

# 组织行为学术语 组织行为学学习心得体会 (汇总7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 组织行为学术语篇一

组织行为学是一门研究一定组织中人的心理和行为规律的科学，他的学科基础广泛，包括心理学、社会学、管理学、人类学等。通过研究个体、群体、组织三个层次来管理组织中的成员，进而达到组织的目标。它的作用在于帮助管理者应用先进的理论和方法充分调动员工的积极性与创造性，帮助管理者对组织员工进行教育，知道管理者完善自己的知识结构，提高自身素质。在生活中也具有一定指导意义。就在这样的思维下，我们通过课堂互动、玩游戏、小测验展开了组织行为学的学习。

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， $激发力量 = 效价 - 期望值$ 。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。

另外，在生活中也感受到了首因效应这种社会知觉的作用，使得它不仅仅是书本上的理论知识。可能觉得自己算是个认真的学生吧，对待学习和生活都不愿意随便了事，所以有时候会对那些课堂上只顾低头玩手机、不认真学习同学都持有一种不屑的态度。举个例子，我曾经觉得班上的某个男同学没点学习的样子，在课堂上不认真听课，做小组任务时也不配合，偷懒。对他的第一个印象就是这样，开始时有点反感。但是，后来我发现他也有认真的时候，他会认真策划市场营销活动，尊重模拟市场游戏的每个环节，熬夜想对策，制定方案。他也有个现在很流行的爱好：摄影。会冒险爬到高楼俯拍，给我们带来不一样的视角、会认真学习修图，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，老师能开开心心地上课，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。

## 组织行为学术语篇二

### 一、名词解释

发展变化的全过程，这种研究方法也称为案例研究法

2、动机：是指引发维持个体进行活动，并导致该活动朝向某一目标的心理倾向或动力。

成员对某些人比对另一些人感到更亲切的情感，它可以被认为是群体的确定性特征。

体意识，表现为组织的共同的信仰、追求和行为准则。

5、群体：群体是指具有相同利益或情感的两个或两个以上的人以某种方式结合在一起的集合体。

6、归因：是指人们对别人和自己的行为进行分析，解释和推测其原因或者动机的过程

## 二 单选

- 1、里程碑（霍桑试验）
- 2、心理倾向（气质）
- 3、威胁（消极强化）
- 4、奖风扇（没有做到个人所需）
- 5、正式群体
- 6、团队型
- 7、信任态度（协商式）
- 8、帮助领导（分化整合组织）
- 9、组织类型
- 10、学习型组织，特性（分工竞争）

## 三、判断

5. 10对，剩下全错

## 四：简答题

1、非正视沟通的优点是什么？

答：是沟通方便、内容广泛、方式灵活、速度快，而且由于在这种沟通中容易表露思想、情绪和动机，因而能够提供一些正式沟通中难以获得的信息。

## 2、影响团队成功的六个因素

答：

1、有一个负责人2一个强有力的创新者3心智要有较好的分布4个性的分布应当能覆盖更多的团队角色。5团队中成员的个性特征与他们的责任之间要有较好的匹配6对团队角色不均衡问题的识别以及调整团队的能力。

## 3、人际交往应遵循哪些原则，如何改善

答：尊重原则、真诚原则、宽容原则、互利合作原则、理解原则、平等原则

改善：1多聆听别人说话，少表现自己2和别人交流的时候不要东张西望3尽量微笑待人4学会赞赏别人5关心别人的困难6记住别人的名字。

## 4、怎样正确认识和对待工作压力？

答：1正式压力2探求压力来源，进行压力管理3学会幽默应付

## 5、影响个人决策的因素有哪些？

答：知觉、思维方式、气质与性格、情绪和情感

## 6、非正式群体有哪些特点和作用，应如何对待？

答：1) 特征：自发性、成员的交叉性、有自然形成的核心人物、排他性和不稳定性。

2) 作用:

1、弥补正式群体的不足，满足员工的需要

2、融洽员工的感情3激励和培训员工4保障员工的权益。

7、什么是组织行为学，研究和学习它有何意义？

发展6有助于积极心理品质和能力的开发和有效管理。

8、群体决策的优缺点是什么？

1、联系实际，谈谈管理者如何才能提高组织认同和工作参考度。

答：1员工的组织认同感的概念：是员工对其组织认同的程度，它包括对组织目标和价值观的信任和接受、原以为组织的利益出力、渴望保持组织成员资格三个方面2提高员工组织认同感的意义与作用，有认同感的员工会主动把组织提升到同舟共济的高度，表现为积极维护组织声誉，愿意为组织牺牲个人利益，有组织认同感的员工很少离开自己的工作岗位，有组织认同感的员工通常表现比较出色，有组织认同感的员工会坚决支持并自觉贯彻执行组织的政策，3工作参与度的概念：指员工对自己工作的认可程度、投入程度，以及认为工作对自我价值实现的重要程度，4提高员工参与的意义与作用：参与工作有利于增强实现了自我价值的感觉，这对组织和个人都有积极的影响5员工的组织认同感与工作参与度都属于员工的工作态度的内容，管理者可以通过一些方法提高这两种工作态度，可以从真诚关心员工利益的角度、为员工创造实现个人目标的机会的角度、改善工作使员工对自己的工作有更多自主权的角度、寻找机会及时奖励员工的角度、同员工一起设置目标的角度等方面联系实际展开论述。

2、试分析组织变革的阻力及克服阻力的对策

答：

（一）组织变革的阻力主要来自于以下方面：

1、来自观念的阻力：由于长时期生活在相对稳定、变化不大的组织换景中，一些人形成了照章办事、按部就班、因循守旧的思想。特别是组织的一些上层领导认为一动不如一静，存在求稳怕乱、不愿担风险的思想，成为组织变革的巨大阻力。

（二）克服组织变革阻力的措施主要有：

## 六：案例分析题

1、分析为什么高薪不高效？

答： 案例

f公司是一家生产电信产品的公司。在创业初期，依靠一批志同道合的朋友，大家不怕苦不怕累，从早到晚拼命干。公司发展迅速，几年之后，员工由原来的十几人发展到几百人，业务收入由原来的每月十来万发展到每月上千万。企业大了，人也多了，但公司领导明显感觉到，大家的工作积极性越来越低，也越来越计较。

分析f公司出现的这种情况是一个普遍现象，很多企业都经历了这样一个过程，在创业初期，每个人都可以不计报酬、不计得失、不辞辛劳、不分彼此，甚至加班加点、废寝忘食。但是，只要企业一大，大家这种艰苦奋斗、不计报酬的奉献精神没有了，不分上下班的工作干劲和热情态度也不见了，关心企业、互相帮助、团结如一人的人融融人情氛围也消失了。为什么会这样呢？原因有三：

遗憾的是，我们很多企业把钱作为唯一的激励手段，在一些

老板的意识里，花高价钱就能打动人才的心。因此，报上的招聘就会出现这样的文字：“位子加权力，高薪加福利。你还要什么？你还等什么？”言外之意给你高薪水、高福利，你就该满意了，该知足了。这代表了不少企业的想法。

由以上分析可知f公司的问题就在于：首先，对快速成长企业的经营管理缺乏经验；其次，怎样让高工资发挥激励作用认识肤浅；第三，激励手段简单且不配套、不系统。

## 解决方案

针对f公司的现状，其重点是建立以薪酬制度为基础的激励系统，使企业进入“高工资、高效率、高效益”的良性循环。

一、薪酬制度设计：薪酬设计的要点，在于“对内具有公平性，对外具有竞争力。”这就要求我们要以实事求是的科学方法进行设计，而不是拍脑袋随意而定。一般要经历以下几个步骤：

评估；确定绩效工资，需要对工作表现做评估；确定公司的整体薪酬水平，需要对公司盈利能力、支付能力做评估。每一种评估都需要一套程序和办法。可以说，薪酬体系设计是一个系统工程。在制定和实施薪酬体系过程中，及时的沟通、必要的宣传或培训是保证薪酬改革成功的因素之一。必要时，让员工参与报酬制度的设计与管理，这无疑有助于一个更适合员工的需要和更符合实际的报酬制度的形成。

## 2试分析如何处理人际关系？

答：人际关系或有效沟通七法

在沟通管理过程中一定要善于运用非语言信号为语言的效果进行铺垫，真诚的微笑，热烈的握手，专注的神态，尊敬的寒暄，都能给对方带来好感，活跃沟通气氛。



## 1、赞美对方

这几乎是一个屡试不爽的特效沟通润滑剂。这个世界上的人，没有不吃表扬的，学会赞美，将使在任何沟通中一帆风顺。

2、善于倾听。（1.）克服自我中心：不要总是谈论自己。

（2.）克服自以为是：不要总想占主导地位。（3.）尊重对方：不要打断对话，要让对方把话说完。（4.）不要激动：不要匆忙下结论，不要急于评价对方的观点，不要急切地表达建议，不要因为与对方不同的见解而产生激烈的争执。

（5.）尽量不要边听边琢磨他下面将会说什么。

3、轻松幽默既是通向和谐对话的台阶和跳板，又是化解冲突、窘境、恶意挑衅的灵丹妙药。幽默是一种使人愉快发笑的智慧。

## 4、袒胸露怀

又被称为不设防战术，意在向人们明确表示放弃一切防备，胸襟坦荡，诚恳待人。人类的许多非语言信号都是出此用意，例如敬礼、握手、作揖都是为了向沟通对方表明手中没有武器。

## 5、求同存异

又被称为最大公约数战术。人们只有找到共同之处，才能解决冲突。无论人们的想法相距多么遥远，总是能够找到共同性。有了共性，就有了建立沟通桥梁的支点。

## 6、深入浅出

这是提高沟通效率的捷径。能够用很通俗的语言阐明一个很复杂深奥的道理是一种本事，大师的语言，最大的特点就是生动浅显，容易解码因而容易理解。

7、乐于助人。做人要善，做友要义。善和义的核心就是助人。

## 组织行为学术语篇三

自从学《组织行为学》回来之后，我认真地从个人、团体行为到个人心里、团体建设，再到群体沟通、冲突到组织、激励，再到组织设计、文化以及变革等进行了研读，并做了大量的读书笔记，收获颇丰，深深感受到组织学的魅力，它是以组织行为规律为研究对象，研究组织体系中人的行为与心理表现。针对组织行为的特征，找出特定组织环境下的组织行为共性，作为企业管理人员，为我们提供有益的启示。

一、《组织行为学》有很强的实践特色。《组织行为学》是从个体行为、团体行为、组织行为和 组织发展四个方面进行研究的，它系统而完整地阐述了组织行为学的基本概念和基本理论，包括个体知觉、个性心理与行为、群体规模与行为、团队组织和管理、群体沟通与冲突、领导与决策、权利与政治、组织设计与组织文化等等。我感到全书构思新颖、科学，内容生动、活泼，案例丰富、经典，有助于提高学习兴趣，注重理论的实用性，是围绕一定组织中人的心理与行为活动的相互作用，通过对个体、群体心理特征和心理活动的分析，揭示其与组织行为的各种关系，这是《组织行为学》的基本思路，也是其内容的逻辑发展过程，比较注重联系公共管理(公共组织)的实践则是《组织行为学》的一大特色。通过对组织行为的系统，科学分析，可以有效的提高组织运作的绩效。

二、《组织行为学》是一种文化，是一种魅力。从卓越企业文化论和美国企业精神，我感受到企业文化的魅力所在。企业文化的决定取决于组织者，组织的成功或者失败常常被归为其所拥有的文化。对组织文化有着多种理解，尽管组织文化的定义没能统一，大多教学者都把价值观作为组织文化的核心内容，组织文化就是指组织成员的共同价值观体系，它使组织独具特色，区别于其他组织。它是组织中成员的一种

共同认知，能够强烈的影响组织成员的态度和行为。我从书中了解到，组织文化的内涵，它基本涵盖了四个层次，第一是指标，包括故事，仪式，语言和符号等；第二层是行为规范，包括任务支持规范，任务创新规范，社会关系规范，个人自由规范等，第三层是基本价值观，包括绩效价值观。最后一个层次是核心假设，包括人类的本性，组织与环境的关系，现实，真理，时间与空间的性质，人类活动的性质以及人类关系的性质等假设。结合书上的知识，结合自己的实际，为我们所处的企业组织文化做了简单概括。对于我们传统的国有大型企业文化公司来说，企业的组织文化可以分为两类一方面是从生长点的角度去看，其命运扎根于改革，属“改革全新型企业文化”；另一方面是从对外引进的程度去看，又属于“全面引进型企业文化”。这时组织文化对企业发展更为重要。其实文化本身就是实践的产物，又是实践的动力。它源于实践，又反作用于实践。同煤集团在多年的煤炭生产实践中，深深地认识到，传统发展模式的弊病，已严重影响到了企业的生存、发展和市场竞争力。面对危机，我们及时创新规范，社会关系规范，转变思路，迎挑战抓机遇，结合自身行业特点，提出了煤炭行业发展循环经济。

三、解读权力与政治是一种重要的组织行为现象。从书中了解到，权力的构成因素和行使方式，以及政治行为的表现形式对政治行为的道德制约，都是一个企业领导人必须的基本要素。这对于我们从事企业领导干部来说，给出了一定的标准。从权力的特性来看，我知道权力与职权上存在着很大的差别，它不仅包换职权，而且还包括一些不是来自职位的权力。而权力从层面上来说，有两层意思，一是个人权力的基础的范围，二是团体权力的基础的范围。从两层意思中，我们可以看清，权力对于国家、企业都非常重要。确认识、严谨行使权力，不仅直接影响个人的思想行为、价值取向，甚至关系到改革、发展和稳定的大局。我觉得我们共产党人应树立权力是政治、是信任、是责任、是奉献、是约束的正确观点，坚决抵制错误的、不健康权力观对自己的侵蚀，努力为人民执好政、掌好权。领导干部，每时每刻都面临着权力、地位、利益的现

实考验,如果不能正确认识和行使权力,不仅直接影响个人的思想行为、价值取向,而且会影响一个部门的干部风气好坏,甚至关系到社会改革、发展和稳定的大局。因此,在改革开放和发展社会主义市场经济的条件下,正确认识和行使权力,成为每个党员领导干部必须认真对待和解决的重大问题。权力是在不同的产业中不同的部门里得到分配的,尤其在一些企业中,成功的企业具有一些销售和研发部门控制的战略权变。在我们煤炭企业,决策权置于生产部门和营销部门。在生产中协调安全生产是最重要的。

## 组织行为学术语篇四

通过陈英葵老师对《组织行为学》这门课程的讲授,让我对这门课程产生了浓厚的兴趣,陈老师的讲解生动活泼,让我产生了意犹未尽之感,并详细做了读书笔记,收获颇丰,深深的感受到组织行为学的魅力,针对组织行为学的特征,找出特定组织环境下的共性,作为学校的工作人员,为我们提供有益的启示。为调动积极性、主动性和创造性有极大的帮助;并能使管理者知人善任,合理地使用人才,改善人际关系,增强群体的合理的凝聚力和向心力,提高管理者领导水平,改善领导者和被领导者的关系,有助于组织变革和组织发展。现就本课程心得体会作如下陈述:

### 1、什么是管理

管理就是:提出问题、规划、决策、执行、检查,这是作为一个管理者需要用清晰的思维把握好的,是基础,为管理者对一个问题或者活动做出决策、资源的分配、指导别人的活动从而便工作目标以高效的、合理的方式完成,在整个管理过程中,管理者的职能就是计划、组织、领导、控制。通过周密、详细的方案设计,布局承担任务的担当者,如何把任务进行分类,作出怎样的决策,都应该组织好,从而体现一个领导,特别是一个教育管理者的能力,体现领导科学管理的决策水平。

在组织管理中管理者技能的重要性。

2、技术技能、人际技能和概念技能。技术技能：包括应用专业知识或技术的能力。通过大量的正规教育，掌握自己领域中的专业知识和技能。当然，专业技术人员并不在技术技能上具有垄断性，这些技能也不是只有通过学校教育或正规培训才能获得。所有的工作都需要一定的专业才干，许多人的技术技能是在工作中发展出来。人际技能：指无论独自一个人还是在群体中，能够与人共事、理解他人和激励他人的能力。这样才能进行有效的沟通、激励和授权。概念技能：管理者必须具备足够的智力水平去分析和诊断复杂的情况。例如：在做出决策时需要管理者具备这样的素质：看准问题，找出改正问题的各种备选方案，对这些备选方案进行评估，最后选定一项最佳方案。三项技能的高效运用，能够使我们的整个组织处于高效的管理活动中。

3、《组织行为学》是种文化，一种魅力，是种激励机制的体现。

通过对“黄河小浪底”工程案例的学习，深深的感悟到，外国企业的企业文化魅力所在，企业文化的决定取决于组织者，组织的成功或失败受文化的影响很大，在整个工程中，精细化的管理，规范的操作模式，制度的严格化，使整个工程质量得到很好的保证，从企业文化可以看我们的教育教学，教育工作者应该在教育、教学的管理上，制定详细、可行的、人性化的管理措施，针对学生的特性制定适合学生发展的目标。

4、《组织行为学》是激励为核心，强调团队协作的精神

从课程学习过程中，理解了激励和管理目标，工作设计和职业生涯规划 and 建立有效的奖惩体系的重要作用，激励能够鼓舞教职员，提高素质，增强组织凝聚力，本人看来，在一个组织中，激励的根本目的就是为了让员工创造出高的绩效

水平。在教学工作中，激励对学生的发展也具有重要意义，当我们在教学中用一种培养学生自信心，相信学生的心态去鼓励学生的学习和活动，那么学生更能融入到整个班集体中，找回自己的信心，同时也更贴近老师，说出他们的心理话；在一个组织中，一个人的能力是有限的，只有通过团队合作才能把事情做好，作为一个学校，这一点体现更明显，只有当整个组织在分工，协作的基础上，才能把一件事情做得更完美。

5、《组织行为学》是领导的艺术，是沟通的艺术。在沟通的时候我们要做到四点：听、看、问、说。要学会倾听，考虑对方的需求点，分析说话的语气所要表达的意思，分析心理，让对方感觉你很尊重对方。要观察当事人说话的神情和手势、身体动作、眼神等，最主要的是听懂对方所要表达出来的意思问，往往是当局者迷旁观者清，从一些客观的方面循序渐进的问些关键的问题，所有都做完了，就根据以上的观察说一些对方需要的话。说话要注意自己的身份、语气等。在沟通中包括对上级、与平级和对下级的沟通。对不同的对象有同的沟通技巧。在沟通的时候要摆好自己的位置，做好自己的工作，在遇到意见相同的时候要强烈的反应领导的意见，意见有些差异时首先要表示赞同上级的意见，再添加自己不同的意见，在持相反意见的时候不要当场顶撞或者否认领导的意见，要耐心听完，用引申式的方法说出自己的想法，当然还要考虑好当时的场景。在与对平级沟通的时要彼此尊重，从自己先做起。要在自己的立场也要考虑到对上的立场，了解情况，在合适的时候阐述自己的观点，知己知彼达到上方都想要的结果。与下级沟通时：先不着急说，听对方想说什么，多说小话，少说大话，不要讲些空洞的口号和什么规章制度，语气要和蔼亲切。对提出来的意见要虚心接纳，对于有错的先批评在晓之以情，动之以理。

在一个组织中，领导人很重要，但是领导不是所有的大小事情都事必躬亲。真正的领导人要会招揽人，会用人，各持其长，不一定自己能力有多强，只要懂信任，懂放权，

懂珍惜，就能团结比自己更强的力量，从而提升自己的身价。管理大师们认为：绝大多数团队表现在第一年的初始阶段会先走下坡，无法维持原来的水准，而往往经过一段时间以后，有时甚至必然长达十八个月，才能见到显著的效果。他们指出，你的团队必须经过四个可预知的阶段，分别是：形成阶段、风暴阶段、标准阶段与表现阶段。所以我们不要怕放权，也不要怕暂时出现的困难，此时的领导是要协助团队建立信心、目标、加强团队的融合。一个团队管理好了，其能力是远远大于这些人各自的能力总和。

作为一个个体，我开始反思自己，认清楚自己，自己的心态，自己的性格，自己的兴趣爱好所向，自身的长短利弊所在。在生活中，我们有可能因为不了解自己而作出错误的选择和决定，从而言行不一到致。了解他人，认清环境，只有知己知彼，才能够把握分寸。站在不同的位置和角度，看待问题和处理问题是不一样的，但是如何综合全局，结合掌握的信息，更好地处理事情呢？通过学习组织行为学，让我更明晰了做为一个个体的，在生活工作需要一种积极良好的姿态的重要性。

通过本课程最后一天所做的活动，“商品竞拍”，让我更加的理解到，组织行为学在生活和工作过程中的重要性，为以后的教育教学管理提供了一种指导性的意见，更加的明白，在一个组织中，个体与团队之间的关系、作用，对问题的思考、方案制定、策略的确立，个体与组织之间的沟通、协作、决策管理是多么的重要。

## 组织行为学课程学习心得2

学习组织行为学后，对于管理者加强以人为中心的管理，充分调动人的积极性、主动性和创造性有极大的帮助；并能使管理者知人善任，合理地使用人才，改善人际关系，增强群体的合理的凝聚力和向心力；提高管理者领导水平，改善领导者和被领导者的关系；有助于组织变革和组织发展。

学习了组织行为学我对其中的领导一章节非常的感兴趣，他主要讲我们注意到激励机制理论中有一条是“使用影响人的心理、行为活动及绩效的手段和方法”。其实就是领导阶层的言行对下属员工或整个团体的影响。我认为，这种影响，比之那些人事考核制度、评比制度、奖金制度等激励机制，虽不那么显明那么“硬”，但绝对不可忽视。一旦把握不好，后果非常严重。这缘于我所听到的一件事和看到的一则新闻。

我曾经听到这么一件事。某厂有一青年工人，他原先进过监狱。后来“浪子回头”，改造好了，来厂里做工。他是个很要面子并且自尊心很强的人，领导为了帮助他，使他能安下心来工作，因而在他刚来的时就对员工隐瞒了他的牢狱经历。当有部分员工知道他的过去后，领导就特地告诫那些员工：“不要因他‘曾进过监狱’而对他产生偏见，疏远他，瞧不起他。也不要因此事挖苦他。”

而事实证明，他在厂里工作确实非常勤恳，待人也很有热情，真诚。刚来的时候还因自己的经历而在思想上有所顾虑，后来就完全放开了。对人生也乐观起来。这正是应了“领导阶层的言行对个体或整体的影响”。领导的关心和员工的尊重使他脱离了心灵上的阴影。

人是经济动物，更是知识动物。人是理性动物，更是感情动物。每个人都需要周围人的支持、鼓励与帮助。对这个事例来说，尽管那位青年工人本身心理也有一定缺陷，但关键因素——领导的言行是不可忽视的。一次不恰当的批评，一场不该有的争吵，就很有可能对一名员工产生伤害。这是激励机制中“领导阶层的言行”对个体影响的一个活生生的反例。

管理层的表率行为确是很重要的。研究表明人是很容易进入角色，被环境同化的。如果你的领导经常迟到早退，那么下属也很容易变得自由散漫。同样，如果你的领导经常大手大脚，挥霍浪费，甚至贪污腐化，那么下属也将会跟着效仿。如此一来，再坚强的大厦也会倾塌，再宏伟的基业也会毁灭。



这就是我要说的第二个例子：1997年9月，一个分布在16个国家、拥有461家企业、年收入达5000亿元的国际知名公司——日本八佰伴宣布破产！

公司创始人阿信当年挑着扁担卖蔬菜，后来办起了蔬菜派送公司。尽管它在创业之初就遇到重创，1950年的一场大火将其辛苦经营多年的蔬菜铺烧个精光，阿信就租了温泉浴室，带领大家重新干。由此而出的“扁担精神”成了公司文化的重要组成部分，成为领导和员工们奋斗的精神指南。

尽管破产原因是多方面的，譬如，世界经济“大气候”的影响，决策的失误等等。但比较关键的因素是：公司末代掌门人和田一夫的亲弟弟，公司“第二把手”把和田一夫架空了。多年的汇报是假的，财务报表是假的，公司的繁华是假的。和田一夫本人因为丢了“扁担精神”，变得奢华，懒惰，甚至自我封闭。他花费天文数字的钱在香港置了豪宅，并常年在那里享福。

特别要提到的是，他的办公桌是一块100平方米的玻璃，为了把这块玻璃放进去而把房顶打开，用直升飞机吊装，玻璃花去近百万美元，吊装也花了近百万美元。而这一放不当紧，更重要的是，老板的行动深深地“感染”了公司的每个管理人员和普通员工，大手大脚之风也日渐兴盛起来，什么公司创始人阿信挑着扁担卖蔬菜留下的“扁担精神”统统抛到了九霄云外。在这种情势下，公司的大塌方——破产，也就难以避免甚至有点势不可挡了。最后，直到破产，和田一夫才幡然醒悟，可大势已去。

由此可见，领导阶层的言行举止直接影响到下属员工和整个团队。而整个团队的氛围及行为直接决定着团队的最终命运。因而，把握“领导阶层的言行对个体或整体的影响”是件非常关键和重要的工作。实质上，以上领导者的语言和行为，都是在无意中“激励”（当然是不良的“激励”）员工从而影响员工及其团体。看来，在实行激励原机制中，对于语言、

行为的暗示，若无法很好地把持，所导致的后果确是相当严重。以上二例，一例毁人，一例毁业，皆因于此。

以上所有实例，成功，抑或失败，都传达给我这样一种信息：在平时的工作实践中，需要管理单位内部的工作人员，合理利用激励机制至关重要。需多参照他人的实例，结合自己所在团体的具体情况，实施各种考评制度。因人而异，因材施教，调动员工的主动性、积极性和创造性。在工作中，发挥每位员工的力量，产生较强的凝聚力，使员工的个人需要和整体的管理目标合二为一，产生合力，使整体工作效能有效提升。另外要注意领导本人的言行，用良好的作风来感染每一位员工。在员工有所成就时，就要对他进行鼓励和褒奖。在员工犯错时，也要耐心的进行批评，切莫失去理智。组织行为学是一个研究领域，它探讨个体、群体以及结构对组织内部行为的影响，以便应用这些知识来改善组织的有效性。组织行为是一个具有大量普通知识的独立的技能领域。它研究什么呢？它研究组织中行为的决定因素：个体、群体和结构。另外，组织行为学把研究个体、群体和结构对行为的影响所获得的知识用到实际中，使组织的运作更有效。

总之，组织行为学关心人们在组织中做什么，这种行为如何影响组织的绩效。因为组织行为学特别关注与就业有关的情境，所以毫不奇怪，你将会发现这一领域强调的是与工作岗位、缺勤、员工流动、生产率、绩效和管理有关的行为。人们对于构成组织行为学主题领域的成分或题目的看法越来越趋于一致。虽然还有孰轻孰重的大量争论，但人们对于组织行为学研究的核心题目基本上达成了共识，这些题目包括激励、领导行为和权威、人际沟通、群体结构与过程、学习、态度形成与知觉、变革过程、冲突、工作设计、工作压力。

### 组织行为学课程学习心得3

学习组织行为学后，对于管理者加强以人为中心的管理，充分调动人的积极性、主动性和创造性有极大的帮助；并能使管

理者知人善任，合理地使用人才，改善人际关系，增强群体的合理的凝聚力和向心力；提高管理者领导水平，改善领导者和被领导者的关系；有助于组织变革和组织发展。

《组织行为学》一书中比较重要的一块内容就是激励原理。所谓激励机制是为了激励员工而采取的一系列方针政策、规章制度、行为准则、道德规范、文化理念以及相应的组织机构，建立完善人事考核制度、评比制度、表扬制度、奖金制度等等激励措施的总和。也包括使用影响人的心理、行为活动及绩效的手段和方法。通过这一机制所形成的推动力和吸引力，使员工萌发实现组织目标的动机，产生实现目标的动力，引起并维持实现组织目标的行为；并通过绩效评价，得到自豪感和响应的奖酬，强化自己的行为。

在学习《组织行为学》之前，我是一向不去注意激励方面的例子的。但现在通过以下这两个例子，更加使我了解到组织行为学中激励机制的要点。

比如，我看过这样一个案例：销售部有位高级销售代表小李非常适合做销售，极聪明，善于沟通，有良好的学历背景，能言善辩，几句吸引力，同时也了解自己产品，并懂得如何销售，部门的人都挺尊重他。但是，销售部经理发现，小李并不比自己包房更多的客户，通常他的拜访总是足以达成其业绩时停止，很少依规定的频率去拜访新的客户，每月销售目标的完成情况销售代表中属于中上之列。多年的工作习惯使他变得很散漫，宁肯去和朋友，同学聊天，也不愿意再多拜访几个客户。实际上，在他的个人生活中，及其圈子中，都说他是一个挺严谨的人，并拥有多方面的兴趣和爱好。销售部经理和小李谈话，一便了解他，激励他，因为经理知道小李可以做得更好。小李表示他现有的收入不值得他投入更大的精力，他说他比团队内的其他销售代表教育程度更高，只是更加丰富，并在公司服务时间最长，但并没有比他们多得到多少。销售部经理告诉小李，如果他想赚更多的钱，他必须比他的同事表喜爱那个更好，而不是单单达到销售目标

就可以了。小李似乎被说动了。在下一个季度，小李明显付出了更多的努力，做出了更好的业绩，销售部经理又给他增加了工资，在以后的一个月里，业绩继续上升。但是渐渐的，他又开始懈怠起来，几个月里，他又是老样子。销售部经理承认，看样子，小李想得并不是钱，但是，确实搞不懂“这小子在想什么？”

另外一个例子是，某厂有一青年工人，他原先进过监狱。后来“浪子回头”，改造好了，来厂里做工。他是个很要面子并且自尊心很强的人，领导为了帮助他，使他能安下心来工作，因而在他刚来的时就对员工隐瞒了他的牢狱经历。当有部分员工知道他的过去后，领导就特地告诫那些员工：“不要因他‘曾进过监狱’而对他产生偏见，疏远他，瞧不起他。也不要因此事挖苦他。”而事实证明，他在厂里工作确实非常勤恳，待人也很热情，真诚。刚来的时候还因自己的经历而在思想上有所顾虑，后来就完全放开了。对人生也乐观起来。这正是应了“领导阶层的言行对个体或整体的影响”。领导的关心和员工的尊重使他脱离了心灵上的阴影。

20世纪80年代以来，信息技术革命给人类社会带来的最大冲击之一，就是动摇了企业金字塔组织结构的基础，在世界范围内掀起了一股企业组织革命的狂潮，价值链组织，水平组织，流程再造，柔性组织，无边界组织，网络组织，模块化组织等组织形式纷纷应运而生。现在企业已经进入一个多元化的组织结构创新时代。国内外许多著名公司、团体无一例外地都拥有非常成熟的激励机制。我们注意到激励机制理论中有一条是“使用影响人的心理、行为活动及绩效的手段和方法”。其实就是领导阶层的言行对下属员工或整个团体的影响。我认为，这种影响，比之那些人事考核制度、评比制度、奖金制度等激励机制，虽不那么显明那么“硬”，但绝对不可忽视。一旦把握不好，后果非常严重。在平时的工作实践中，需要管理单位内部的工作人员，合理利用激励机制至关重要。需多参照他人的实例，结合自己所在团体的具体情况，实施各种考评制度。因人而异，因材施教，调动员工

的主动性、积极性和创造性。在工作中，发挥每位员工的力量，产生较强的凝聚力，使员工的个人需要和整体的管理目标合二为一，产生合力，使整体工作效能有效提升。另外要注意领导本人的言行，用良好的作风来感染每一位员工。在员工有所成就时，就要对他进行鼓励和褒奖。在员工犯错时，也要耐心的进行批评，切莫失去理智。

这就是我在学习《组织行为学》后，对激励机制的一点认识。也算是我对《组织行为学》的体会吧！

#### 组织行为学课程学习心得4

近一个多月，利用工作之余学习了《组织行为学》及刘戎教授的课件，了解到组织行为学是一个研究领域，它探讨个体、群体以及结构对组织内部行为的影响，目的是应用这些知识改善组织绩效。我认真地从个人、群体行为到个人心里、群体建设，再到群体沟通、冲突到组织、激励，再到组织结构、文化以及变革等进行了研读，收获颇丰，深深感受到组织行为学的魅力，它是以组织行为规律为研究对象，研究组织体系中人的行为与心理表现。针对组织行为的特征，找出特定组织环境下的组织行为共性，为我们提供有益的启示。结合本人生活、工作中的一些实践经历，从更深的角度体会到组织行为学的魅力，进一步提高了自己的理论素养和自身素质，可以说，学习《组织行为学》，也是对我的一次升华，让我受益匪浅。

通过本课程的学习，了解到《组织行为学》是从个体、群体、组织系统和组织动力四个方面进行研究的，它系统而完整地阐述了组织行为学的基本概念和基本理论，包括个体行为、个性心理与知觉、群体规模与行为、团队组织和管理、群体沟通与冲突、领导与决策、权利与政治、组织结构与组织文化等等。使我全面深入地理解了组织中个体、群体、组织、领导的心理和行为的特点及规律性，了解了如何运用心理学的理论和方法有效地激励人的行为，充分调动人的积极性、

主动性和创造性，培养和提高理论联系实际，提升组织管理和不断创新能力。在组织行为学中系统研究了组织中人的心理和行为规律性。它采用系统分析的方法，综合运用心理学、社会学、人类学、生理学、生物学、经济学和政治学等知识，研究一定组织中人的心理和行为的规律性，从而提高各级领导者和管理者对人的行为预测和引导能力，以便更有效地实现组织预定的目标。学好组织行为学能有效提高管理人员预测、引导和控制人的行为的能力，以顺利实现组织预期目标和提高组织成员的个人满意度。

通过学习《组织行为学》，进一步明确了个体和群体互相依存关系。任何一个群体和组织都是由很多的个体所组成的，所以个体的好坏会直接影响到这个群体或组织的团结及融洽程度。同时，群体或组织的好坏也同样在影响着每一个个体的心理和发展方向。因此我们首先要认清自己的位置，不管是家庭还是工作，领导岗位、中层干部还是工作人员，我们都是这个组织中大家庭组成的一部分，所以我们在自己的岗位上要努力为自己的这个大家庭更好的发展做贡献。

结合《组织行为学》理论，客观剖析问题。组织行为学是最基本的领导理论，通过学习，使我更加客观的看待每个人自身的优点和缺点，然而不是所有的人在任何时候都会扬长避短、知己克己、取长补短，在生活、工作中，我们有可能不了解自己，不了解他人，不了解某个场合的某种情况，所以会有生活、工作中的种种不顺心或者不愉快，小矛盾、大干戈油然而生。而事后，我们静下来的时候也许还会抱怨，也许会反思，自己的不对或他人的不是。这其中就涉及到组织行为学中许多观点。在现实的工作群体中，各种个体是相互交融在一起的，作为一名水文工作者(团队的一员)，如何处理好个体关系，决定了盐城水文分局(群体)的团队力量。

建立有效沟通，完善工作方法。人是理性动物，也更是感情动物。很多时候人做事情都是会被感情所左右的，要想通过沟通达成意见的一致就要学会倾听别人的想法，也要站在别

人的立场上去思考问题。心存他人，尊重他人，这样才可以得到他人的尊重和认可。当做一件事情或完成一个任务，各部门或各人之间有分歧的时候，需要去积极沟通和化解分歧，但是沟通并不等于只去表达你自己的认知和看法，以得到别人的赞同，而是要用一种尊重的态度去聆听各部门或每个人的观点，然后结合自己的想法找出分歧之处，求同存异，用最好的方式去向对方表达你的观点和看法，最后征求对方的意见已达到最后的一致。

一个单位、群体和组织只有融洽了，只有上下团结一致了，才能不断创新，持续发展！

## 组织行为学术语篇五

通过祖林老师结合大量实例而深入浅出的讲解，将原本在学校里觉的枯燥无味的《组织行为学》课程变得活泼生动便于理解。帮助我们能够更好的识人、读人、用人、用好人。更好地了解新生代的员工的需求，怎样与他们进行有效的沟通以便更好的`管理。让我在建设团队、管理团队、处理团队内部各方面的关系、激励团队等工作上有了更加有效的方法可以选择。《组织行为学》是每个做管理者的必修课，所牵涉的面非常广，这一天的课程不可能面面俱到。师傅领进门，修行在个人。所以还需我们自己去理论结合实践不断总结，我们才会有质的变化。

## 组织行为学术语篇六

通过两周来对美国学者罗宾斯所著的《组织行为学精要》的阅读，我对组织行为学有了一定的了解和浅显的体会，也感受到了这一学科在现代社会的重要之处。下面是我对组织行为学的一点学习心得。

组织行为学是研究如何做好对人的管理、如何调动人的工作积极性等问题的学科，它探讨的是组织中人的心理与行为规

律，以及这些规律如何影响组织绩效、影响组织的发展。

《组织行为学精要》则是一本“独特的、更易理解的组织行为学教材”，通过大量的例子和图表，深入浅出地分析了组织行为学的基本概念，阐述了其在实践中的具体应用。因此在阅读这本书时，即使是从未接触过组织行为学的我也能独立地进行学习和思考。

根据罗宾斯博士给出的定义，所谓组织，就是指两个和两个以上的人，通过有计划的协作所组成的为达到共同目标的正式结构。而组织行为学是系统地研究人在组织中所表现的行为和态度。它的研究领域，是运用在控制条件下收集到的科学的证据，以合理的、严谨的态度去测量和解释，对其原因和结果进行归类 and 汇总。作为一门应用科学，组织行为学具有很大的实用性，它的相关理论很广泛，主要包括：心理学、社会学、社会心理学、人类学和政治学。心理学的贡献在于个体和微观的分析层次，其余学科则在于帮助人们理解宏观的概念。

组织行为学是一门应用性很强的学科，在当今越来越讲究群体性的社会环境下显得尤为重要。因为我们的社会就是由不同的个体组成的一个大型组织，无论是工作、学习还是生活方面，人与人之间的交往和合作不可避免。在世界政治经济文化交流日益频繁，和平与发展成为时代主流的趋势下，更讲求人与人之间的沟通和交往。组织行为学关注的便是人际交往能力。

组织行为学的确切目标是帮助人们解释、预测和控制人的行为。解释这一目标看似并不重要，但从一开始便试着解释某一事件的产生对于理解某种现象是非常有帮助的，例如员工辞职率升高、工作效率下降等，对事件的有效解释能够帮助管理者采取必要的措施避免类似事件发生；预测则是对将来的事件而言的，掌握了组织行为学以后，管理者能够对于某种变化引起的行为反应作出一定程度的预测，从而选择员工抵触程度最小的决策，例如工厂的管理者试图评价员工对安装



新型机械设备的反应，就是一种预测行为；而控制目标既是被管理者认为最有贡献价值的目标，同时也是最具争议的目标。因为现代社会大多数是民主社会，而民主社会则是建立在个人自由理念基础上的，当有人试图控制别人的行为，令别人依照自己的意图行事时，会被认为是一种缺乏道德的做法而遭到厌恶和反对，控制目标从某种程度上来说已经牵涉到道德的问题。

然而，组织行为学中提供的控制他人技巧却是事实，也对一个组织的运作提供了实质性的帮助。因此虽然这一目标引起了相应的争议，它仍然作为组织行为学的其中一个目标而存在。这也使我意识到，理论在应用于现实的时候，会受到很多主客观因素的限制，我们不能把任何理论不加思考地应用于现实，而应该考虑到社会对理论的接受度。这也是组织行为学这门应用性极强的学科最需要注意的，它作用于的是实实在在的人，而非没有思想的物。

在当下，组织行为学的概念为使用它的管理者提供了大量的挑战和机遇，随着世界市场的扩大和发展，跨国公司之中人才和资本流动的加快，全球性的竞争要求雇主和雇员变得更加灵活，学会适应变革和不断革新的环境。

## 一、改善质量和生产率。

随着全球化竞争加剧，越来越多的管理者面临着其他国家竞争对手的挑战，他们不得不提高企业的劳动生产率和产品及服务的质量。全面质量管理是管理者推行的方案之一，它要求：

- 1、密切关注顾客；
- 2、持续并全面提高质量；
- 3、准确计量企业绩效变化；

#### 4、授予雇员权力。

全面质量管理对于组织行为学意义重大，因为它要求员工重新思考他们所从事的工作，更多地参与工作决策。另一个方案便是企业再造工程，要求企业采纳一种不断革新改善的思路来改进产品，以求不断增值。这两种方案都揭示了员工参与对于提高质量和劳动生产率的必要性。

#### 二、改善人际交往能力

组织行为学的目的便是帮助目前的以及潜在的管理者开发人际交往能力。书中不但提供了具体的人际交往能力的概念和理论，还有许多具体的应对方法，例如激发员工热情、成为一名良好的沟通者等。

#### 三、适应各种各样的员工

适应各种各样的员工，即是适应劳动力多元化的社会。劳动力多元化要求管理者使自己通过尊重员工各种不同的生活方式、家庭需要以及工作方式，去不断地适应各种不同的群体，承认和重视员工之间的差异。组织行为学能够为管理者提供劳动力多元化管理的启示，不仅能够提高企业的创造性和革新精神，还能通过鼓励不同的观点来改善决策质量，让企业在这个文化交流碰撞的社会运营得更游刃有余。

除了这三点外，本书还介绍了许多管理者将要面临的挑战和机遇，例如管理的全球化、对员工的授权、创新和变革、应付临时性问题、应对员工忠诚度减弱以及改善道德行为等。

组织行为学在不断的社会变化中寻求到不变的真理，在其基础上改进和发展，以促使管理者和员工之间达成一种平衡，从而促进组织和团队的提升。我所阅读的仅仅是这本书的一个开端，它开启了我对组织行为学和管理方面的知识大门，使我对组织行为学的内容产生了浓厚的兴趣，依据书本的介

绍，组织行为学的学习是一个层次递进的过程，由个体上升到群体最后到组织。相信在今后更进一步的阅读和理解中，我会对组织行为学有更深的体会，并尝试将它应用到自己的生活之中。

## 组织行为学术语篇七

近一个多月，利用工作之余学习了《组织行为学》及刘戎教授的课件，了解到组织行为学是一个研究领域，它探讨个体、群体以及结构对组织内部行为的影响，目的是应用这些知识改善组织绩效。我认真地从个人、群体行为到个人心里、群体建设，再到群体沟通、冲突到组织、激励，再到组织结构、文化以及变革等进行了研读，收获颇丰，深深感受到组织行为学的魅力，它是以组织行为规律为研究对象，研究组织体系中人的行为与心理表现。针对组织行为的特征，找出特定组织环境下的组织行为共性，为我们提供有益的启示。结合本人生活、工作中的一些实践经历，从更深的角度体会到组织行为学的魅力，进一步提高了自己的理论素养和自身素质，可以说，学习《组织行为学》，也是对我的一次升华，让我受益匪浅。

通过本课程的学习，了解到《组织行为学》是从个体、群体、组织系统和组织动力四个方面进行研究的，它系统而完整地阐述了组织行为学的基本概念和基本理论，包括个体行为、个性心理与知觉、群体规模与行为、团队组织和管理、群体沟通与冲突、领导与决策、权利与政治、组织结构与组织文化等等。使我全面深入地理解了组织中个体、群体、组织、领导的心理和行为的特点及规律性，了解了如何运用心理学的理论和方法有效地激励人的行为，充分调动人的积极性、主动性和创造性，培养和提高理论联系实际，提升组织管理和不断创新能力。在组织行为学中系统研究了组织中人的心理和行为规律性。它采用系统分析的方法，综合运用心理学、社会学、人类学、生理学、生物学、经济学和政治学等知识，研究一定组织中人的心理和行为的规律性，从而提高各级领

导者和管理者对人的行为预测和引导能力，以便更有效地实现组织预定的目标。学好组织行为学能有效提高管理人员预测、引导和控制人的行为的能力，以顺利实现组织预期目标和提高组织成员的个人满意度。

通过学习《组织行为学》，进一步明确了个体和群体互相依存关系。任何一个群体和组织都是由很多的个体所组成的，所以个体的好坏会直接影响到这个群体或组织的团结及融洽程度。同时，群体或组织的好坏也同样在影响着每一个个体的心理和发展方向。因此我们首先要认清自己的位置，不管是家庭还是工作，领导岗位、中层干部还是工作人员，我们都是这个组织中大家庭组成的一部分，所以我们在自己的岗位上要努力为自己的这个大家庭更好的发展做贡献。

结合《组织行为学》理论，客观剖析问题。组织行为学是最基本的领导理论，通过学习，使我更加客观的看待每个人自身的优点和缺点，然而不是所有的人在任何时候都会扬长避短、知己克己、取长补短，在生活、工作中，我们有可能不了解自己，不了解他人，不了解某个场合的某种情况，所以会有生活、工作中的种种不顺心或者不愉快，小矛盾、大干戈油然而生。而事后，我们静下来的时候也许还会抱怨，也许会反思，自己的不对或他人的不是。这其中就涉及到组织行为学中许多观点。在现实的工作群体中，各种个体是相互交融在一起的，作为一名水文工作者（团队的一员），如何处理好个体关系，决定了盐城水文分局（群体）的团队力量。

建立有效沟通，完善工作方法。人是理性动物，也更是感情动物。很多时候人做事情都是会被感情所左右的，要想通过沟通达成意见的一致就要学会倾听别人的想法，也要站在别人的立场上去思考问题。心存他人，尊重他人，这样才可以得到他人的尊重和认可。当做一件事情或完成一个任务，各部门或各人之间有分歧的时候，需要去积极沟通和化解分歧，但是沟通并不等于只去表达你自己的认知和看法，以得到别人的赞同，而是要用一种尊重的态度去聆听各部门或每个人

的观点，然后结合自己的想法找出分歧之处，求同存异，用最好的方式去向对方表达你的观点和看法，最后征求对方的意见已达到最后的一致。

一个单位、群体和组织只有融洽了，只有上下团结一致了，才能不断创新，持续发展！