



Des de 1994 del forn
a la terra cada

Castellano



CARTA

CARPI

TIENDAS

CONTACTO

FRANQUICIAS

Tipo Entrega

Tipo Entrega: A Domicilio

Hora Recogida: 2024-06-08 15:46:01

Método Pago:

Pagar con Tarjeta

Datos Pedido

	x1	Mitjana 4 Formatges	18.40 €
	x1	Mitjana Pulled Pork	18.90 €
	x1	Mitjana Chipotle	18.90 €
	x1	Mitjana Carbonara	18.40 €
	x1	Mitjana Vegetal	18.90 €
	x1	Mitjana Pernil	16.40 €

Subtotal : 109.90 €

Descuento: 40.20 €



Seguro que eres de los que no puedes resistirte a una porción de pizza y esperas a que sea el cumpleaños de alguien, una reunión o algún evento dentro de la oficina para comer pizza en el trabajo. Tenemos una buena noticia para ti, y es que según un estudio realizado por Dan Ariely, un psicólogo estadounidense, comer pizza podría ser la clave para aumentar tu productividad en el trabajo. ¡Así como lo lees!

Ariely publicó en su libro, “La lógica oculta de nuestras motivaciones”, la investigación que realizó a un grupo de empleados que consistía en buscar el incentivo que les hacía trabajar mejor para ser más productivos.

Para ello realizó 3 grupos con 3 diferentes incentivos, el primero de ellos recibía un incentivo económico de 27 dólares, el segundo una gratificación de su jefe si conseguía un objetivo diario y el tercer grupo una porción de pizza. El resultado fue que el grupo que recibía la pizza como incentivo, aumentó la productividad en un 6,7% por encima de los otros, un dato realmente curioso.

Este estudio demuestra que no solo nos motivamos con dinero, sino que el salario emocional es fundamental en nuestro trabajo. A todos nos gustan las experiencias positivas y si van acompañadas con una buena pizza mejor, ¿o no?.

<https://orientacion-laboral.infojobs.net/comer-pizza-te-hace-mas-productivo-en-el-trabajo>

Fomentar la motivación de los equipos es una preocupación constante de los managers. Ahora, un estudio llevado a cabo por Dan Ariely para su libro *Payoff: The Hidden Logic That Shapes Our Motivations* puede darles la clave. Y la clave es... pizza.

El estudio tuvo lugar en una empresa en Israel. Se hicieron cuatro grupos de empleados y se les mandó un mensaje asignándoles unas tareas. A tres de estos grupos se les informó de que, si llevaban a cabo las tareas de forma satisfactoria, recibirían un premio, quedando el cuarto grupo como grupo de control. Estos premios eran 30\$, una felicitación de su jefe y pizza gratis.

Los resultados que obtuvieron los diferentes grupos fueron sorprendentes. El grupo al que se le prometió pizza incrementó su productividad en un 6,7% frente al grupo de control. Muy de cerca le siguió el grupo al que se le prometió una felicitación de su jefe, con un incremento del 6,6%. Y, finalmente, el grupo al que se le prometieron 30\$ solo incrementó su productividad en un 4,9%.

Fuera de bromas, y aunque la pizza es un tema muy serio, parece que el estudio deja claro que el dinero no es la fuente de motivación más fuerte para las personas. Existen múltiples formas de motivar a los equipos y conseguir aumentar la productividad solo requiere un poco de imaginación por parte de los líderes. En *CIFMers 2016* veremos casos reales de estrategias de motivación implantadas por Facility Managers que lideran equipos y que buscan el bienestar de los empleados para mejorar su productividad. Porque el centro del Facility Management son las personas y los modelos de FM avanzado se centran en ellas.

Y, si no tienen imaginación, ya saben, pizza (o una felicitación, pero mejor si va acompañada de pizza)

<https://www.fm-house.com/pizza-la-clave-para-motivar/>



VOTA PACHA
PELLE VERDELLA
EVA BARCELONA

BAR CUBANYES

BAR

No penguin
en terra
de compis
e presen



Tu pedido con número 596 , te sera entregado a las 15:46. Pedido realizado en Carpi - Mataró



“el dinero no es la
fuente de motivación
más fuerte para las
personas.”



COCA COLA EXTENSION

Receptió

Carpizza
www.carpizza.com

902 22 55 55

Carpizza
www.carpizza.com

Carpizza
www.carpizza.com

Carpizza
www.carpizza.com

Carpizza
www.carpizza.com



Salario emocional:
Una pizza motiva y
hace más productivos
a tus colaboradores
que el dinero

https://businessinsider.mx/productividad-trabajo-pizza-bonos-efectivo_estrategia/



Forget 'Let them eat cake' – if you really want to get your colleagues onside, the best thing to do is feed them pizza apparently. We know, it sounds ridiculous. But when it comes to the power of persuasion, a recent study has found that there really is nothing more motivational than pizza. Not even money.

Yep, according to psychology Professor Dan Ariely of Duke University, a slice of gooey cheese and tomato goodness really is the best form of encouragement.

The research took place in a semiconductor factory in Israel, where employees were divided into four groups and each sent a message. One group was told they'd get pizza, the second was sent a compliment, the third group was told they'd get a cash bonus and the fourth received no message in order to act as a control group.

The results clearly showed that offering employees pizza was the best way to incentivise employees, with productivity within the pizza group rising 6.7%. This was closely followed by the compliment group, in which productivity levels also increased by a close 6.6%.

Surprisingly though, the worst motivator was the cash bonus which only increased productivity by 4.9% compared to the control group.

In fact, cash was such a poor motivator that on the second day of work, the group that had been incentivised with money actually performed 1.32% worse than the control group that had had no incentive at all.

Sure, this evened out over the next few days, but the week as a whole the cash bonus ended up costing the company money AND resulted in a 6.5% drop in productivity.

Proof then that when it comes down to it, food really is better than money. Amen to that. So if you really do want to motivate your employees, order them a pizza and shower them with praise. Then sit back and wait for the 'World's Best Boss' mug to appear on your desk the next day. You're welcome.

“Proof then that when it comes down to it, food really is better than money.
Amen to that.”

