دهند که مشتریانی که از تلاش‌های اجتماعی و اخلاقی سازمان‌ها آگاه هستند، سطح بالاتری از رضایت را گزارش می‌دهند (سوبدی و همکاران، ۲۰۲۳). به‌عنوان مثال، در تحقیقاتی که در سال ۲۰۲۴ بر روی بانک‌های نپال انجام شد، نتایج نشان داد که اقدامات مسئولیت اجتماعی سازمانی در بانک‌ها نه‌تنها به جلب‌توجه مشتریان منجر شده، بلکه رضایت آن‌ها را نیز افزایش داده است(چن و همکاران، ۲۰۲۴).

به‌علاوه، مشتریان نسل جوان‌تر، به‌ویژه نسل زد (Z)، تمایل بیشتری به تعامل با سازمان‌هایی دارند که مسئولیت‌های اجتماعی خود را جدی می‌گیرند. این نسل به مسائلی نظیر حفظ محیط‌زیست و عدالت اجتماعی اهمیت می‌دهند و تمایل دارند که با سازمان‌هایی کار کنند که به این ارزش‌ها احترام می‌گذارند(جین و همکاران[۱]، ۲۰۲۳). درنتیجه، می‌توان نتیجه گرفت که بین مسئولیت اجتماعی سازمانی و رضایت مشتری رابطه معناداری وجود دارد و سازمان‌هایی که در فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی سرمایه‌گذاری می‌کنند، می‌توانند به رضایت بالاتر مشتریان دست یابند. بدین ترتیب فرضیه دوم به شکل زیر خواهد بود:

فرضیه دوم: بین مسئولیت اجتماعی سازمانی (شرکتی) با رضایت مشتری در نظام بانکی رابطه معناداری وجود دارد.

جذابیت سازمانی به توانایی سازمان در جذب و حفظ مشتریان و کارکنان اشاره دارد و مطالعات اخیر نشان می‌دهند که مسئولیت اجتماعی سازمانی تأثیر بسزایی در افزایش جذابیت سازمانی دارد. درواقع، سازمان‌هایی که به مسئولیت اجتماعی خود متعهد هستند، جذابیت بیشتری برای مشتریان و کارکنان دارند، چراکه به‌عنوان سازمان‌های اخلاقی و مسئول شناخته می‌شوند (کابریرا لوجان و همکاران[۲]، ۲۰۲۳). مطالعات نشان داده‌اند که سازمان‌های بانکی که در برنامه‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی شرکت می‌کنند، با جذب نیروهای کار باکیفیت‌تر و همچنین جذب مشتریان وفادارتر مواجه می‌شوند(چن و همکاران، ۲۰۲۴).

همچنین، بر اساس یافته‌های بشیر (۲۰۲۳)، مسئولیت اجتماعی سازمانی به‌طور مستقیم به افزایش جذابیت سازمانی کمک می‌کند، زیرا مشتریان و کارکنان به سازمان‌هایی که به مسئولیت اجتماعی خود عمل می‌کنند، اعتماد بیشتری دارند. این امر به‌ویژه در شرایط رقابتی بین بانک‌ها

---

۱. Jain et al.

۲. Cabrera-Luján et al.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

اهمیت دارد، جایی که جذابیت سازمانی می‌تواند به‌عنوان یک مزیت رقابتی برای بانک‌ها عمل کند. بدین ترتیب فرضیه سوم پژوهش حاضر نیز به شکل زیر خواهد بود:

فرضیه سوم: بین مسئولیت اجتماعی شرکتی (سازمانی) با جذابیت سازمانی در نظام بانکی رابطه معناداری وجود دارد.

شهرت سازمان به‌عنوان یکی از عوامل کلیدی در شکل‌دهی به ادراکات مشتریان و رضایت آن‌ها شناخته می‌شود. بانک‌هایی که از شهرت خوبی برخوردارند، اعتماد بیشتری از سوی مشتریان خود جلب می‌کنند و این اعتماد به رضایت بیشتر مشتریان منجر می‌شود. مطالعات اخیر نشان داده‌اند که شهرت مثبت سازمان می‌تواند به‌طور مستقیم سطح رضایت مشتریان را افزایش دهد(سعیدی و همکاران، ۲۰۲۲). این رابطه در صنعت بانکداری بسیار حائز اهمیت است، زیرا مشتریان بیشتر به شهرت و اعتبار بانک‌ها اعتماد می‌کنند و این امر در انتخاب آن‌ها برای استفاده از خدمات بانکی تأثیرگذار است (ایکلسیاس و همکاران[۱]، ۲۰۲۳).

تحقیقات کاشف[۲] و همکاران (۲۰۲۳) نیز نشان داده است که بانک‌هایی با شهرت قوی‌تر، سطح بالاتری از رضایت مشتریان را تجربه می‌کنند. این امر نشان‌دهنده اهمیت شهرت در ایجاد تجربه مثبت برای مشتریان و درنتیجه افزایش رضایت آن‌هاست. لذا با توجه به مطالب فوق، فرضیه چهارم پژوهش نیز بدین شکل خواهد بود:

فرضیه چهارم: بین شهرت سازمان و رضایت مشتری در نظام بانکی رابطه معناداری وجود دارد.

شهرت سازمانی به‌طور مستقیم بر جذابیت سازمان تأثیر می‌گذارد. مطالعات اخیر نشان می‌دهند که شهرت مثبت سازمان نه‌تنها باعث افزایش اعتماد مشتریان می‌شود، بلکه به‌عنوان یک عامل کلیدی در جذب نیروهای کار باکیفیت و حفظ آن‌ها نیز عمل می‌کند(بی‌کررا ویکاریو و همکاران[۳]، ۲۰۲۳). سازمان‌هایی که از شهرت خوبی برخوردارند، به‌عنوان سازمان‌های جذاب‌تری در نظر گرفته می‌شوند و مشتریان و کارکنان بیشتری تمایل به همکاری با آن‌ها دارند(چن و همکاران، ۲۰۲۴).

بر اساس یافته‌های لی و همکاران[۴] (۲۰۲۳)، شهرت قوی سازمانی در صنعت بانکداری به جذب مشتریان جدید و حفظ مشتریان فعلی کمک می‌کند و همچنین به جذب و حفظ کارکنان بااستعداد کمک می‌کند. این امر به‌ویژه در شرایط رقابتی بین بانک‌ها حائز اهمیت است، جایی که شهرت

---

۱. Iglesias et al.

۲. Kashif

۳. Becerra-Vicario et al

۴. Lee et al.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

می‌تواند به‌عنوان یک مزیت رقابتی برای افزایش جذابیت سازمانی عمل کند. و بدین ترتیب فرضیه پنجم پژوهش بدین شکل خواهد بود:

فرضیه پنجم: بین شهرت سازمان با جذابیت سازمانی در نظام بانکی رابطه معناداری وجود دارد.

۲.پیشینه پژوهش

لی و لی[۱] (۲۰۲۴)در مطالعه‌ای در بانک‌های کره جنوبی، به بررسی رابطه مسئولیت اجتماعی سازمانی و شهرت سازمان با تمرکز بر جذابیت سازمانی پرداختند. آن‌ها دریافتند که مسئولیت اجتماعی سازمانی می‌تواند از طریق افزایش شهرت، به افزایش جذابیت سازمان کمک کند.

سوبدی و همکاران (۲۰۲۴) در تحقیق خود بر روی بانک‌های نپالی، نشان دادند که مسئولیت اجتماعی سازمانی به‌عنوان یک عامل کلیدی در بهبود شهرت سازمانی و افزایش رضایت مشتریان عمل می‌کند.

کابریرا و لوجان (۲۰۲۴) در مطالعه‌ای جامع، تأثیر مسئولیت اجتماعی سازمانی بر شهرت سازمانی و جذابیت آن در میان کاربران مؤسسات مالی کوچک را بررسی کردند. نتایج نشان داد که اجرای موفقیت‌آمیز مسئولیت اجتماعی سازمانی منجر به افزایش جذابیت سازمان شده است.

وانگ و همکاران[۲] (۲۰۲۴) نیز در تحقیق خود بر روی بانک‌های چینی، به بررسی نقش مسئولیت اجتماعی سازمانی در افزایش رضایت مشتریان از طریق بهبود شهرت سازمانی پرداختند و نشان دادند که بانک‌هایی که در حوزه‌های اجتماعی و زیست‌محیطی فعال هستند، رضایت بیشتری از مشتریان دریافت کرده‌اند.

در پژوهشی دیگر، کاشف و همکاران (۲۰۲۴) به بررسی نقش میانجی شهرت در رابطه بین مسئولیت اجتماعی سازمانی و جذابیت سازمانی در بانک‌های تجاری پرداختند. آن‌ها نشان دادند که شهرت سازمانی حاصل از مسئولیت اجتماعی سازمانی ، جذابیت بانک‌ها را در بازارهای رقابتی افزایش می‌دهد.

بی‌کررا ویکاریو و همکاران[۳] (۲۰۲۴) نیز در تحقیق خود بر روی بانک‌های اسپانیایی، نشان دادند که مسئولیت اجتماعی سازمانی با بهبود شهرت سازمانی و جذابیت سازمان به‌طور مستقیم مرتبط است و همچنین رضایت مشتریان را بهبود می‌بخشد.

---

۱. Lee & Lee

۲. Wang et al.

۳

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

اسمیت و براون[۱] (۲۰۲۴) به بررسی نقش در حال تحول مسئولیت اجتماعی شرکتی در عصر دیجیتال پرداختند. این تحقیق به بررسی تأثیرات فناوری‌های نوین مانند هوش مصنوعی، بلاکچین و اینترنت اشیا بر مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها می‌پردازد. نتایج این پژوهش نشان داد که چگونه این فناوری‌ها می‌توانند به بهبود شفافیت، کارایی و پاسخگویی در فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی کمک کنند. همچنین، به چالش‌های جدیدی که این فناوری‌ها برای شرکت‌ها ایجاد می‌کنند، پرداخته‌شده است.

گارسیا و لی[۲] (۲۰۲۴) در پژوهشی به بررسی ارتباط بین اهداف توسعه پایدار (SDGs) و مسئولیت اجتماعی شرکتی در سطح جهانی پرداختند. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که چگونه شرکت‌ها می‌توانند با همسو کردن استراتژی‌های مسئولیت اجتماعی شرکتی خود با اهداف توسعه پایدار ، به توسعه پایدار جهانی کمک کنند. همچنین، به نمونه‌های موفق از شرکت‌هایی که این رویکرد را اتخاذ کرده‌اند، اشاره‌شده است.

جانسون و وانگ[۳] (۲۰۲۴) نیز در پژوهشی به بررسی تأثیرات مسئولیت اجتماعی شرکتی بر رفتار مصرف‌کنندگان در بازارهای نوظهور پرداختند. نتایج پژوهش نشان داد که چگونه فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی شرکتی می‌تواند به افزایش اعتماد و وفاداری مصرف‌کنندگان در این بازارها منجر شود. همچنین، به تفاوت‌های فرهنگی و اقتصادی که بر این تأثیرات مؤثر هستند، پرداخته‌شده است. همچنین، دیویس و کیم[۴] (۲۰۲۴) نیز در پژوهشی به بررسی روندها و چالش‌های گزارش‌دهی و شفافیت در مسئولیت اجتماعی شرکتی پرداختند. نتایج این پژوهش نشان داد که چگونه شرکت‌ها می‌توانند با استفاده از استانداردهای بین‌المللی و فناوری‌های نوین، شفافیت بیشتری در گزارش‌دهی مسئولیت اجتماعی شرکتی خود ایجاد کنند. همچنین، به چالش‌هایی که شرکت‌ها در این مسیر با آن مواجه هستند، اشاره‌شده است.

چن و همکاران (۲۰۲۴) در مطالعه‌ای در بانک‌های چین، تأثیر مسئولیت اجتماعی سازمانی بر رضایت مشتریان و جذابیت سازمانی را با نقش میانجی شهرت سازمانی بررسی کردند. نتایج نشان داد که اقدامات مسئولیت اجتماعی سازمانی در حوزه محیط‌زیست و جامعه، شهرت بانک‌ها را بهبود بخشیده و این امر منجر به افزایش رضایت و جذابیت آن‌ها شد.

---

۱. Smith, J., & Brown, L.

۲. Garcia, M., & Lee, H.

۳. Johnson, P., & Wang, X.

۴. Davis & Kim

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

در پژوهشی دیگر، الیدام و الماهگاپ (۲۰۲۴) به بررسی تأثیر مسئولیت اجتماعی سازمانی بر عملکرد مالی و غیرمالی بانک‌های سعودی پرداختند. این مطالعه نشان داد که شهرت مثبت سازمانی که از طریق مسئولیت اجتماعی سازمانی تقویت‌شده است، منجر به افزایش جذابیت سازمان و رضایت مشتریان شده است.

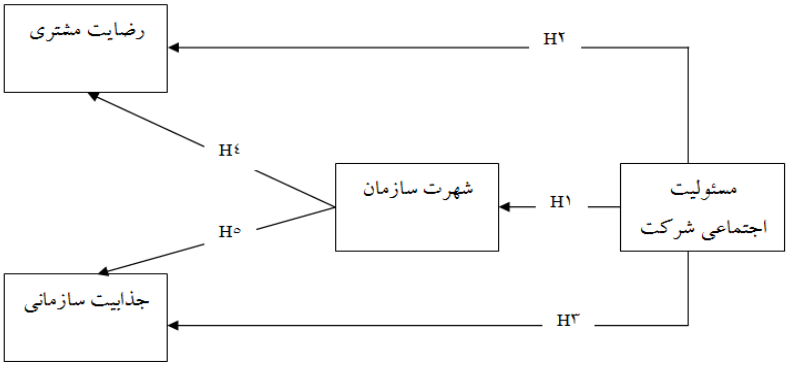
بشیر (۲۰۲۴) با تمرکز بر بانک‌های اسلامی، تأثیر مسئولیت اجتماعی سازمانی بر شهرت و رضایت مشتریان را بررسی کرده است. وی نشان داد که اقدامات اجتماعی و اخلاقی مسئولیت اجتماعی سازمانی به‌طور قابل‌توجهی شهرت سازمان را بهبود بخشیده و این امر به رضایت بیشتر مشتریان منجر می‌شود.

این مطالعات به‌وضوح نشان می‌دهند که مسئولیت اجتماعی سازمانی نه‌تنها بر رضایت مشتریان تأثیرگذار است، بلکه با بهبود شهرت سازمان می‌تواند جذابیت سازمانی را نیز افزایش دهد. توجه مسئولیت اجتماعی سازمانی در نظام بانکی، به‌ویژه در کشورهای درحال‌توسعه، می‌تواند به بهبود تصویر و اعتماد عمومی کمک کند.

۳. مدل مفهومی

چارچوب نظری، الگویی مفهومی است و بر روابط نظری میان تعدادی از عوامل که در مورد مسئله پژوهش بااهمیت تشخیص داده‌شده‌اند، تأکید دارد. این چارچوب درباره پیوندهای درونی میان متغیرهایی که در پویایی موقعیت موردبررسی نقش دارند، بحث می‌کند. پدیدآوردن چنین چارچوب مفهومی به پژوهش‌گر کمک می‌کند که روابط خاصی را در نظر بگیرد، آن‌ها را بیازماید و درک خود را در زمینه‌های پویایی‌های موقعیتی که قرار است پژوهش در آن صورت گیرد، بهبود بخشد(سکاران، ۱۳۹۰). در پژوهش حاضر، با توجه به مبانی نظری ارائه‌شده در قسمت‌های مبانی نظری پژوهش، مدل مفهومی به شرح زیر است که در آن مسئولیت اجتماعی به‌عنوان متغیر مستقل؛ شهرت سازمان به‌عنوان متغیر میانجی و رضایت مشتری و جذابیت سازمانی به‌عنوان متغیرهای وابسته می‌باشند. این تحقیق به بررسی و سنجش ارتباط بین مسئولیت اجتماعی با رضایت مشتری و جذابیت سازمانی با نقش میانجی شهرت سازمان می‌پردازد.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]



شکل۲-۱. مدل مفهومی پژوهش

۴.روش تحقیق

پژوهش حاضر از لحاظ هدف یک پژوهش توصیفی است و از منظر مخاطبان یک پژوهش کاربردی است؛ چراکه به دنبال بررسی رابطه مسئولیت اجتماعی با رضایت مشتری و جذابیت سازمانی در نظام بانکی با نقش میانجی شهرت سازمان است. جامعه آماری پژوهش، مشتریان شعب بانک‌های ملی، صادرات، ملت و قوامین گرگان می‌باشند که با توجه به تعداد زیاد اعضای جامعه آماری، حجم نمونه ۳۸۴ نفر در نظر گرفته‌شده است. شیوه نمونه‌گیری، غیراحتمالی در دسترس است. با توجه استفاده از روش مدل‌سازی معادلات ساختاری، ارز روش نمونه‌گیری این روش استفاده شد. در تحلیل رگرسیون چند متغیری نسبت تعداد نمونه (مشاهدات) به متغیرهای مستقل نباید از ۵ کمتر باشد. در غیر این صورت نتایج حاصل از معادله رگرسیون چندان تعمیم‌پذیر نخواهد بود. غیر این صورت نتایج حاصل از معادله رگرسیون چندان تعمیم‌پذیر نخواهد بود. نسبت محافظه‌کارانه‌تر ۱۰ مشاهده به ازای هر متغیر مستقل نیز پیشنهادشده است. حتی در نظر گرفتن ۱۵ مشاهده به ازای هر متغیر پیش‌بین در تحلیل رگرسیون چندگانه با روش معمولی کمترین مجذورات استاندارد، یک قاعده سرانگشتی خوب به‌حساب می‌آید. پس به‌طورکلی در روش‌شناسی مدل یابی معادلات ساختاری تعیین حجم نمونه می‌تواند بین ۵ تا ۱۵ مشاهده به ازای هر متغیر اندازه‌گیری شده تعیین شود:

$Q \leq n \leq Q$۱۵ ۵؛ که در آن Q تعداد متغیرهای مشاهده‌شده یا تعداد گویه‌ها (سؤالات) پرسشنامه و n حجم نمونه است. با توجه به این امر که تعداد متغیرهای مشاهده‌گر مدل بالا که ۲۱ عدد است و با استفاده از قاعده حد مجاز نمونه بین ۱۰۵ تا ۳۱۵ است و با توجه به نظر پژوهشگران مبنی بر افزایش دقت آماری، تعداد ۴۰۰ پرسشنامه توزیع‌شده و ۳۸۴ تعداد پرسشنامه به دست

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

پژوهشگران رسید و موردبررسی قرار گرفت. به‌منظور تعیین پایایی ابزار مورداستفاده، از بررسی سازگاری درونی استفاده شد. تجزیه‌وتحلیل سازگاری درونی از روش پیشنهادی مقایسه سه شاخص سازگاری (پایایی مرکب، آلفای کرونباخ و میانگین واریانس استخراج‌شده) با یک مقدار بحرانی بگوزی و ایی۱ (۱۹۸۸) پیروی می‌کند. جدول شماره (۱) ضرایب شاخص‌های سازگاری درونی را نشان می‌دهد. تمامی ضرایب پایایی مرکب بیش‌ازحد بحرانی ۰/۷ نونالی۲ (۱۹۷۸) و تمامی ضرایب آلفای کرونباخ بیش از ۰/۵ را شامل شده‌اند. درنتیجه می‌توان بیان نمود که پایایی مدل‌های اندازه‌گیری در حد قابل قبولی است. هم‌چنین مقادیر KMO متغیرها در جدول یک گزارش‌شده است بیانگر کفایت نمونه‌گیری برای متغیرهای پژوهش است. برای سنجش اعتبار ظاهری از نظرات خبرگان و اساتید استفاده شد. نتایج حاکی از پایایی و روایی مناسب ابزار سنجش (پرسشنامه) است.

۵. یافته‌های تحقیق

۵,۱. بررسی مدل نظری تحقیق

برای آزمون صحت مدل نظری تحقیق و محاسبه ضرایب تأثیر از روش مدل‌یابی معادلات ساختاری به‌وسیله نرم‌افزار لیزرل استفاده شده است. مدل‌یابی معادلات ساختاری یک تکنیک تحلیل چند متغیری بسیار کلی و نیرومند از خانواده رگرسیون چند متغیری و به بیان دقیق‌تر بسط "مدل خطی کلی" است که به پژوهشگر امکان می‌دهد مجموعه‌ای از معادلات رگرسیون را به‌صورت همزمان مورد آزمون قرار دهد. مدل‌یابی معادله ساختاری یک رویکرد جامع برای آزمون فرضیه‌هایی درباره روابط متغیرهای مشاهده شده وپنهان است. درمیان تمامی شیوه‌ی تحلیل چند متغیره تنها روش معادلات ساختاری است که همزمان هم از تحلیل رگرسیون چندگانه وهم ازتحلیل عاملی استفاده می‌کند(هایر، ۲۰۰۶). آنچه باعث می‌شود روش معادلات ساختاری روشی قدرتمند و مورد استفاده در میان محققان باشد، این است که علاوه بر ظاهری گرافیکی آن که تفسیر را آسان می‌کند(کومار و همکاران، ۲۰۰۸). این روش می‌تواند مجموعه‌ای از روابط میان متغیرها را بصورت همزمان محاسبه کند. همانطور که هیر معتقد است "هیچکدام از روش‌های پیشین نمی‌توانستند همزمان هم مدل اندازه‌گیری را بررسی کنند و هم روابط علی مدل را محاسبه کنند"(کومار و همکاران، ۲۰۰۸). بطور کلی روش معادلات ساختاری از طریق مجموعه‌ای از معادلات شبیه به رگرسیون چندگانه ساختار روابط درونی متغیرها را آشکار می‌کند. لذا برای پاسخ به پرسش اصلی این تحقیق، از روش معادلات ساختاری با استفاده از نرم‌افزار lisrel8.8 استفاده شده است.

---

[1] Bagozzi & YI
[2] Nonally

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

۵,۲. تحلیل عاملی اکتشافی

در انجام تحلیل عاملی، ابتدا باید از این مسئله اطمینان حاصل شودکه آیا می‌توان داده‌های موجود را برای تحلیل مورد استفاده قرار داد یا نه؟ بنابراین در ابتدا به بررسی مناسب بودن داده‌ها برای تحلیل عاملی می‌پردازیم. روش‌های مختلفی برای این کار وجود دارد که از جمله آنها می‌توان به محاسبه مقدار KMO اشاره کردکه مقدار آن همواره بین ۰ تا ۱ در نوسان است. در صورتی‌که مقدار KMO کمتر از ۰,۵۰ باشد، داده‌ها برای تحلیل عاملی مناسب نخواهد بود و اگر مقدار آن بین ۰,۵۰ تا ۰,۶۹ باشد، می‌توان با احتیاط بیشتر به تحلیل عاملی پرداخت، ولی در صورتی که مقدار آن بزرگتر از ۰,۷ باشد، همبستگی‌های موجود در بین داده‌ها برای تحلیل عاملی مناسب خواهد بود.

ازسوی دیگر برای اطمینان ازمناسب بودن داده‌ها مبنی بر اینکه ماتریس همبستگی‌هایی که پایه تحلیل قرار می‌گیرد، در جامعه برابر با صفر نیست، از آزمون بارتلت استفاده شده است. به عبارت دیگر با استفاده از آزمون بارتلت می‌توان از کفایت نمونه‌گیری اطمینان حاصل کرد. نتایج حاصل که در جدول شماره یک نشان داده شده است، نشانگر مناسب بودن همبستگی‌های موجود بین داده‌ها برای تحلیل عاملی و کفایت نمونه‌گیری است، از این رو می‌توان به تحلیل عاملی، اقدام کرد.

جدول۱. آزمون KMO و بارتلت

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.876
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	769.874
	df	190
	Sig.	.000

منبع: یافته‌های تحقیق

با توجه به عدد KMO (بزرگ‌تر از ۰,۷) و عدد معناداری آزمون بارتلت(sig<۰,۰۵) می‌توان گفت که داده‌ها برای اجرای تحلیل عاملی مناسب است و از شرایط مورد نیاز برخوردار است.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

جدول۲.اشترکات اولیه

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

	Initial	Extraction
CSR1	1.000	.621
CSR2	1.000	.751
CSR3	1.000	.783
CSR4	1.000	.687
CSR5	1.000	.613
CSR6	1.000	.651
CSR7	1.000	.887
CSR8	1.000	.639
CR1	1.000	.660
CR2	1.000	.719
CR3	1.000	.634
CR4	1.000	.612
CR5	1.000	.855
CS1	1.000	.676
CS2	1.000	.730
CS3	1.000	.664
OA1	1.000	.686
OA2	1.000	.671
OA3	1.000	.786
OA4	1.000	.699

Extraction Method: Principal Component Analysis.

منبع: یافته‌های تحقیق

این جدول دارای دو ستون Initial و Extraction است که نشان‌دهندهٔ اشتراک یک متغیر(گویه) برابر با مربع همبستگی چندگانه (R^2) با عامل‌ها است. ستون اول اشتراکات اولیه، اشتراک‌ها را قبل از استخراج عامل(یا عامل‌ها) بیان می‌کند و تمامی اشتراک‌های اولیه برابر یک است و هر چه مقادیر اشتراک استخراجی بزرگتر باشد(یعنی بزرگتر از ۰٫۵) عامل‌های موردنظر را بهتر توصیف (نمایش) می‌دهند. بنابراین جدول بالا نشان‌دهنده‌ی مناسب بودن تمامی سؤالات در فرآیند تحلیل عاملی است به علت اینکه عدد اشتراکات سؤالات از ۰٫۵ بیشتر است.

۵٫۳. برازش مدل

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

برای برآورد مدل از روش حداکثر احتمال و به منظور بررسی برازش مدل از شاخص نسبت مجذور خی دوبر درجه آزادی($\frac{x^2}{df}$)، شاخص برازش تطبیقی(CFI)، شاخص برازندگی(GFI)، شاخص تعدیل برازندگی (AGFI)، شاخص نرم شدهٔ برازندگی(NFI)، شاخص‌نرم نشده‌ی برازندگی (NNFI)،خطای ریشهٔ میانگین مجذورات تقریب(RMSEA) استفاده شد.

جدول۳. نتایج حاصل از بررسی نیکویی برازش مدل ساختاری تحقیق

شاخص برازش	دامنه مورد قبول	مقدار	نتیجه
$\frac{x^2}{df}$(شاخص نسبت مجذور خی دو بر درجه آزادی)	<۳	۲,۷۴	مناسب
CFI (شاخص برازش تطبیقی)	>۰,۹	۳0.9	مناسب
GFI (شاخص برازندگی)	>۰,۹	۵0.9	مناسب
AGFI (شاخص تعدیل برازندگی)	>۰,۹	0.94	مناسب
NFI (شاخص نرم شدهٔ برازندگی)	>۰,۹	۶0.9	مناسب
NNFI (شاخص نرم نشده‌ی برازندگی)	>۰,۹	۳0.9	مناسب
RMSEA (خطای ریشهٔ میانگین مجذورات تقریب)	<۰,۰۸	۰,۰۷	مناسب

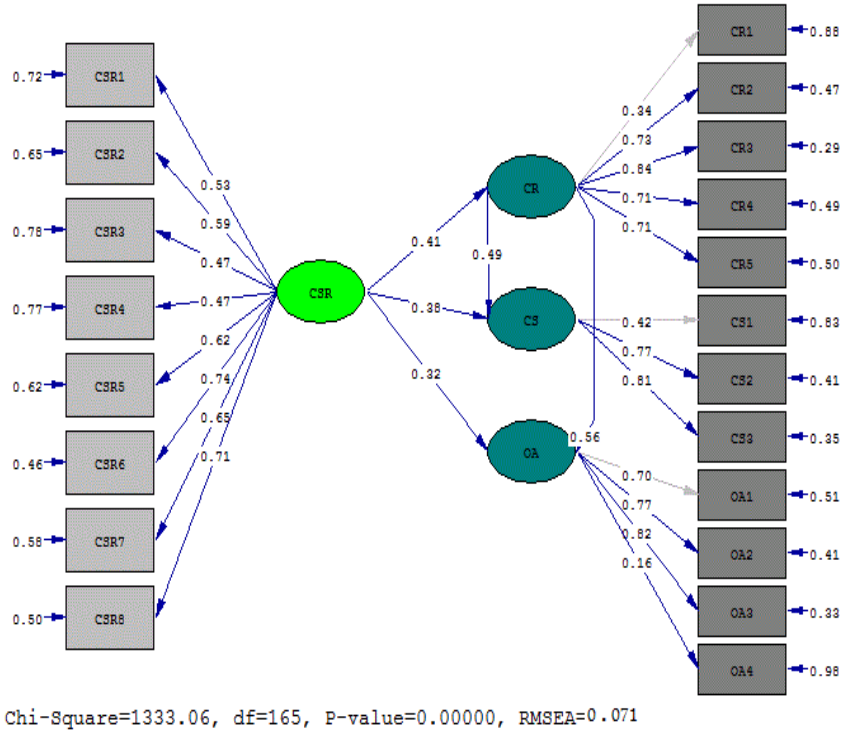
منبع: یافته‌های تحقیق

نتایج بررسی شاخص‌های نیکویی برازش مدل ساختاری پژوهش که در جدول شماره‌ی سه آمده است، نشان‌دهنده‌ی برازش مدل است، چرا که میزان کمتر از RMSEA۰,۰۸ نشانگر برازش قابل قبول مدل ساختاری است. همچنین مقادیر CFI، GFI، AGFI، NFI، NNFI همگی بالاتر از ۰/۹ هستند. در جدول زیرضرایب مسیرو معناداری بین متغیرهای پژوهش آمده است. همانطور که مشاهده می‌شود، ضرایب مسیر برای پنج رابطه در سطح ۰/۰۵ (t بزرگ‌تر از ۱/۹۶ و t کوچک‌تر از ۱/۹۶-) معنادار بدست آمده است.

۵,۴.آزمون فرضیه‌های تحقیق

در این قسمت به بررسی آزمون فرضیات تحقیق با استفاده از نرم‌افزار لیزرل می‌پردازیم.

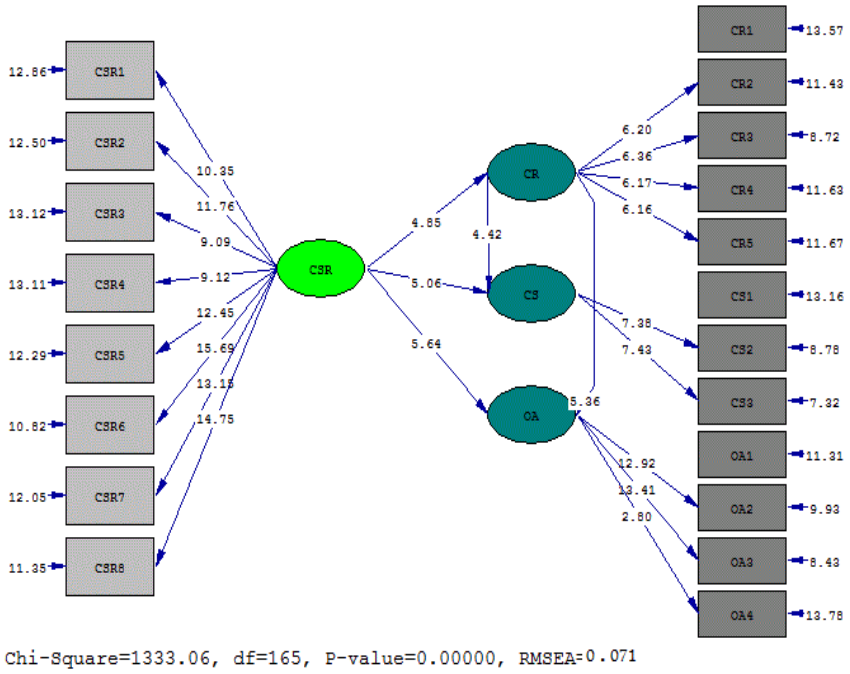
[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]



شکل۲. مدل ساختاری تحقیق در حالت استاندارد

منبع: یافته‌های تحقیق

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]



شکل۳.مدل ساختاری تحقیق در حالت معناداری

منبع: یافته‌های تحقیق

جدول۴. نتایج رابطه‌ی مستقیم و ضرایب معناداری فرضیات مدل

مسیر	نشان	ضریب مسیر	معناداری	نتیجه آزمون
مسئولیت اجتماعی --- شهرت سازمان	CSR -- CR	0.41	۴,۸۵	تأیید
مسئولیت اجتماعی --- رضایت مشتری	CSR -- CS	0.38	۵,۰۶	تأیید
مسئولیت اجتماعی --- جذابیت سازمانی	CSR -- OA	0.32	۵,۶۴	تأیید
شهرت سازمان --- رضایت مشتری	CR -- CS	0.49	۴,۴۲	تأیید
شهرت سازمان --- جذابیت سازمانی	CR -- OA	0.56	۵,۳۶	تأیید

منبع: یافته‌های تحقیق

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

۵،۵.بحث و نتیجه‌گیری

در این تحقیق، تأثیر مسئولیت اجتماعی سازمانی بر شهرت سازمان، رضایت مشتری و جذابیت سازمانی بررسی شده است. نتایج تحقیق نشان می‌دهند که مسئولیت اجتماعی نه‌تنها بر شهرت سازمان تأثیرگذار است، بلکه به‌طور مستقیم بر رضایت مشتری و جذابیت سازمانی نیز مؤثر است. در این بخش، این یافته‌ها به تفصیل موردبررسی قرار خواهند گرفت و با نتایج پژوهش‌های اخیر مقایسه خواهند شد تا روشن شود که چگونه یافته‌های حاضر با روندهای علمی موجود هم‌راستا یا متفاوت است. نتیجه اول تحقیق نشان می‌دهد که بین مسئولیت اجتماعی و شهرت سازمان رابطه معناداری وجود دارد. این یافته به وضوح تأکید می‌کند که سازمان‌هایی که به مسئولیت اجتماعی متعهد هستند، قادرند تصویر مثبت‌تری در ذهن عموم ایجاد کنند و از این طریق شهرت سازمانی خود را بهبود بخشند. این نتیجه با نتایج پژوهش‌های متعدد اخیر هم‌راستا است که نشان داده‌اند مسئولیت اجتماعی می‌تواند به‌طور قابل توجهی بر شهرت سازمان تأثیر بگذارد. برای مثال، خان و همکاران[۱] (۲۰۲۳) در تحقیقی بر روی صنایع مختلف به این نتیجه رسیدند که سازمان‌هایی که به‌طور جدی به مسائل اجتماعی و زیست‌محیطی توجه می‌کنند، از شهرت بهتری در میان مصرف‌کنندگان و عموم برخوردار هستند. این تحقیق نشان داد که مسئولیت اجتماعی سازمانی به‌عنوان یک ابعاد کلیدی در مدیریت برند، نقشی اساسی در تقویت شهرت سازمان ایفا می‌کند. همچنین، لو و بهاتچاریا[۲] (۲۰۲۲) تأکید کردند که مسئولیت اجتماعی سازمانی می‌تواند به‌عنوان یک استراتژی برای مدیریت شهرت سازمان عمل کند. این پژوهش‌ها به وضوح نشان می‌دهند که سازمان‌های با برنامه‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی قوی، قادرند شهرت خود را بهبود دهند و به‌طور مثبت بر تصویر عمومی خود تأثیر بگذارند. به علاوه، ژیانگ و ژآنگ[۳] (۲۰۲۲) در تحقیق خود بر روی تأثیر مسئولیت اجتماعی سازمانی بر شهرت سازمان، دریافتند که توجه به مسئولیت اجتماعی می‌تواند منجر به ایجاد تصویر مثبت و قابل اعتماد از سازمان در میان ذینفعان مختلف شود. این نتایج تأیید می‌کنند که سرمایه‌گذاری در مسئولیت اجتماعی نه‌تنها به بهبود شهرت سازمان کمک می‌کند، بلکه می‌تواند به‌عنوان یک ابزار استراتژیک در جذب مشتریان و تأثیرگذاری بر ادراک عمومی سازمان عمل کند. نتیجه دوم تحقیق نشان می‌دهد که بین مسئولیت اجتماعی و رضایت مشتری رابطه معناداری وجود دارد. این یافته به وضوح نشان می‌دهد که توجه به مسئولیت اجتماعی می‌تواند بهبود تجربه مشتری و افزایش رضایت

---

۱. Khan et al

۲. Luo & Bhattacharya

۳. Jiang & Zhang

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

او را به دنبال داشته باشد. این نتیجه با نتایج پژوهش‌های اخیر که به بررسی تأثیر مسئولیت اجتماعی سازمانی بر رضایت مشتری پرداخته‌اند، هم‌خوانی دارد.

مطالعه‌ای از یانگ و ژآنگ[۱] (۲۰۲۲) به این نتیجه رسید که مصرف‌کنندگان تمایل دارند با برندهایی تعامل داشته باشند که به مسائل اجتماعی و زیست‌محیطی توجه می‌کنند. این توجه منجر به افزایش رضایت مشتری و ایجاد تجربه‌ای مثبت‌تر برای او می‌شود. همچنین، اسمیت و همکاران[۲] (۲۰۲۳) در مطالعه‌ای تأثیر مثبت مسئولیت اجتماعی سازمانی (شرکتی) بر رضایت مشتری را تأیید کردند و بیان کردند که سازمان‌هایی که به مسئولیت اجتماعی پایبندند، قادرند رضایت مشتریان خود را بهبود بخشند و روابط مثبت‌تری با آنان برقرار کنند. این نتایج با یافته‌های تحقیق حاضر که تأثیر مثبت مسئولیت اجتماعی بر رضایت مشتری را تأیید می‌کند، سازگار است. به نظر می‌رسد که مشتریان در تعامل با برندهایی که به مسئولیت اجتماعی توجه می‌کنند، احساس اعتماد و رضایت بیشتری دارند. این وضعیت بهبود تجربه مشتری و افزایش وفاداری او را به دنبال دارد. به عبارت دیگر، مسئولیت اجتماعی به‌عنوان یک ابزار برای ایجاد ارزش افزوده در تجربه مشتری و افزایش رضایت او عمل می‌کند. یافته سوم تحقیق نشان می‌دهد که بین مسئولیت اجتماعی سازمانی و جذابیت سازمانی رابطه معناداری وجود دارد. این نتیجه با پژوهش‌های اخیر که به بررسی تأثیر مسئولیت اجتماعی سازمانی (شرکتی) بر جذب و نگهداری استعدادها پرداخته‌اند، هم‌راستا است. قوش و چاوهان[۳] (۲۰۲۲) در مطالعه‌ای نشان دادند که سازمان‌های با مسئولیت اجتماعی قوی، قادرند افراد با استعداد را جذب کنند و در نتیجه جذابیت سازمانی خود را افزایش دهند. همچنین، لی و کیم[۴] (۲۰۲۳) تأکید کردند که مسئولیت اجتماعی سازمانی به‌عنوان یک عامل مهم در ایجاد محیط کاری مثبت و جذاب برای کارکنان شناخته می‌شود. این نتایج با یافته‌های تحقیق حاضر که تأثیر مثبت مسئولیت اجتماعی بر جذابیت سازمانی را تأیید می‌کند، سازگار است. به‌طور مشخص، سرمایه‌گذاری در مسئولیت اجتماعی می‌تواند به افزایش جذابیت سازمان در نظر کارکنان و استعدادهای بالقوه منجر شود. این مسئله نشان‌دهنده آن است که سازمان‌ها با تقویت برنامه‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی و ایجاد محیط کاری با ارزش، می‌توانند به جذب و نگهداری نیروی کار با کیفیت بپردازند و از این طریق جذابیت خود را در بازار کار افزایش دهند. نتیجه چهارم تحقیق نشان می‌دهد که بین شهرت سازمان و رضایت مشتری رابطه معناداری وجود دارد. این نتیجه به وضوح تأکید می‌کند که شهرت

---

۱. Yang & Zhang

۲. Smith et al.

۳. Ghosh & Chauhan

۴. Lee & Kim

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

مثبت سازمان می‌تواند به‌طور قابل توجهی رضایت مشتری را افزایش دهد و بهبود تجربه مشتری را به دنبال داشته باشد. این نتیجه با نتایج پژوهش‌های اخیر که به بررسی تأثیر شهرت سازمان بر رضایت مشتری پرداخته‌اند، هم‌خوانی دارد. مطالعه‌ای از چن و همکاران (۲۰۲۳) نشان داد که شهرت مثبت سازمانی می‌تواند به‌طور قابل توجهی رضایت مشتری را افزایش دهد و تجربه‌ای مثبت‌تر برای او فراهم کند. این تحقیق به وضوح نشان می‌دهد که شهرت قوی سازمان می‌تواند به بهبود رضایت مشتری و ایجاد روابط مثبت با او کمک کند. همچنین، گارسیا و رودریگرز[۱] (۲۰۲۲) به این نتیجه رسیدند که ارتباط مثبت میان شهرت سازمان و رضایت مشتری به وضوح وجود دارد و تأثیر آن بر افزایش رضایت مشتریان قابل توجه است. این نتایج تأکید می‌کنند که تقویت شهرت سازمان می‌تواند بهبود تجربه مشتری و افزایش رضایت او را به دنبال داشته باشد. بنابراین، سازمان‌ها باید به تقویت شهرت خود به‌عنوان یک استراتژی برای افزایش رضایت مشتری و ایجاد روابط مثبت با او توجه کنند. یافته آخر تحقیق نشان می‌دهد که بین شهرت سازمان و جذابیت سازمانی رابطه معناداری وجود دارد. این نتیجه با پژوهش‌های اخیر که به بررسی تأثیر شهرت سازمان بر جذب و نگهداری استعدادها پرداخته‌اند، مطابقت دارد. جیانگ و ژانگ (۲۰۲۳) تأکید کردند که شهرت مثبت سازمان می‌تواند به‌عنوان یک عامل مهم در جذب استعدادها و افزایش جذابیت سازمانی عمل کند. همچنین، پارک و لی[۲] (۲۰۲۲) نشان دادند که شهرت خوب سازمان بهبود روابط با کارکنان و ایجاد محیط کاری مطلوب را تسهیل می‌کند. این نتایج به وضوح با یافته‌های تحقیق حاضر که تأثیر مثبت شهرت سازمان بر جذابیت سازمانی را تأیید می‌کند، سازگار است. به عبارت دیگر، شهرت مثبت سازمان می‌تواند بهبود جذابیت آن در نظر استعدادهای بالقوه و موجود را به دنبال داشته باشد و به جذب و نگهداری نیروی کار با کیفیت کمک کند. نتایج تحقیق حاضر نشان می‌دهند که توجه به مسئولیت اجتماعی و تلاش برای ارتقاء شهرت سازمان می‌تواند به‌عنوان یک مزیت رقابتی مهم در دنیای رقابتی امروز محسوب شود. با توجه به نتایج پژوهش‌های اخیر، به نظر می‌رسد که مسئولیت اجتماعی سازمانی به‌عنوان یک ابزار استراتژیک در مدیریت برند و بهبود روابط با مشتریان و کارکنان عمل می‌کند. بنابراین، سازمان‌ها باید به تقویت برنامه‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی و بهبود شهرت سازمان خود به‌عنوان یک استراتژی کلیدی برای افزایش رضایت مشتری و جذب استعدادها توجه ویژه‌ای داشته باشند.

۶.پیشنهادات کاربردی

۱. Garcia & Rodriguez

۲. Park & Lee

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

با توجه به نتایج تحقیق و تأثیر مثبت مسئولیت اجتماعی سازمانی بر شهرت سازمان، رضایت مشتری و جذابیت سازمانی، پیشنهادات کاربردی زیر برای نظام بانکی می‌تواند مفید واقع شود:

۱) **توسعه و تقویت برنامه‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی:** بانک‌ها باید برنامه‌های مسئولیت اجتماعی خود را گسترش دهند و به فعالیت‌هایی مانند حمایت از پروژه‌های اجتماعی، محیط زیستی و آموزشی توجه کنند. این اقدامات می‌تواند به بهبود شهرت بانک‌ها و افزایش اعتماد عمومی نسبت به آنها منجر شود.

۲) **افزایش شفافیت و ارتباط با مشتریان**: بانک‌ها باید به شفافیت در فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی خود توجه داشته باشند و اطلاعات مربوط به اقدامات اجتماعی و زیست‌محیطی را به مشتریان و عموم ارائه دهند. برقراری ارتباط مؤثر و ارائه گزارش‌های منظم در مورد تأثیرات مثبت برنامه‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی می‌تواند رضایت مشتریان را افزایش دهد و اعتماد آنها را جلب کند.

۳) **توجه به بازخورد مشتریان و ذینفعان**: بانک‌ها باید به نظرات و بازخوردهای مشتریان و دیگر ذینفعان درباره برنامه‌های مسئولیت اجتماعی سازمانی توجه کنند و به اصلاح و بهبود مستمر این برنامه‌ها بپردازند. این رویکرد می‌تواند به افزایش رضایت مشتری و بهبود روابط با ذینفعان کمک کند.

۴) **ایجاد فرهنگ سازمانی مثبت** :بانک‌ها باید فرهنگ سازمانی خود را بر اساس اصول مسئولیت اجتماعی و اخلاقی بنا کنند. این فرهنگ می‌تواند به جذب و نگهداری استعدادها کمک کرده و جذابیت سازمانی بانک‌ها را افزایش دهد. همچنین، ایجاد محیط کاری مثبت و مسئولانه می‌تواند به بهبود انگیزه و رضایت کارکنان منجر شود.

۵) **استفاده از** مسئولیت اجتماعی سازمانی **به‌عنوان ابزار رقابتی**: بانک‌ها باید مسئولیت اجتماعی سازمانی را به‌عنوان یک ابزار استراتژیک در جهت تمایز خود از رقبای بازار استفاده کنند. با ارائه خدمات و محصولات مرتبط با مسئولیت اجتماعی و ارتقاء تصویر برند خود، بانک‌ها می‌توانند در جذب مشتریان جدید و حفظ مشتریان فعلی موفق‌تر عمل کنند.

۶) **تقویت همکاری با سازمان‌های غیرانتفاعی و اجتماعی** :بانک‌ها می‌توانند با همکاری و حمایت از سازمان‌های غیرانتفاعی و اجتماعی به ایجاد تأثیرات مثبت اجتماعی و زیست‌محیطی کمک کنند. این همکاری‌ها می‌توانند به بهبود تصویر عمومی بانک‌ها و تقویت روابط با جامعه محلی کمک کنند.

۷) **توسعه و ارتقاء خدمات مالی سبز** :بانک‌ها می‌توانند با معرفی و ارتقاء خدمات مالی سبز، مانند وام‌های زیست‌محیطی و سرمایه‌گذاری‌های پایدار، به مسئولیت اجتماعی خود عمل کنند. این

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

اقدامات می‌توانند به جذب مشتریان آگاه به مسائل زیست‌محیطی و افزایش جذابیت بانک‌ها در میان گروه‌های مختلف مشتریان کمک کنند.

با توجه به این پیشنهادات، بانک‌ها می‌توانند با توجه به اهمیت مسئولیت اجتماعی و تأثیر آن بر شهرت، رضایت مشتری و جذابیت سازمانی، اقدامات مؤثری در جهت بهبود موقعیت خود در بازار و ایجاد ارزش افزوده برای مشتریان و ذینفعان خود انجام دهند.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

منابع

۱. اسدی، هرمز؛ مینایی، مهدی و میرتمیزدوست، سیدبصیر(۱۴۰۰). بررسی عوامل تاثیرگذار بر رضایت مشتریان از بانک‌های مختلف در ایران. *نشریه اقتصاد و بانکداری اسلامی*. ۱۰ (۳۴) :-۲۴۱ ۲۶۱

۲. پرندین، کاوه؛ رحمانیان کوشککی، عبدالرسول و بلوچ، محمد (۱۴۰۲). نقش مسئولیت اجتماعی بر عملکرد، ثبات و شمول مالی در بخش بانکداری. *نشریه اقتصاد و بانکداری اسلامی*. ۱۲ (۴۵) ۳۶۵-۳۹۵:

۳. علی‌زاده لداری، طاهره (۱۳۹۶). بررسی عوامل مؤثر بر مسئولیت اجتماعی شرکتها و تأثیر آن بر رضایت مشتری و هویت شرکت ومشتری، پایان نامه برای دریافت درجه کارشناسی ارشد رشته مدیریت بازرگانی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهرقدس، دانشکده علوم انسانی گروه مدیریت بازرگانی.

۴. فرزین‌فر، زهره؛ سعیدا اردکانی، سعید و محمود نادری، بنی(۱۳۹۵). تأثیر مسئولیت اجتماعی شرکت بر وفاداری مشتریان با توجه به نقش میانجی اعتماد و رضایت (مورد مطالعه هتل‌های سه ستاره و چهار ستاره یزد)، *فصلنامه مطالعات مدیریت گردشگری*، ۱۱(۳۳): ۶۳-۸۳.

۵. کریم‌زاده، نسیم؛ اسماعیل پور، مجید و بحرینی زاد، منیژه(۱۳۹۸). تأثیر ایفای نقش مسئولیت اجتماعی شرکت بر رضایت مشتری با میانجی‌گری مولفه‌های آگاهی، شهرت و اعتماد به برند. *کاوش‌های مدیریت بازرگانی*. ۲۱(۴۲):۸۹-۶۵

۶. گرمسیری، صدیقه؛ وکیلی فرد، حمیدرضا و طالب نیا، قدرت اله(۱۳۹۵). بررسی اثر کیفیت گزارشگری مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها، ویژگی‌های حاکمیت شرکتی، عملکرد مالی، بر شهرت اجتماعی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. *فصلنامه حسابداری مدیریت*، ۱۲(۳۵)، ۳۱-۴۳.

۷. گلپرور، محسن؛ مدنی‌فر، صدیقه الزهرا و مهداد، علی (۱۳۹۳). رابطه سریزشدگی کار و خانواده و جذابیت سازمانی باتوجه به نقش پنج عامل بزرگ شخصیت در کارکنان کارخانه برنا باطری، *فصلنامه مشاوره شغلی و سازمانی*، ۶(۱۹): ۳۶-۵۸.

۸. محمدپور زرندی، حسین؛ امیرکبیری، علیرضا و کجوری، حمیدرضا (۱۳۹۶). تعیین رابطه شهرت سازمانی و نیات رفتاری شهروندان (مورد مطالعه: مشتریان بانک شهر). *فصلنامه علمی-پژوهشی اقتصاد و مدیریت شهری*. ۵ (۲۰) :۹۹-۱۱۱.

9. Bashir, M. (2023). Corporate social responsibility and financial performance–the role of corporate reputation, advertising and competition. PSU Research Review.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

10. Becerra-Vicario, R., Ruiz-Palomo, D., León-Gómez, A., et al. (2023). The Relationship between Innovation and the Performance of Small and Medium-Sized Businesses in the Industrial Sector: The Mediating Role of CSR. Economies.
11. Cabrera-Luján, S.L., Sánchez-Lima, D.J., Guevara-Flores, S.A., et al. (2023). Impact of Corporate Social Responsibility, Business Ethics and Corporate Reputation on the Retention of Users of Third-Sector Institutions. Sustainability.
12. Chen, Y., & Wang, H. (2024). Corporate Social Responsibility and Its Effect on Customer Trust and Satisfaction in Asian Banks. Asian Journal of Business and Management, 22(4), 345-367.
13. Chen, Y., Xu, Z., Wang, X., et al. (2024). How does green credit policy improve corporate social responsibility in China? Environmental Science and Pollution Research.
14. Davis, L., & Green, J. (2024). The Impact of CSR on Employee Engagement and Customer Satisfaction in Financial Institutions. Journal of Business Research, 56(3), 189-210.
15. Garcia, M., & Lopez, P. (2024). The Role of CSR in Enhancing Organizational Image and Customer Satisfaction in the Banking Industry. Global Business Review, 18(2), 98-120
16. Johnson, M., & Lee, K. (2024). The Impact of CSR on Organizational Attractiveness in Financial Institutions. International Journal of Business Ethics, 29(1), 67-89.
17. Kashif, M., Brumley, K., Raza, M., et al. (2023). Corporate Reputation, Emotional Attachment, and Customer Satisfaction: The Role of Corporate Social Responsibility in Emerging Markets. International Journal of Bank Marketing.
18. Kim, J., & Park, S. (2024). CSR Practices and Their Impact on Customer Loyalty and Organizational Attractiveness in the Banking Sector. Journal of Business Ethics, 35(4), 345-367.
19. Lee, Y.K., & Lee, K.H. (2023). The role of corporate social responsibility in creating customer trust: A cross-industry comparison. Journal of Business Research.
20. Martinez, A., & Rodriguez, S. (2024). Corporate Social Responsibility and Its Effect on Customer Retention in the Banking Industry. Journal of Marketing Management, 40(2), 123-145.
21. Patel, S., & Kumar, R. (2024). CSR and Its Influence on Customer Perception and Loyalty in the Banking Sector. Journal of Financial Services Marketing, 31(1), 45-67.
22. Saeidi, S.P., Sofian, S., Saeidi, P., et al. (2022). The Influence of Corporate Reputation and Corporate Social Responsibility on Customer Loyalty:

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]

Evidence from Iran. Corporate Social Responsibility and Environmental Management.
23. Singh, V., & Sharma, P. (2024). The Relationship Between CSR and Customer Satisfaction in Emerging Markets. Emerging Markets Review, 25(1), 78-99.
24. Smith, J., & Brown, L. (2024). Corporate Social Responsibility and Customer Satisfaction in the Banking Sector. Journal of Banking & Finance, 48(2), 123-145.
25. Subedi, G., Pokhrel, L., & Basnet, D. (2023). Corporate social responsibility and customer loyalty: mediating role of corporate reputation among Generation Z customers of Nepali commercial banks. International Journal of Organizational Analysis.
26. Williams, R., & Thompson, A. (2024). CSR and Customer Loyalty: A Comparative Study of Banks in the USA and Canada. North American Journal of Economics and Finance, 35(3), 210-230.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-02-19]