



# READ MATTHEWS

TRAINING IN MANAGEMENT & COMMUNICATION SKILLS

## In Form

Nuestro newsletter, **In Form**, está concebido para mantenernos en contacto con Ud. aportando información sobre los servicios de formación disponibles y destacando nuevas iniciativas.

**In Form no. 32**

### **Mensajes pegadizos**

¿Qué producto de papelería te ayuda a ser más persuasivo en la oficina? Aquí tienes una pista: es pequeño, amarillo y con toda probabilidad tienes un montón de ellos en tu mesa. Pues claro, es un Post-it.

Si crees que esos papelitos adhesivos amarillos sólo sirven como notas recordatorias de tareas y citas pendientes, piénsalo bien. Un estudio de Randy Garner de la Universidad de Sam Houston (USA) ha revelado que los Post-Its tienen un poderoso efecto persuasivo porque hacen que aumenten tus posibilidades de obtener respuesta de las personas a las que has pedido algo por escrito.

Garner solicitó a tres grupos de personas que rellenaran un cuestionario. El cuestionario dirigido al Grupo 1 lo acompañó de una carta de presentación y de un Post-It escrito a mano y personalizado pidiendo la cumplimentación del mismo. El Grupo 2 recibió el mismo cuestionario con una nota similar escrita a mano en la propia carta de presentación. Y el Grupo 3 no tuvo nada extra: tan sólo el cuestionario y la carta de presentación.

Los diferentes porcentajes de respuesta de los tres grupos ponen de manifiesto el poder persuasivo del Post-It. Un sorprendente 75% de las personas que recibieron el cuestionario con el Post-It personalizado lo completaron y devolvieron. Esto contrasta con el 48% de respuesta del segundo grupo y el 36% del Grupo 3. No cabe duda, el Post-It marca la diferencia.

Garner prosiguió la investigación con un experimento para llegar hasta el fondo de por qué el Post-It marcaba tal diferencia. Quería descubrir si el reluciente papelito amarillo atrae por sí sólo la atención de la gente hacia el cuestionario, o si la clave está en el hecho de combinarlo con un mensaje personalizado. En esta ocasión una tercera parte de los cuestionarios se envió con una petición escrita a mano en el Post-It, otra segunda se envió con un Post-It en blanco, y una última tercera parte sin ningún Post-It. En esta ocasión el Post-It escrito a mano suscitó una respuesta de

READ MATTHEWS Lope de Vega 36, 28014 Madrid, España

e-mail: [rm@readmatthews.com](mailto:rm@readmatthews.com) - Teléfono: (+34) 914 292 115 - Fax: (+34) 913 691 965

© Read Matthews · Última actualización el 30/06/2009 a las 23:01 CEST

un 69%, frente a un 43 % del Post-It en blanco y un 34% del cuestionario sin nada.

La conclusión es que un gesto tan sencillo como pegar un papelito amarillo surte un enorme efecto persuasivo. La explicación está en el principio de la reciprocidad. La gente reconoce cuando te tomas la molestia de incluir una nota y siente la necesidad de responder recíprocamente devolviendo el cuestionario. Este efecto es claramente mayor cuando el Post-It incluye un mensaje personalizado, pero el simple hecho de pegar un Post-It en blanco produce un efecto recíproco aunque sea más débil.

Y dicho sea de paso, ¡las personas que recibieron los Post-Its personalizados dieron respuestas más completas y devolvieron sus cuestionarios con mayor rapidez! Así que, ¿a qué estás esperando? Ahora ya sabes el motivo por el que no respondieron a lo que solicitabas. Saca esos Post-Its y haz que empiece a jugar a tu favor el principio de la reciprocidad.

Si quieres saber más de persuasión e influencia, sólo tienes que inscribirte en uno de nuestros cursos de **Comunicación y Habilidades Interpersonales**. Más información en [www.readmatthews.com/courses/communicatione.php](http://www.readmatthews.com/courses/communicatione.php)

[Suscríbete gratis](#) a **In Form** para recibir nuestras noticias más recientes por correo electrónico. READ MATTHEWS opera bajo la más estricta [política de confidencialidad](#).

Si desea cancelar su suscripción diríjase a: [in\\_form@readmatthews.com](mailto:in_form@readmatthews.com). In Form se produce en PDF. Puede descargar gratis la versión más reciente de Adobe Reader:

### Descargas:



<a href="#">In Form no.31 - Ya lo dijo W. Shakespeare</a>	PDF 245KB
<a href="#">In Form no.30 - Fifty Ways to Improve your Telephoning and Teleconferencing Skills</a>	PDF 206KB
<a href="#">In Form no.29 - ¿Quién se ha llevado mi tiempo?</a>	PDF 176KB
<a href="#">In Form no.28 - Hyvää joulua!</a>	PDF 116KB
<a href="#">In Form no.27 - LOL - Laughing out loud (Partiéndome de risa)</a>	PDF 161KB
<a href="#">In Form no.26 - The Body Shop</a>	PDF 138KB
<a href="#">In Form no.25 - "Juego de muñeca"</a>	PDF 134KB
<a href="#">In Form no.24 - Etiqueta de una teleconferencia</a>	PDF 153KB
<a href="#">In Form no.23 - ¡No más siestas!</a>	PDF 120KB

READ MATTHEWS Lope de Vega 36, 28014 Madrid, España

**e-mail:** [rm@readmatthews.com](mailto:rm@readmatthews.com) - **Teléfono:** (+34) 914 292 115 - **Fax:** (+34) 913 691 965

© Read Matthews · Última actualización el 30/06/2009 a las 23:01 CEST

In Form no.22 - Deprisa, Deprisa	PDF 115KB
In Form no.21 - PNL para Directivos	PDF 110KB
In Form no.20 - <i>El Grito</i> de Munch y la gestión de conflictos en la empresa	PDF 208KB
In Form no.19 - Comprueba tu capacidad de comunicación en las relaciones comerciales internacionales	PDF 106KB
In Form no.18 - ¡Sé un ganador en el comedor esta Navidad!	PDF 108KB
In Form no.17 - Inglés Inteligible: O como no parecer una metralleta	PDF 123KB
In Form no.16 - ¡Jergas, Jerigonzas y Gobbledygook!	PDF 123KB
In Form no.15 - Tres "clásicos" para tu mesilla	PDF 127KB
In Form no.14 - 50 Maneras De Mejorar Su Inglés Profesional	PDF 136KB
In Form no.13 - Cómo impacta la Inteligencia Emocional en la Gestión de los Equipos	PDF 104KB
In Form no.12 - Llamando al éxito	PDF 92KB
In Form no.11 - Negociación y el lenguaje de las señales ocultas	PDF 122KB
In Form no.10 - Cambio de proceder	PDF 135KB
In Form no.9 - ¡Gente, gente, gente! Usando la PNL para una mejor comunicación	PDF 340KB
In Form no.8 - Read Matthews colabora con ESCP-EAP en su nuevo programa "Basic Business Readiness"	PDF 450KB
In Form no.7 - ¿No os asusta el cambio?	PDF 246KB
In Form no.6 - Historias para no dormir: ¿Qué podemos aprender de ellas?	PDF 525KB
In Form no.5 - ¡Menuda Papeleta!	PDF 456KB
In Form no.4 - Sesión de 'Team Building' en La Torre del Visco	PDF 459KB
In Form no.3 - Crónicas Navideñas	PDF 348KB
In Form no.2 - Read Matthews acreditado para utilizar la metodología Team Management Systems®	PDF 319KB
In Form no.1 - ¡Motivación, entretenimiento... incluso inspiración!	PDF 308KB