

Mexico y el Mexicano en el Mundo de Los Negocios: Como Disminuir las Barreras Interpersonales en la Comercialización de Servicios

Experiencia de 40 años de un Chileno en México

Dr. Jorge Matte Langlois

Mayo, 2008

Estudios Psico Industriales

Thiers 125, Colonia Anzures, D.F., México 11590
Dr. Jorge Matte Langlois, Director General
Tel: 52 555 250-4122, Cel: 044 5555 079669

Cómo Los Mexicanos Ven Su Historia

1,500 A.C. a 100 A.C. Olmecas
250 A.C. a 800 D.C. Teotihuacanos
800 D.C. a nuestros días Maya/ Tolteca
150 D.C. a 500 D.C. Azteca
1,500 D.C. a 1,810 Conquiste Española
**1810-1910 Independencia y Perdida de 1/3
del Territorio**
1910 a 1920 Revolución
**1920 a 1970 Industrialización de Los Estados
Unidos**
1970 a 2000 NAFTA y Crisis Sexenales
**2000 a nuestro días el cambio que no se dio
y los narcotraficantes**

**Perfiles
Psicográficos De
Sus Niveles
Socioeconómicos**

Clase Alta (5%)

- Los Nuevos Pobres
- Los Nuevos Ricos
- GCU: Gente Como Uno, así se llaman ellos

La Clase Media (15%)

Clase Media Alta: Los
que dan la vida por
ascender

La Clase Baja
(50%) y el Mundo
Campesino (30%)

**Características Más
Relevantes De La
Idiosincrasia
Mexicana en el Mundo
de los Negocios**

Nacionalismo-Conocimiento y Admiración de México

La Amistad

Los Mexicanos Nunca Dicen Que "No"

Conocer Antecedentes

Jerarquías

El Tiempo

La Mordida (Soborno)

Forma sobre Fondo

Las Apariencias no Engañan

Las Tres Mentiras Del Mexicano

Imagen de Chile entre los Mexicanos

**Algunos “Tips”
Importantes en el
Mundo de Los
Servicios**

Relación Humana
Joint Ventures
Contratos y
Accesoria
Marketing