
Spis treści

O autorze	11
Podziękowania.....	13
Rozdział 1. Wprowadzenie. Dlaczego warto zainteresować się kontraktem psychologicznym?	17
W jakim celu powstała ta książka?	18
Kontrakt psychologiczny i umowa osobista – dlaczego są ważne?	22
Podsumowanie rozdziału	31
Rozdział 2. Współczesne zastosowanie kontraktu psychologicznego	33
Geneza kontraktu psychologicznego.....	33
Jak kontrakt psychologiczny definiują przedsiębiorcy?	35
Inny kontrakt psychologiczny.....	41
Nowe poglądy na kontrakt psychologiczny	43
Zmiana a kontrakt psychologiczny	45
Zmiany w dominującym modelu kontraktu psychologicznego	47
Podsumowanie rozdziału	49
Rozdział 3. Postrzeganie kontraktu psychologicznego jako umowy osobistej	52
Umowy biznesowe a umowy osobiste	52
Umowa osobista w różnych relacjach międzyludzkich.....	55
Oczekiwania jako istota umowy osobistej	57
Spojrzenie z bliska na umowę osobistą.....	58
Wizualizacja umowy osobistej.....	60
Umowy osobiste w miejscu pracy	64
Różnica między umową osobistą w miejscu pracy a kontraktem psychologicznym.....	69
Podsumowanie rozdziału	70
Rozdział 4. Zawieranie i naruszanie umów osobistych.....	73
Zawieranie umów osobistych a etap poprzedzający zatrudnienie	73
Etapy rekrutacji a zawieranie umów osobistych	74

Zawieranie umów osobistych na etapie socjalizacji w nowym miejscu pracy.....	76
Znaczenie umowy osobistej w fazie wprowadzenia pracownika do organizacji i socjalizacji	80
Jak często umowy osobiste są naruszane po etapie wstępnej socjalizacji?	84
Wpływ naruszenia umowy osobistej na postawy pracowników	86
Wpływ naruszenia umowy osobistej na zachowanie pracownika.....	87
Podsumowanie rozdziału	89
Rozdział 5. Proces rozwoju umowy osobistej	91
Dynamiczny charakter umów osobistych	91
Umowy osobiste zawiera z członkami swojego zespołu każdy lider.....	92
Funkcjonowanie umowy osobistej w praktyce	95
Korzystanie z umowy osobistej w celu lepszego zrozumienia siebie i innych ludzi oraz lepszego zarządzania personelem	99
Zastosowanie modelu do analizy umowy osobistej Anny	102
Przewidywania dotyczące modelu umowy osobistej.....	103
Podsumowanie rozdziału	106
Rozdział 6. Typy umów osobistych	108
Umowa osobista oparta na relacji	108
Pojawienie się umów osobistych o charakterze transakcyjnym	110
Naciski ekonomiczne wpływające na wzrost popularności umów osobistych o charakterze transakcyjnym	114
Utrzymywanie się umów osobistych opartych na relacjach.....	115
Kryteria przydatności schematu opisującego umowy osobiste	116
Cztery rodzaje umów osobistych	117
Podsumowanie rozdziału	125
Rozdział 7. Zastosowanie kontraktu psychologicznego na przykładzie trzech firm	128
Arup.....	129
CMS Cameron McKenna	132
Richer Sounds	137
Podobieństwa między kontraktami psychologicznymi trzech firm.....	141
Podsumowanie rozdziału	143
Rozdział 8. Umowa osobista a zwiększanie skuteczności liderów	146
Istota przywództwa	146
Wyznaczanie kierunków przez ustalanie celów	149
Wykorzystanie umowy osobistej do poprawiania wyników	151
Umowa osobista jako narzędzie doskonalenia wyników przez poprawę relacji lidera z pracownikami	155

Umowa osobista jako narzędzie doskonalenia wyników w całej organizacji.....	156
W jaki sposób umowa uzupełnia założenia „zasadniczego stanu przywództwa”	159
Alternatywne ujęcie przywództwa oparte na umowie osobistej.....	161
Znaczenie umowy osobistej dla przywództwa	163
Podsumowanie rozdziału	164
Rozdział 9. Wykorzystanie umowy osobistej do wprowadzania zmian w kulturze organizacyjnej.....	167
Czym jest kultura organizacyjna?	168
Skuteczne podejście do zmian kultury organizacyjnej	171
Zmiana kultury organizacyjnej w Royal Mail Sales.....	174
Postrzeganie kultury organizacyjnej jako dominującej formy umowy osobistej.....	183
Podsumowanie rozdziału	185
Rozdział 10. W jaki sposób specjaliści do spraw personalnych zarządzają umowami osobistymi	187
W jaki sposób dział personalny formułuje umowy osobiste	187
Przekształcanie umów osobistych zawartych w organizacji.....	189
Jak z działu socjalnego powstał dział zasobów ludzkich	190
Profesjonalne zarządzanie personelem	190
Proces zarządzania personelem	191
Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi.....	200
Podsumowanie rozdziału	207
Rozdział 11. Metody kształtowania umów osobistych.....	209
Warunki wstępne prowadzenia rozmów na temat umów osobistych	211
Etapy omawiania umowy osobistej	214
Szkolenia w zakresie umów osobistych	223
Podsumowanie rozdziału	225
Rozdział 12. Umowa osobista z perspektywy relacji międzyludzkich.....	228
Wprowadzenie analizy transakcyjnej jako metody objaśniania relacji międzyludzkich związanych z umową osobistą	228
Transakcje.....	232
Umowy osobiste oparte na relacjach międzyludzkich	235
Metody modyfikowania umów osobistych.....	244
Podsumowanie rozdziału	247
Indeks	251