

组织行为学案例精析 组织行为学学习心得 (优质6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

组织行为学案例精析篇一

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！

组织行为学案例精析篇二

组织与行为学是一门研究组织的建设与管理以及人的行为和决策的学科。在我学习这门课程的过程中，我有幸深入了解了组织与行为学的核心理论，通过课堂的学习和实践的探索，我对组织与行为学有了更深刻的理解。在本文中，我将分享我的心得体会。

首先，组织与行为学强调组织的机构设计和管理。在组织的机构设计方面，我们学习了如何确定组织的结构，包括分工、协调、控制和决策等方面。它帮助我认识到一个良好的组织

结构对于组织的顺利运转和成长是至关重要的。在实践中，我也深刻体会到了组织结构对于团队合作和工作效率的影响。一个合理的组织结构能够使得各个部门之间相互协调，减少冲突，提高工作效率。同时，组织与行为学还强调了组织的管理，包括人力资源管理、领导与决策等方面。通过学习这些理论，我认识到一个好的管理者需要具备良好的人际沟通能力和领导才能，能够有效地激励员工，提高员工的工作积极性。

其次，组织与行为学还研究了人的行为和决策。人的行为是组织与行为学的核心内容之一。学习了组织与行为学后，我发现人的行为是复杂多变的，受到许多因素的影响。人们在组织中的行为是受到组织文化、领导方式、激励机制等因素的影响。通过学习组织与行为学的理论，我更加了解了人的行为背后的动机和决策过程。我认识到一个理解员工需求的管理者，能够根据员工的动机和需求制定激励机制和绩效评价体系。同时，组织与行为学也研究了人的决策过程。人的决策是一个复杂的过程，需要考虑到风险和不确定性。通过学习组织与行为学的理论，我了解到了一些决策的心理偏差，并学会了如何减少决策中的错误和偏差。

再次，组织与行为学强调团队合作和组织变革。团队合作是现代组织的重要形式，学习组织与行为学让我意识到一个高效的团队是组织成功的重要因素。通过学习组织与行为学的理论，我学会了如何建立一个团队，如何激发团队成员的潜力，并学会了一些团队决策和团队冲突管理的方法。同时，组织与行为学还强调了组织变革。在当今充满竞争的商业环境下，组织需要不断适应和变革。学习组织与行为学的理论，让我了解到了组织变革的重要性以及如何有效地进行组织变革。

最后，我认为组织与行为学是一门非常实用的学科。通过学习组织与行为学的理论，我能够更好地理解组织的运作和人的行为，能够更好地管理和领导团队，提高组织的效益。同

时，组织与行为学也提供了一些实践的工具和方法，能够帮助我更好地适应和应对组织变革和挑战。

总之，学习组织与行为学让我对组织的建设与管理以及人的行为和决策有了更深刻的理解。无论是在理论上还是在实践上，组织与行为学都给了我很多宝贵的启示和帮助。我相信通过不断地学习和实践，我能够更好地应对组织与行为学的挑战，成为一个优秀的管理者。

组织行为学案例精析篇三

蔡地组织行为学课程是一门关于组织内部行为和动态变化的学科。在这门课程中，通过学习和实践，我对组织的行为规律和管理方法有了更深刻的认识。通过探索实际案例，我发现组织行为学研究的重要性和现实意义，同时也深刻体会到了不同组织中所面临的各种问题和挑战。

段二：学习蔡地组织行为学的重要性

在蔡地组织行为学课程中，学生们通过深入研究和分析各种组织案例，了解了不同情境下的组织行为规律和管理方法。这使得我们能够更好地理解组织中的人际关系和沟通方式，并能够迅速适应和应对组织发展中所面临的变化。在今天日新月异商业环境中，掌握组织行为学的知识和技能对于个人和组织的成功都至关重要。

段三：在蔡地组织行为学课程中的收获

通过学习蔡地组织行为学，我对于组织的内部运作和管理有了更深入的了解。首先，我意识到一个有效的组织不仅需要合理的组织结构，还需要良好的领导力和有效的团队协作。这需要领导者具备良好的沟通和决策能力，并能够激发员工的积极性和创造力。其次，我认识到组织文化的重要性，它可以有效地塑造员工的行为和价值观。最后，我明白了员工

的满意度和工作绩效之间的密切关联，合理的激励机制和良好的员工关系对于提高员工绩效和促进组织发展至关重要。

段四：在蔡地组织行为学中的感悟与思考

在学习这门课程的过程中，我发现组织行为学的理论和概念并非只适用于商业领域，也可应用于其他组织形式，如政府机构、非盈利组织等。我深刻认识到一个高效的组织需要有各种因素的综合作用，包括组织结构、文化和领导力等。同时，组织行为学也是一个不断发展和变化的领域，我们需要与时俱进，不断学习和探索，才能更好地应对各种挑战和问题。

段五：总结与展望

通过学习蔡地组织行为学，我对于组织的行为规律和管理方法有了更深入的理解。我意识到在一个复杂多变的商业环境中，学习和运用组织行为学的知识和技能非常重要。同时，我也明白了学习只是一个开始，真正提高自己的能力需要不断实践和探索。我期待在未来的工作和生活中能够运用蔡地组织行为学的知识和思维方式，成为一个具有良好领导力和团队合作能力的人。

组织行为学案例精析篇四

《组织行为学》是一门十分实用的课程。它是管理科学中的一门分支学科，以组织系统及其群体、个体的心理与行为规律为研究对象，是建立在多学科基础之上的学科。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，因而在他刚来的时候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。也不要用此事挖苦他。”

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。

一次，他在上班时玩牌。这是仅有的一次，可恰好被领导看到。当时领导本身心情就不好，立刻对他批评起来。他有些不服气，顶了几句。一来二去，双方就大吵起来。或许是气昏头了，领导突然冒出一句“你这个死不悔改的劳改犯！”顿时，现场气氛一下子就凝固了。当时周围有很多人，可谓“大庭广众”，包括那些不知道他进过监狱的员工。他的脸色立刻就发白了。然后猛地从一旁抽出一空心铁棍，往领导脑门劈去。幸亏领导闪得快，躲过此劫。而铁棍劈在栏杆上，已断成两截。众人忙将他劝住。

从此，无论如何开导，他在工作上再也不像原先那么勤恳了。做事待人也变得吊儿郎当。终于有一天又进了监狱。

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”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。

组织行为学案例精析篇五

组织行为学是一门研究组织内部成员行为以及组织与环境之间相互作用的学科。在蔡地组织行为学的学习过程中，我深深感悟到了组织行为学的重要性以及对个人和组织的意义。下面我将从学习的内容、实践的体验、思维方式的改变、解决问题的能力以及对未来的展望五个方面，对我的蔡地组织行为学学习心得体会进行总结。

首先，学习蔡地组织行为学让我对组织行为的相关概念、理论框架以及具体研究方法有了全面的了解。在课上，我们学习了组织目标与效能、个体差异与多样性、组织结构与管理、团队行为与领导、组织变革与创新等知识点。通过理论的讲解和案例的分析，我逐渐认识到组织行为学在解决实际问题中的重要性。同时，我也学会了如何进行有效的团队合作和沟通，以及如何调动个体的积极性，提高组织的效能。

其次，实践是学习蔡地组织行为学的重要环节。在实践中，我通过团队项目的合作与实践，更深刻地体会到了组织行为学的实际应用。在与团队成员的合作过程中，我学会了如何平衡不同个体之间的差异，如何倾听和尊重他人的意见。通过实践，我也不断意识到自己的不足之处，努力改进自己的缺点，提高了自己的沟通和协调能力。

在学习蔡地组织行为学的过程中，我发现自己的思维方式也

发生了一定的改变。以往，我更注重个人的利益和目标，往往忽视了整个团队的利益。然而，通过学习组织行为学，我逐渐将个人视野扩展到整个组织的发展和目标上。我学会了从整体角度思考问题，更注重团队的合作与协调。这种思维方式的改变不仅帮助我更好地理解组织内部的问题，也使我更加成熟地处理与他人之间的关系。

此外，学习蔡地组织行为学培养了我的问题解决能力。组织行为学强调解决实际问题的能力，通过课堂上的案例分析和团队项目的实践，我学会了如何根据具体情况采取不同的解决方案和抉择。我学会了通过有效的沟通和合作，在多元团队中解决复杂问题。这种问题解决能力对于我未来的职业发展至关重要，无论是在管理岗位上还是在团队协作中，都能够发挥重要作用。

最后，学习蔡地组织行为学让我对自己的未来有了更加明确的展望。我意识到，组织行为学作为一门应用型学科，将为我将来的职业发展带来更多的机会。我将结合自身的专业背景和组织行为学的知识，从人力资源管理、组织发展与变革等方面入手，为组织提供更多的价值和帮助。

总之，学习蔡地组织行为学让我深刻认识到了组织行为学的重要性与应用价值。通过学习的内容、实践的体验、思维方式的改变、解决问题的能力以及对未来的展望，我对自己的蔡地组织行为学学习心得体会进行了总结。我相信，这门学科的研究将进一步推动组织与员工之间的和谐发展，为组织的可持续发展作出更多的贡献。

组织行为学案例精析篇六

组织行为学作为一门研究人和组织之间相互作用的学科，在蔡地组织行为学的课程中得到了全面的学习与了解。通过这门课程的学习，我深刻领悟到了组织行为学的重要性和应用价值。在整个学习过程中，我所获得的知识和理论，对我个

人和组织发展都起到了积极的推动作用。

首先，在蔡地组织行为学的课程中，我学到了很多与个人行为和工作效能有关的理论与模型。例如马斯洛的需求层次理论，给予了我对于个人需求的理解与分析能力。在以往，我常常只是停留在生理需求和安全需求的层次，但通过学习这个理论，我意识到心理需求和自我实现需求同样重要。因此，在工作中需要给予员工的关怀和支持，提供成长和学习的机会，以满足他们的需求，从而提高工作效能。

其次，在课程中，我还学习到了良好的人际关系对于组织的重要性。人际关系是组织中不可或缺的一环，良好的人际关系能够促进团队的凝聚力和协作能力。通过学习人际关系的相关理论和模型，我逐渐认识到沟通、信任和冲突解决的重要性。在今后的工作中，我会更加注重与他人的交流与沟通，加强团队合作，建立良好的工作关系，以提升整体工作效能。

此外，蔡地组织行为学的课程还强调了组织的文化和价值观。组织的文化和价值观是组织行为的重要驱动力，能够影响组织成员的态度和行为。通过学习组织文化和价值观的概念，我明白了组织在制定目标和策略时应该保持一致，营造一个积极、融洽的工作氛围。同时，我也认识到组织文化和价值观的塑造需要时间和贡献，是一个长期而持续的过程。在今后的工作中，我会积极参与塑造组织文化，与团队共同建立一种积极向上、开放包容的文化氛围。

最后，蔡地组织行为学的课程中还介绍了领导力的重要性和相关理论。领导力能够影响组织的发展和运营，对于提高组织效能具有重要的作用。在课程中，我学习到了不同的领导风格和理论模型，并通过案例分析了解到领导力在实际中的应用。通过这方面的学习，我认识到作为一个领导者应该具备与员工良好的关系，能够鼓励和激励员工，同时也要有良好的决策能力和执行力。在今后的工作中，我会积极锻炼自己的领导能力，成为一个有能力、有激情、有责任感的领导

者。

总而言之，蔡地组织行为学的课程给予了我全面而深入的学习，在理论和实践上都有了很大的提升。通过课程的学习，我对于个人行为与工作效能、良好的人际关系、组织的文化价值观以及领导力等方面有了更深刻的认识。在今后的工作中，我将充分运用这些知识和理论，积极提升自己的组织行为素养，为组织发展做出更大的贡献。