

2023年组织行为学课程论文(精选5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

组织行为学课程论文篇一

可能晚上上课精神不太好，很多小伙伴没认真听课，积极性不高。所以老师为了提高上课的效率，上课的形式还是蛮多的。一开始是老师在讲台上讲课，后来让学生自己上去讲，这样讲课的那个学生对那节内容是很深刻的。我还记得我讲的是美国心理学家vroom的期望理论， $\text{激发力量} = \text{效价} \times \text{期望值}$ 。虽然这个理论存在不少缺点，但是更令人关注的是它给管理者实施激励提供了有益的启示。俗话说，希望越大，失望越大。当我们以为自己有很大的几率可以做成某件事时，一旦失败了，就会感到无比的失望。所以组织中的管理者就要注意一点，当员工的期望概率太大时，我们应劝其冷静，适当减小期望概率。当一个人期望概率太小时，我们应该给予鼓励，让其增加信心和期望概率。另外，对更多人有所启发的是，对美好的生活要有所期待，最好的尚未到来，最令人满意的是“下一次”，这样通常能激发人们做事的热情，起到激励的作用。

真学习修图，把那些不完美的瑕疵去掉，给我们呈现一个他认为完美的画面。所以我觉得我之前不应该这样看他，他也是个认真的人，只不过是對他喜欢的事情上认真。我们很容易受首因效应的影响，会根据对别人的第一印象而产生了某些或好或坏的想法，但是只要认识到这一点，还是可以改正的，可以尽量客观地看待身边的人和事。

后来老师还用了两节课来做测试，是对之前学过的某些内容

的测试和巩固，也对学生们提个醒，要认真学习。而结课时玩了个“天黑请闭眼”的游戏，还记得当时玩得意犹未尽，我刚选了个杀手的角色，老师就催着我们结束了。最后，各个小组也轮流上去发表了总结。其实我觉得在这个游戏中，人们都饰演了不同的角色，都有不同的思维方式。游戏规定有法官、警察、杀手、平民这些角色，而在游戏的激烈角逐当中，轮流发话时，有人凭借玩游戏的经验，有人认真地推断，有人纯粹凭直觉，有人毫无头绪说句“我是好人”就完毕这些玩游戏的方式没有好坏高低，反而，这么多种方式倒成了组织中一个正常的现象。我们是玩得那么的投入那么的认真，最后，在斗智斗勇的氛围下，大家都基本会玩这个游戏，也收获到了快乐。

我还是挺喜欢这样的课堂结构的。开始时老师做主力，在讲台上讲课，后来也让学生们参与进来，自己找素材和资料，认真地讲一次课。然后偶尔做几次小测试，巩固同学们的学习成果。最后玩一下与该课程相关的游戏快乐地结束这门课。

但在这里也想提个不成熟的小建议。之前上课的时候，发现老师的讲课方式有点照本宣科了，大多数都是读着ppt上的内容。这样老盯着屏幕，同学们容易分神。所以希望老师可以换一种风格□ppt上有关于概念的内容可以简洁明了，尽量多点结合现实生活中的案例来说明。这样上课的效果可能会好一点，让同学们在抬头看ppt低头做笔记时，多了点生动形象的感觉。也可以“逼着”学生互动，培养教师上课时的影响力和适当的威信。这样，学生上课的时候既会感到有趣也会带有点紧张感，认真地听课。

如果课堂内容跟课堂形式能较好地结合起来，我想，老师能开开心心上课，同学们也能在愉快的氛围中自然地接受到了应接受的知识。

以上就是我对组织行为学这门课程大致的感受。

组织行为学课程论文篇二

通过这一学期的学习，我初步地了解了组织行为学的发展阶段，熟悉了组织行为学的研究方法，渐渐地懂得了许多，也明白了许多，在未来的人生道路上更是收获多多，受益匪浅。

组织行为学是研究组织中个体、群体以及组织整体的心理和行为表现及其规律，提高管理人员预测、引导和控制人的行为的能力，以实现组织既定目标的科学。其研究对象是人的心理和行为的规律性；研究范围是一定组织中人的心理与行为规律；研究的目的是在掌握一定组织中人的心理和行为规律性的基础上，提高预测、引导、控制人的行为的能力，以达到组织既定的目标。

学习这门课的过程中让我印象深刻的是：个体、群体、激励以及沟通。

生活中我们每个人都是个体，个体组织行为是基础。个体心理特征大体上分为两个方面：能力和人格。而能力是一种内在的心理品质，是完成某种活动，解决某个问题所必须具备的条件。一个人能力的形成不仅取决于天资，还取决于后天的学习，而智力天资和体力天资都是遗传的，培训和经验都是后天培养的，累积的；人格即个性，是一个人区分于其他人的心理特征，是由先后天的交互作用而形成的，包括外向型、内向型、责任心和随和性等等其他。

此外，我觉得态度也是一个人成功与否的重要因素。俗话说：态度决定高度。这句话一点儿也不错，一个人做事的态度不端正，那么相信他做的事情终究不会顺利，总是会被某些细节打倒，被某些挫折打败，然而不可能到达自己想要的高度，不能获得最终的成功。而现在我们大学生就是要把握好天资，然后不断地学习、积累经验，从而提高自己的实践能力，办事能力；并且还要认真做事，态度端正，脚踏实地，有责任心，有上进心。

个群体并与群体之外的其他个体想区别。“团结就是力量”。我们周围到处都有群体，都有团队，而我们身为这个集体中的一员必须具有团队意识，整体意识，做到当个人利益与集体发生冲突时，必须个人利益服从整体利益，发挥个人力量的最大化，从而团结合作、提高办事效率。

学会沟通对于我个人而言应该是最重要的，因为我个人比较的内向，不善于和别人交流与沟通。而在生活中，沟通无处不在。良好的沟通就是前提，说对话才能做对事，就平日里的同学关系、朋友关系都是沟通的一种。同时在日常生活中关于沟通应注意几个问题：清楚发送信息的目的；运用移情的技巧；双向沟通；简单原则；适当的时机；重视倾听。所以我们要做到：学会倾听，考虑对方的感受，换位思考，分析说话的语气所要表达的意思，让对方感觉你很尊重对方，最主要的是听懂对方所要表达出来的意思，再进行适当的交流，洽谈。这样更有助于我们以后待人处事方面和别人打交道，和别人建立和谐友好的人际关系。

经过以上这些方面的了解与熟悉，不仅提升了我自身的道德修养，加强了 my 的认知水平，还提高了我个人的办事能力，最重要的是教我学会了怎样和他人沟通，和别人交流，种种这些都不断地提高和完善了自己！

组织行为学课程论文篇三

第一段：引言（150字）

组织行为学作为一门对于大学生十分重要的课程，通过研究组织与个体相互作用的规律，帮助我们更好地理解组织运作的机制和管理的要领。在学习这门课程的过程中，我对于组织行为学产生了浓厚的兴趣，并且从中受益匪浅。下面我将通过总结心得，分享一些在学习组织行为学中的体会和感悟。

第二段：制定目标和激励（250字）

在学习组织行为学的过程中，我意识到正确制定目标对于管理者和个人的重要性。组织中的个体需要明确个人的目标并与组织的目标相一致，而管理者则需要制定明确的目标来激励员工。只有通过正确的目标设定和激励措施，才能调动员工的积极性和创造力，达到个人和组织的双赢。因此，在我日常的学习和生活中，我经常思考如何设定明确的目标，并且努力制定相应的激励措施来激发自己的动力。例如，我将学习目标分解为每周的学习计划，并根据完成情况奖励自己，从而保持持续的学习动力。

第三段：领导与权力（250字）

组织行为学也教会了我领导力和权力的重要性。在组织中，领导是激励和影响员工的核心力量，而权力则是领导实现目标的工具。学习组织行为学让我认识到领导力的重要组成部分是倾听和理解员工的需求，依靠与员工的良好关系来影响他们。同时，权力的使用也需要谨慎，避免权力滥用和产生负面影响。基于这些认识，我在日常生活中更加注重和同伴之间的沟通和倾听，在团队合作中让每个人都得到充分的尊重和发展机会，并且避免以权力示弱的方式影响别人。

第四段：团队合作（250字）

学习组织行为学让我深刻体会到团队合作的重要性。在组织中，成功绝大多数是通过团队合作而不是个人努力实现的。在团队合作中，我学会了倾听他人意见，尊重其他成员的贡献，并共同努力解决问题。每个人的独特贡献和不同视角的结合，能够使团队富有创造力和效率。基于这些认识，我在团队合作中更加注重素质的提升，积极与其他成员积累合作经验，提高自己的沟通和协作能力。

第五段：个体发展与组织文化（300字）

组织行为学让我意识到个体发展与组织文化的紧密联系。组织文化对于个体的行为和价值观有着深远的影响。在组织中，个体的发展也是必不可少的，只有个体和组织相互促进才能取得长久的发展。因此，我在个人发展中注重与组织价值观的契合，通过参加组织活动、积极参与社会实践等方式，不断扩大自己的能力和影响力。同时，我也学会了在组织中传递积极的价值观，帮助他人获取成长和发展的机会。

结论（200字）

总之，组织行为学给予我许多在大学生活和未来职场中都能够运用的宝贵知识。通过学习组织行为学，我更深刻地理解了组织运作的规律和成功管理的关键因素。在组织行为学的指导下，我学会了制定明确的目标和激励自己，认识到领导与权力的巧妙运用，重视团队合作和个体发展，并注重与组织价值观的契合。这些体会和感悟将会伴随我在大学生活和未来的职业生涯中不断成长。

组织行为学课程论文篇四

1. 组织行为学：是综合运用与个体及群体行为有关的各种知识，采用系统分析的方法，研究一定组织中个体及群体行为规律，从而提高各级管理人员对组织中个体及群体行为的预测和引导力，以便有效地实现组织目标的一门学科□□p1□

2. 泰勒的科学管理理论四个原则：

1、研究员工完成任务的方式，并结合员工所具有的非正式工作知识，不断体验和改善工作完成的各种新方法。

2、将完成任务的新方法写成文字的运作规则 and 标准。

3、仔细挑选那些拥有和任务相匹配的技术和能力的员工，并按照既定的规则 and 标准来培训他们完成任务。

4、确立公平或可接受的任务完成水平，并开发一套支付系统以将励完成或超过可接受水平绩效的员工□□p3□

3.x理论：人性恶□y理论：人性善□□p5□

第二章 个体行为基础

4. 学习：行为主义心理学家者普遍接受的定义是：由于经验而发生的相对持久的行为改变□□p22□

5. 操作性条件反射理论：行为是由行为结果决定的□p23

6. 强化物：是指能增强行为的行为结果。强化物可进一步分为正强化物和负强化物□□p24□

7. 惩罚物：能减弱行为的结果叫惩罚物。惩罚通常有两种基本的形式：呈现性惩罚和消退性惩罚□□p25□

8. 强化物（不论正强化物还是负强化物）是增强行为的，而惩罚是减弱行为的。

9. 强化程序：

1、固定比率程序：是在做出固定量的行为之后才给予一个强化物。

2、可变比率程序：心管对行为有强化，但个体为获得强化而需要做出的行为数目是变化的、无法预知的。

3、固定时距程序：对强化物是定时给予的。

4、可变时距程序：的强化物给予时间不固定且无规律可循□□p27□

10. 班杜拉把观察学习分为4个阶段：

1、注意阶段。这是鸡窝学习的第一阶段。一般而言，个体更为关注那些具有魅力的、成功的、有趣的和有名气的榜样。这也是很多学生仿效明星的衣着、发型和癖好的主要原因。在培训中，讲师可以通过呈现清晰、有趣、能引起员工新异感和新奇感的材料，通过激励等方式来吸引他们的注意力。

2、保持阶段。一旦引起了个体的关注，讲师就可以示范行为，并给员工机会进行练习或复述。例如，讲师先给电话客服人员演示如何说出第一句话，然后让学员模仿并练习。

3、再现阶段。在该阶段，学生尽力使自己的行为与榜样保持一致。在培训中，对学员的评价也要在该阶段进行。例如，学员进行了几次模仿练习后，其表达内容、语气语调是否与讲师示范的相似等。

4、动机阶段。这是观察学习过程的最后阶段。学员之所以模仿榜样的行为，是因为他们相信这样做能增加被强化的机会。在培训中，要经常表扬学员恰当的模仿行为，并给予成绩上的认可□□p29□

11. 个体行为塑造：指通过强化学习者逐步走近预期目标的每一步来教授新技能或新行为□□p30□

第三章 直觉与个体决策

12. 知觉：知觉是直接作用于感觉器官的事物的整体在人脑中的反映，是人对感觉信息的组织和解释过程□□p43□

13. 知觉特点：

1、知觉的选择性：指人在知觉某事物时，总是有选择性的把一些事物作为知觉对象，而把事物的其他部分作为背景来时

行理解和解释。

2、知觉的整体性：指人能够根据个体的知识和经验，把事物的不同部分知觉为一个有组织的整体。

3、知觉的理解性：指在知觉过程中，人总是用过去所获得的有关知识经验，对感知的事物进行加工处理，并用概念的形式把他们标示出来。

4、知觉的恒常性：指知觉条件发生一定变化时，知觉的形象仍

然保持相对不变的特性□□p 43□

14. 归因理论三因素：一是行为者自身，二是行为所指的对象，三是行为发生的情景□□p45□

15. 归因理论三原则：一是普遍性原则。所有人都以相同的方式做出反应时，普遍性高；反之，普遍性低。二是差异性原则。一个人对另一个对象也以同样的方式反应，则差异性低；反之，差异性高。三是一贯性原则。行为者的反应前后一贯，不因时、因地而异时，一贯性高；反之，一贯性低。

16. 凯利提出归因模型三种特征：一，普遍性低、差异性低、一贯性高，即行为与众不同、不因人而异、总是如此，此时行为的原因在行为者自身。二，普遍性高、差异性高、一贯性高，即行为与从相同、因人而异、总是如此，此时行为的原因在行为所指的对象身上。三，普遍性低、差异性高、一贯性低，即行为与从不同、因人而异、偶尔如此，此时行为的原因在行为发生的情景。

17. 维纳成败归因模型四个因素、三个方面：努力、能力、任务难度和机遇，而这四个因素可以按照内外因、稳定性和可控制性三个方面来划分。

18. 社会知觉偏见的表现形式:

- 1、基本归因错误：基本归因错误是指人在理解他人行为时，高估他人内在因素，而低估外部环境因素的现象。
- 2、行为者和观察者差别：指人们作为一个评价者对他人的行为进行归因时，往往倾向于做掏宝的内部归因；而当人们作为自我评价者对自己的行为进行归因时，却倾向于做外部归因。
- 3、自我服务偏见：指人将自己的成功归因于内在因素，而把失败归因于外在环境因素的现象。
- 4、晕轮效应：又称光环效应，是指知觉主体对体某方面的较清晰鲜明的印象后，影响到他们对体其他方面的理解和评价；或者知觉主体对体有了整体印象后，影响到对体具体方面的评价；这就像一个发光体对周围物体有照明作用一样。
- 5、投射作用：指假设他人与自己相同，以此进行归因，对他人的行为进行解释。
- 6、刻板印象：指人在评价一个人或一件事时是基于这个人或这件事情归属的群体或类型来进行判断的，认为这个人或事物具有其所属群体或类型的特点。
- 7、对比效应：指人们在评估一个人或一件事时，易受到最近接触到的其他人或事的影响□□p49□

19. 量性决策六个步骤:

- 1、认识到需要做出这一决策，这种需要产生于期望阙云太与实际情况某种程度的不一致。
- 2、一旦确定了决策需要，接着就要确定对决策来说十分重要

的标准。

3、步骤2所列出的标准并非同等重要，为了按先后顺序列出他们在决策中的重要性，有必要给这些标准设置权重。虽然所有标准都是有关的，但是其中的一些比另一些更为重要。

4、要求决策者列出所有可能解决问题的备选方案，这一步只需要列出备选的方案，而不需要对他们进行评估。

5、备选方案一旦确定，决策者就必须批判性地评价每一种方案。把这些方案步骤2、3中建立的标准和权重进行对比，可以很明显地看出每一方案的优点和缺点。

6、最优化决策模式的最后一步是从众多列出的、并评估过的备选方案中选择最佳方案。这一选择十分简单，总分最高即为最佳，决策者一般选择步骤5中总分最高的那个方案

第四章 个体差异与管理

20. 个体差异：所谓个体差异是一个人精神面貌稳定的类型或特征差异，它由多种心理特征组合而成，主要包括气质、性格和能力

应在公开场所接受严厉批评。再次，在人员的选拔和工作安置方面，气质类型需要得到重视。在人员选拔过程中，对于一些特殊要求的职业和岗位来讲，需要对气质类型和特点进行严格把关。在安排工作时，管理者也需要理角，不同气质类型的员工在适应新环境方面是有所不同的，一般来讲，多血质员工适应环境的速度，要快于粘和抑郁质类型的员工。最后，在工作和管理中，也需要意识到人的气质并不是一成不变的，人的气质会因重大事件的发生和长时间的强化而发生一定的改变。尤其需要注意的是，人经常以自己的性格特点来掩盖自己的气质方面的短处，所以在实践中也不要完全静止、绝对地看待气质特点

22. 一般能力：是在许多基本活动中都表现出来的、并且是从从事各种活动都必须具备的能力，如观察力、记忆力、思维力、想象力□□p 86□

23. 认知能力和元认知能力□p87

24. 大五人格：

1、外倾性：它描述一个人善于社交、善于言谈、武断自信方面的人格维度。

2、随和性：它描述一个人随和、合作、信任方面的人格维度。

3、责任心：它描述一个人的责任感、可靠性、持久性、成就倾向方面的人格维度。

4、情绪稳定性：它描述一个人平和、热情、安全及紧张焦虑、失望和不安全的人格维度。

5、经验的开放性：它描述一个人幻想、聪慧及艺术的敏感性方面的人格维度□□p 97□

第五章 价值观与态度

25. 价值观：是指个体在长期的社会环境中所形成的比较稳定的、持久的社会信念和价值系统□□p104□

26. 价值观类型：最早分类：理性、经济、审美、社会、政治和宗教价值观。

一、工作价值观。

二、伦理价值观。

27. 态度：员工对自己的职位或自己所在组织的看法和情感被称作工作态度。

28. 工作态度三个组成部分：情感成分、认知成分和行为成分□□p109□

29. 工作态度：是员工对自己的工作和组织的看法和情感，以及自己在工作和组织中应该如休行为的信念□□p108□

30. 工作满意度：是指员工对于自己所从事工作所持有的态度，是个体对工作的认知、情感和行为倾向□□p111□

31. 组织承诺：是指员工对组织的态度，是员工投入组织及认同组织的程度□□p129□

第六章 激励

32. 激励的一般过程□□p137 图6-2

第七章 群体

33. 群体：群体是介于组织和个人之间的人群集合体，是在特定的目标和需要导向下，两个或两个以上的个体相互作用、相互影响、相互依赖而形成的稳定的、规范的、彼此认同的集合体□□p168□

34. 三种典型的角色表现：

1、任务型角色。

2、关系型角色。

3、自我型角色□□p172□

35. 解释社会从众行为：当一个人的思想和行为和群体多数人有较大差异时，一般会产生心理紧张，从而产生群体压力。这种压力促使个人与群体的行为保持一致，从而产生社会从众行为□□p176□

36. 阿希实验□p176

37. 影响群体凝聚力的因素：

- 1、群体目标。
- 2、群体规模。
- 3、群体的地位。
- 4、群体的领导方式。
- 5、奖励方式。
- 6、成员的相似性。
- 7、内部的协作。8外部的竞争。

织绩效不利，导致低绩效□□p181□

39. 群体决策产生的结果：

（二）在生产率方面见书□p184□

40. 群体决策与个人决策的比较□p186 表7-5

41. 群体决策的优势：群体决策将性格、气质、年龄、性别等不同的人整合在一起，群策群力，最大限度地发挥了群体成员的积极性，并提高了决策的可接受性。群体决策实现了知

识结构上的互补，增强了观点的多样性，提供了更完全的有助于决策的知识和信息。在群体决策中，具有不同知识结构的人能够相互启发，在观点的碰撞中产生灵感的火花，从而使决策更全面、更准确和更具创新性。群体决策增强民主性、合法性□□p186□

42. 群体决策的缺点：

- 1、办事缓慢、成本高昂。
- 2、常常导致妥协和盲从的群体思维。
- 3、极端化倾向。
- 4、责任分散□□p186□

第八章 沟通、冲突、谈判

43. 沟通的一般模式：

- 1、发送者与编码：发送者是信息源，他把头脑中的想法进行编码而生成了信息。
- 2、信息：事实上是经过信息源编码的物理产品。
- 3、通道：是指传送信息的媒介物，由发送者选择。
- 4、接收者与解码：接收者是信息指向的客体。
- 5、反馈：如果接收者对发送者所编码的信息进行解码，而信息最后又返回到发送者，这就意味着反馈。
- 6、干扰：也称为噪音，存在于沟通过程的各个环节，给沟通造成失误、失败、损耗或使之失真□□p198□

44. 非正式沟通网络：是建立在组织成员的社会关系之上的，亦即组织成员的社会一种交互行为□□p207□

45. 人际沟通的障碍：

- 1、信息发送者的障碍。
- 2、信息传递中的障碍。
- 3、信息接收者的障碍□□p203□

46. 人际沟通的改善：

- 1、选择适合的沟通方式。
- 2、善于运用反馈。
- 3、学会积极倾听。
- 4、减少沟通的中间环节□□□p211□联系实际 论述

第九章 团队性向诊断及优化

47. 团队与群体的区别：协作性是团队最明显的优势□p231
图9-1

48. 高绩效团队的特征：

- 1、清晰而超凡的目标：团队的目标必须是超凡的目标，即需要综合两人或人努力、各个成员的全力以赴才能完成。
- 2、相互的信任：成员间相互信任是指每个成员对其他人的品行、个性和能力都确信不疑，是有效团队的显著特征。

3、良好的沟通：群体成员产通过各种申通的渠道交流信息，包括言语和非言语信息。

49. 组织变革：就是组织根据内外部环境的变化，依据其核心价值观对其组织结构、组织行为等不断调整以适应环境变化的一系列策略和体系总和□□p302□

50. 卢因的组织变革“力场”模型：三阶段变革实施过程：解冻—变革—再冻结□□p305□

51. 个体层面的变革阻力：

1、习惯和惰性。

2、经济地位和利益。

3、对未知的恐惧。

4、选择性信息加工。

5、心理原因造成的障碍□□p312□

第十三章压力管理

52. 压力的表现：

1、生理症状：新陈代谢紊乱，患上心脏病和中风，更容易感冒。

2、心理症状：一旦紧张性刺激被认为对我们有威胁，一系列基本的认知功能便会受到影响。

3、行为症状：嗜烟、酗酒、暴饮暴食或没有食欲，言语速度加快、睡眠失调等□□p331□

53. 压力源：组织外部压力源，组织内部压力源，个体压力源□
□p337□

54. 个体层面的压力管理：

1、调整思维方式。

2、调整生活方式。

3、进行放松训练□□p342□

组织行为学课程论文篇五

组织行为学是一门研究人在组织中的行为与互动的学科，对于大学生来说，学习组织行为学不仅可以帮助他们更好地适应大学生活，还可以提高他们在未来工作中与他人合作的能力。在我学习组织行为学的过程中，我深刻体会到了团队合作的重要性、领导力的培养、沟通技巧的应用以及人际关系的处理。以下将分别从这四个方面来谈谈我的心得体会。

首先，组织行为学让我深刻认识到了团队合作的重要性。在大学生活中，我们需要经常与他人进行合作，不管是小组作业还是社团活动。通过学习组织行为学，我明白了团队合作可以将个人的优势发挥到最大，同时也能够补充和弥补个人的不足。团队合作需要大家彼此信任、理解和互相配合，只有这样，我们的目标才能够更好地实现。所以，在实际的团队合作中，我会积极地与他人交流和合作，始终保持团队的凝聚力和战斗力。

其次，组织行为学对于培养领导力能力也起着重要的作用。在组织中，领导者的作用是至关重要的。一个良好的领导者能够激发他人的潜力、提高团队的整体效能。通过组织行为学的学习，我学到了领导力的重要要素，例如自我认知、情商、沟通技巧等。我深刻地体会到，领导并不是一种天赋，

而是可以通过后天的学习与锻炼不断培养和提升的。因此，我努力锻炼自身的领导能力，积极参与组织中的领导岗位，提高自己的组织能力与影响力。

第三，组织行为学也教会了我如何运用有效的沟通技巧。沟通是人际关系中非常重要的一环，它直接影响着人与人之间的交流和理解。通过学习组织行为学，我了解到沟通不仅仅是信息的传递，还要关注交流的方式、语言的运用以及非语言的表达。在大学生活中，我尝试运用积极的语言、亲和的态度与他人进行有效的沟通，不断提高自己的表达能力和倾听能力，从而加深与他人之间的交流和理解，建立起良好的人际关系。

最后，组织行为学也帮助我更好地处理人际关系。在大学中，我们会和各种各样的人交往，有时候会面临他人的冲突和抵触。通过学习组织行为学中的人际关系管理理论，我懂得了如何正确对待人际关系的困境。例如，当我遇到与他人产生冲突时，我会尽量保持冷静，并通过积极的沟通和协商，寻找解决问题的方法。此外，我也明白到了在维护人际关系中需要保持尊重和包容，尽力满足他人的需求，以建立长久的友谊。

总结一下，组织行为学的学习给予了我很多有益的启示。通过学习团队合作、领导力、沟通技巧和人际关系的理论，我意识到这些是我在大学生活和未来工作中必须具备的能力。我将用这所学到的知识、技能和体会来不断提升自己，更好地适应大学生活，为未来的职业发展做好准备。组织行为学对于每一个大学生来说，都是一门必修课程，只有通过学习和实践，我们才能真正成长为一个优秀的人。