

La ayuda a los demás no es enemiga de la productividad, sino precisamente una de sus principales fuentes de motivación

Los generosos tienen un hábito de ayudar a un mayor número de personas, y se ganan el respeto de sus colegas...

Susan Dominus escribe un [artículo](#) en el 'New York Times' (27-03-2013) sobre **Adam Grandt**, uno de los profesores de mayor prestigio de la Escuela de negocios Wharton de Pensilvania (EE.UU.), que ha publicado el libro [Give and Take](#). En esta obra propone una perspectiva novedosa del éxito profesional.

Grandt dedica mucho tiempo a atender alumnos y a hacer favores desinteresados. Para él, la ayuda a los demás no es enemiga de la productividad, sino precisamente una de sus principales fuentes de motivación. Es especialista en Psicología de la Organización, pero su *currículum* no es exclusivamente académico. Cuando tenía 22 años llegó a vender el paquete más grande de publicidad de una empresa de guías de viaje.

Como algunos trabajadores eran jóvenes universitarios, y con su sueldo pagaban sus estudios, Grandt hizo que contaran su testimonio al resto de la plantilla. Posteriormente los ingresos de la empresa se cuadruplicaron.

Grandt dice ser algo escéptico respecto a las motivaciones de las corporaciones: *«Mi preocupación es en última instancia el éxito y el bienestar de las personas y de las organizaciones. En la medida en que los logros individuales y de grupo, y la calidad de vida en el trabajo, contribuyen a las ganancias, estoy feliz; pero ese no es mi objetivo principal»*. Él se entiende a sí mismo como alguien que se enriquece dando, analiza esta sensación y establece mecanismos que pueden inspirar a otros a tener éxito. *Give and Take* explica que los esfuerzos en la sociabilidad fortalecen la propia psicología creando hábitos saludables.

Pero Grandt no es ingenuo respecto a la generosidad. Según explica el propio Grandt en otro [artículo](#), tras investigar con cientos de personas dedicadas a las ventas, encuentra que entre los generosos están los que consiguen menos ingresos y los que generan los beneficios más altos. Los que solo buscan recibir, o comparar entre lo que dan y reciben, son más propensos a ocupar lugares intermedios. En muchas industrias, desde la banca hasta la fabricación y venta al por menor, los generosos tienen más probabilidades de ganar promociones y ascender a posiciones de liderazgo. Al ayudar a los demás sin condiciones, estas personas construyen redes más amplias y profundas.

Los que solo quieren recibir tienden a *“quemar las naves”*, y los que solo piensan en dar para obtener suelen dejar una impresión de estar siempre llevando la cuenta de lo que se les debe. Los generosos, por el contrario, tienen un hábito de ayudar a un mayor número de personas, y se ganan el respeto de sus colegas sin asustarlos.

Grandt dedica bastante tiempo a su esposa y a su hija. Lógicamente se organiza y establece prioridades. Lo que parece hacerle grande es que no está demasiado preocupado en cuantificar los resultados de su propio éxito. Afirma que frecuentemente se inspira en una frase de **William James**: *«El mejor uso de la vida es gastarla en algo que va a durar más»*.