

<b>Introduction</b>	<b>9</b>
<b>Capitulo 1</b>	
<b>Identidad del Mexicano</b>	<b>21</b>
<b>1.1 Aspecto social</b>	<b>23</b>
¿Qué es la globalización?	26
Ingreso	29
Educación	30
Modelo Modernizador (1987-2010)	35
Empleo	37
<b>1.2 Aspecto psicológico</b>	<b>43</b>
Ansiedad	44
Sociabilidad	46
Conformismo	46
Condescendencia	47
Obediencia	48
Desindividualización	49
Autoestima	50
Necesidad de logro	53
Agresividad	55
<b>Capitulo 2</b>	
<b>Planeacion y el Liderazgo</b>	<b>ei</b>
<b>2.1. Planeacion como punto de partida</b>	<b>61</b>
<b>2.2. Sistema de valores para la planeacion y la calidad</b>	<b>72</b>
• Primero la calidad	73
• Orientación hacia el consumidor	
no hacia el producto	74
• El proceso siguiente es el cliente	75
• Utilizar datos y numeros en las presentaciones	77
• Respeto a la humanidad como	
filosofía administrativa	79
• Administración interfuncional	80
<b>2.3. Liderazgo como producto de la planeacion</b>	<b>81</b>
<b>2.4. Principales rasgos de un lider</b>	<b>87</b>
<b>Capitulo 3</b>	
<b>La organization y el Individuo</b>	<b>95</b>

<b>3.1. Procesos de mutua influencia</b>	<b>96</b>
• Breakpoint (punto de quiebre)	101
• Proceso creativo	104
• La empresa	97
<b>3.2. Importancia del recurso humano en la organization</b>	<b>106</b>
<b>3.3. Productividad - Calidad</b>	<b>113</b>
<b>3.4. Liderazgo mexicano</b>	<b>119</b>

## **Capitulo 4**

<b>Liderazgo y Estrategia</b>	<b>141</b>
<b>4.1. Características basicas de un lider</b>	<b>142</b>
<b>4.2. Habilidades para negociar</b>	<b>149</b>
• Conocimiento del equipo de trabajo/metodología para recabar información.	150
Definición del deseo a lograr/capacidad para proyectar, diseñar y crear	153
• Comprensión de su posición/conocimiento estratégico y organizacional	155
• Calculo del impacto a producir/definición de líneas de interrelaciones, dependencias y subordinaciones	156
• Requerimientos necesarios/capacidad para definir necesidades del equipo y de la organización	158
• Cooperación que puede ofrecer/ definición de actividades y acciones estratégicas	160
• Beneficios a lograr/cálculo de utilidades y compatibilidad de intereses	162
<b>4.3. Compromiso, vision y estrategia</b>	<b>165</b>
• Compromise	165
• Vision	172
• Estrategia	179
<b>4.4. Relation líder - seguidores</b>	<b>184</b>
<b>4.5. Capacidad en la toma de decisiones</b>	<b>198</b>

## **Capitulo 5**

<b>Conclusiones</b>	<b>207</b>
<b>5.1. Analisis del liderazgo en Mexico</b>	<b>223</b>