

Ayudar a los demás también puede conducir al fracaso

En el mundo laboral podemos ser receptores, donantes o equilibradores, en función de si anteponemos los intereses propios o los ajenos

Pilar Jericó

4 de mayo de 2020

Las personas que conocen el éxito profesional tienen tres cosas en común: motivación, talento y capacidad para identificar las oportunidades. No obstante, existe un cuarto ingrediente al que no prestamos la suficiente atención: la generosidad en las relaciones con los demás. Así lo sugiere Adam Grant, profesor de Wharton (EE UU), en su libro *Dar y recibir*. En el mundo laboral podemos ser receptores, donantes o equilibradores. Depende de los intereses que antepongamos, si los propios o los de los demás. Los receptores inclinan la reciprocidad a su favor. No significa que sean despiadados, sino que se protegen en cualquier interrelación. Los donantes se encuentran en el lado opuesto, ya que prefieren dar antes que recibir. Son los considerados generosos por defecto y suelen ser más escasos en el entorno profesional. Por último, encontramos a los equilibradores, aquellos que se esfuerzan en equilibrar la balanza.

Todos podemos ser receptores, donantes o equilibradores en cualquier momento, pero suele haber un estilo primario con el que nos relacionamos en el mundo profesional. Grant se pregunta quiénes de todos ellos tienen más éxito. Para descubrirlo, vayamos a los datos. Sorprendentemente, diversos estudios realizados entre ingenieros en California; estudiantes de Medicina en Bélgica o vendedores en Carolina del Norte demuestran que muchas personas con poco éxito profesional eran donantes [1]. Dedicar tiempo a los demás parecía ir en detrimento de ellos mismos. Y el resto, ¿cómo conseguían ser los mejores ingenieros, estudiantes de Medicina o vendedores? Pues, curiosamente, también eran donantes. Para Grant solo existe una explicación posible: ser generoso con terceros en el ámbito profesional te lleva a alcanzar un gran éxito o a estar en el furgón de cola. La diferencia depende de la estrategia con la que se viva la generosidad.

Esta cualidad abre muchas puertas en el mundo profesional. La intención sana de ayudar a los demás favorece la creación de grandes redes de contacto, hace sentir importante al otro y permite desarrollar un estilo de liderazgo desde la influencia, que no desde el dominio. Es decir, la generosidad es un elemento intrínseco de muchos líderes formales o informales en las empresas. Sin embargo, tal y como hemos visto, existen donantes o personas generosas a las que también les va mal en términos de desempeño, no son tomadas en cuenta o incluso, “se les trata como un felpudo”, admite Grant. La diferencia está en varias claves. Veamos qué podemos hacer para que la generosidad juegue a nuestro favor:

— **No perder de vista nuestros intereses.** El donante que solo se orienta a ayudar a los demás pierde la perspectiva de lo que él necesita, por lo que tiene muchas posibilidades de fracasar (hacer un buen trabajo de ingeniería, sacar buenas notas o vender productos). Los receptores son egoístas, pero a los donantes con éxito les preocupa beneficiar a los demás y, al mismo tiempo, no pierden de vista conseguir objetivos ambiciosos para satisfacer sus propios intereses.

— **Poner límites.** Los donantes tienden a ver lo mejor de la gente y operan bajo el supuesto erróneo de que todo el mundo es de fiar. Sin embargo, no es así. Cuando un donante identifica a alguien que quiere aprovecharse de él, debe aprender a poner límites y pasar a una estrategia equilibradora. No implica convertirse en equilibrador o pensar que todo el mundo es así. Significa, sencillamente, definir un plan específico para una persona concreta.

— **Entender el éxito compartido.** La generosidad aporta mucha energía y da sentido a la vida. Por tanto, vale la pena reconsiderar el concepto de éxito. Habitualmente se ha entendido como la consecución de objetivos personales. Sin embargo, si se considera el logro como aquel que aporta un impacto positivo en otros, entenderíamos la importancia de la generosidad en nuestras vidas y estaríamos más orientados a la donación.