



por Azim Jamal*

Dar es una de las fuerzas más potentes del Universo. Cuanto más das, más creas e innovas. Cuanto más das, más te conectas con tus dones y potencial. Dar es un don e invita a la abundancia. ¡Dar no es una carga o un inconveniente! Todos estamos conectados: cuando damos a otros, nos damos a nosotros mismos; cuando herimos a otros, nos herimos nosotros.

El poder de dar es instantáneo

Concéntrate en un pensamiento positivo durante 30 segundos. ¿Cómo te sientes? ¡Te sentirás más ligero y feliz! Al contrario, si tienes un mal pensamiento te sentirás peor. Cuando envías pensamientos positivos, invitas a lo positivo. Esto es instantáneo.

Cuando tienes demasiado trabajo y necesitas que alguien te dé, es difícil dar. Pero si te relajas y ofreces una simple sonrisa, te sentirás mejor. Durante un seminario para un banco en la India con 12.000 empleados, alguien me preguntó: *“¿Cómo puedo dar y ser amable cuando ya lo he hecho durante 12 horas y entra otro cliente?”* Yo contesté: *“Tienes dos opciones sobre cómo tratar al cliente: con el ceño fruncido o con una sonrisa. Una sonrisa requiere que uses dos músculos, mientras que fruncir el ceño requiere 63. Tú decides: ¿cuántos músculos quieres usar cuando estás cansado?”*

El acto de dar es una bendición y un privilegio. Cuando damos con amor, decididamente llegamos al receptor a un nivel más profundo.



“Da cuando es tiempo de dar para que tu cofre no esté vacío cuando mueras.”

Kahlil Gibran

En el año 2006 di una conferencia en la Universidad de Aga Khan, en Karachi. Un chófer me recogió en el hotel para llevarme al auditorio donde daba la conferencia y después me llevó de vuelta. Era una persona agradable. Se aseguró de que llegara allí a tiempo y me esperó dejándome tiempo para departir con los participantes al finalizar la conferencia.

Al llegar de vuelta al hotel le pedí que esperara porque tenía algo para él. Le di una barra de chocolate con avellanas que había traído de Londres. No creo que hubiera visto ese chocolate antes, porque le vi girarlo varias veces como si se tratara de un extraño juguete. Agradeció mi gesto y dijo que lo iba a llevar a casa para sus hijos. Cuando entré en mi habitación después de este encuentro el teléfono estaba sonando. Era otro cliente mío de Karachi que me confirmó dos conferencias más por un importe de cinco cifras mientras estaba en la ciudad. ¡Esto fue una sorpresa inesperada! No estoy diciendo que la llamada no se habría producido si no hubiera regalado el chocolate, pero el momento concreto en que recibí la llamada para mí fue una confirmación de que nada de lo que das pasa desapercibido.

No siempre tenemos la suerte de ver clara y rápidamente la torna de nuestra acción de dar, como ocurrió en este ejemplo, pero cuando das en algún lugar pones en marcha energía positiva, que se expandirá y volverá a ti. A veces la recompensa es tangible y otras intangible.



El poder de dar es continuo

Si cierras el puño, no puedes recibir. Cuando abres tu mano y das, puedes también recibir. ¡Cuando paras de dar, paras de crear!

Cuanto más estás en el flujo del dar, más dar fluye a través tuyo. Cuanto más estás en el flujo de la abundancia, más abundancia fluye a través tuyo. La abundancia puede ser de muchas formas: riqueza, espiritualidad, relaciones y salud. Puede ser tuya si incluyes el dar como parte habitual de tu vida.

Las nubes cumplen una función de servicio cuando se abren y proporcionan lluvia, que es esencial para la supervivencia de las cosechas y la vegetación, que a su vez alimentan a la humanidad. Una vela enciende otra llama sin perder su propia luz. Las flores ofrecen amorosamente su fragancia a todos los transeúntes y son admiradas por su belleza y elegancia. ¡Florecen mientras dan! Una vaca necesita dar su leche antes de poder producir más. Una oveja necesita ser esquilada para generar más lana. Cuando un árbol produce fruta que nadie recoge, ésta cae y se pudre. Cuando el río deja de fluir, se estanca. ¡Cuando dejas de dar, dejas de crear! Los seres humanos necesitan dar para tener un propósito y un sentido.

El poder de dar es eterno

El hábito de dar viene dado por la naturaleza (las características innatas) y la educación (lo que adquieres). Heredas algún elemento del dar de tus padres y familia. También puedes adquirir el hábito de dar de tu entorno y modelos de conducta.

Mis padres nunca me dijeron que tenía que dar o servir. Sin embargo, al crecer, la actitud de servicio se dio en mí de forma natural. No aprendí de lo que me dijeron, sino de lo que vi. Mis padres fueron unos grandes modelos del dar. El poderoso mensaje de San Francisco de Asís tiene sentido aquí: con palabras sólo puedes predicar, mientras que con acciones puedes enseñar.

Mi abuelo dejó la India siendo adolescente para ir a África. Su viaje en esa tierra desconocida empezó de cero. Presenció la guerra poco después de emigrar. Tuvo muchos trabajos de poca categoría antes

La riqueza no está definida por cuánto tienes, sino más bien por cuánto das.

de aprender lo suficiente para iniciar su propio negocio. Durante su lucha por salir adelante siguió dando su tiempo, sabiduría y recursos a causas que valían la pena. Tuvo una vida llena de sentido, y una vida con sentido nunca es en vano. Cuando murió, se llevó con él reconocimiento espiritual y la satisfacción que obtuvo de crear un maravilloso futuro para su familia.

El ejemplo de mis padres y abuelos me ha influido a mí y a mis hijos. ¡Espero que este ejemplo continúe en nuestros nietos hasta la eternidad!

Cuando mueres, no te llevas lo que tienes. ¡Te llevas lo que diste! Un sabio anónimo dijo acertadamente que de aquí a cien años no importará el tamaño de tu casa o qué coche conducías o cuánto dinero tenías en el banco, pero que el mundo será diferente si fuiste importante en la vida de un niño.

Cuando estuve en Karachi dando apoyo a refugiados afganos, trabajamos con voluntarios locales que eran tan pobres que no podían permitirse coger el autobús para volver a casa después de trabajar diligentemente con nosotros durante muchas horas. ¡Me causó impresión ver cómo gente que no tenía nada tenía tantas ganas de dar! ¡Era algo increíble!

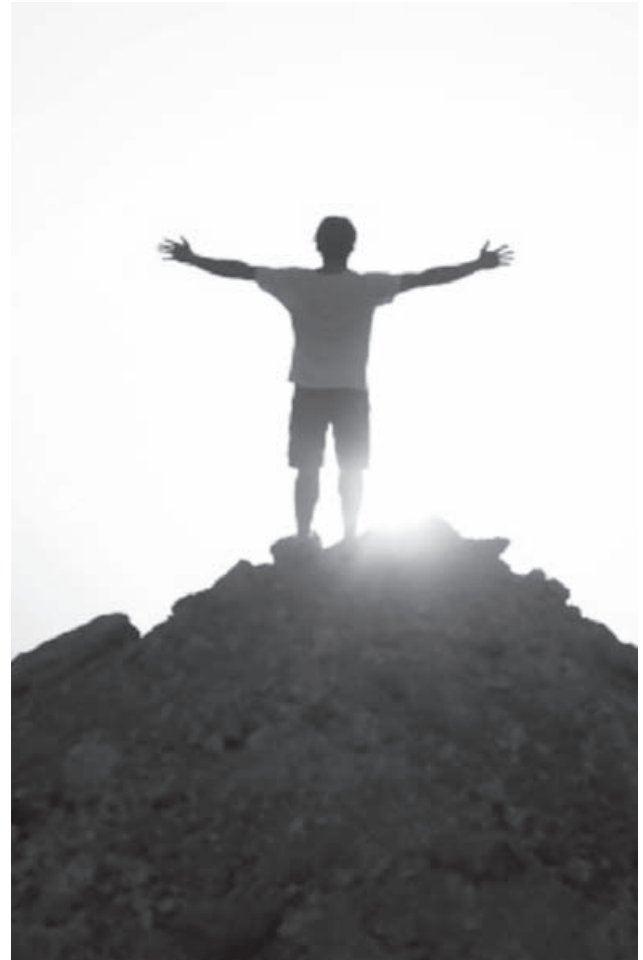
Las familias afganas que conocí no tenían nada; aun así ofrecían frutos secos a su invitado (un *mehman*, como ellos le llamaban), quien ante este acto de amabilidad se sentía como un *majará* (un rey). En la historia cristiana la misma filosofía sustenta el episodio de la viuda pobre que dio unos cuantos céntimos al templo pero que fue reconocida por Jesús por encima de aquellos que habían dado grandes regalos porque sabía que estaba dando todo lo que podía.

Karma Yoga y el dar moderno

El *Karma Yoga* es un camino de *unión a través de la acción*. Es acción sin estar apegados a los frutos de nuestros actos. Uno actúa de acuerdo con su deber (*dharma*) sin tomar en consideración deseos personales egoístas, lo que gusta o lo que no. En tiempos modernos el dar ha continuado de una forma u otra, y un acontecimiento como el del tsunami generó una multitudinaria efusión del dar.

Las investigaciones ponen en evidencia que todos estamos fuertemente conectados con el dar y que expe-

rimentamos satisfacción y felicidad interior cuando damos. Los que han experimentado esta felicidad quieren dar más. Algunos dan porque esperan algo a cambio. Otros dan incondicionalmente. Y también hay muchos que están en una posición media (dando con condiciones parciales).



Darse a uno mismo

A veces olvidamos que recibir también es una forma de dar. Si hay tanto regocijo en dar entonces al recibir de alguien también le estamos dando la oportunidad de experimentar la belleza de dar. ¿A quién darías si no hubiera nadie para recibir?

También es importante darse a uno mismo. Cuando te cuidas (tu cuerpo, mente y espíritu) te rejuveneces y eres capaz de dar a los demás. Esto no es algo egoísta, sino altruista. Yo recomiendo 20 minutos de meditación, 20 minutos de ejercicio y 20 minutos de lectura inspiradora cada día. Lo llamo 'la hora del poder'.

El coautor de nuestro libro *El poder de dar*, Harvey McKinnon, sugiere que dediques el 10 por ciento de tu tiempo a convertirte en un individuo mejor, más sano y más sabio. Él llama a este concepto '*diezmo intrapersonal*'.

El acto de dar es una bendición y un privilegio. [...] No siempre tenemos la suerte de ver clara y rápidamente la torna de nuestra acción de dar, pero cuando das en algún lugar pones en marcha energía positiva, que se expandirá y volverá a ti.

Empoderando a otros

Todos los seres humanos tienen un gran potencial. Uno de los mejores regalos que podemos dar a alguien es empoderarle para que pueda desarrollar su potencial.

A finales del 2006 estuve en Tajikistán trabajando con una empresa que tenía problemas financieros y de motivación de sus empleados. Se me advirtió de que los empleados no tenían mucho sentido de los negocios porque a lo largo de muchos años se habían acostumbrado al sistema soviético en que el Estado lo hace todo. El sistema de empresa privada era ajeno a ellos.

Dediqué un día entero a entrevistar a las veinticinco personas principales de la empresa. Les formulé tres preguntas:

- 1) Si tú fueras el director ejecutivo de la empresa, ¿la dirigirías de una forma diferente? ¿Cómo?
- 2) ¿Cuáles son los grandes bloqueos que no te permiten trabajar de forma óptima?
- 3) ¿Tienes una idea clara de la visión y la misión de tu empresa?



Tomé notas de sus respuestas y acabé con unas 30 páginas de notas. Por la tarde pedí al director ejecutivo que reuniera de nuevo a estas veinticinco personas a la mañana del día siguiente.

Resumí las treinta páginas en diez áreas clave, que escribí en una pizarra. Analicé estos diez puntos con las veinticinco personas para confirmar que había captado la esencia de lo que me habían dicho el día anterior. Miraron la lista con detenimiento y confirmaron que los diez puntos resumían nuestras discusiones individuales.

En las entrevistas me di cuenta de que nadie tenía una idea clara de la visión y la misión de la empresa. Decidí ponerles en grupos de cuatro para que compartiesen ideas acerca de dónde les gustaría ver a la empresa al cabo de cinco años. Les di aproximadamente treinta minutos para hacerlo.

Entonces hice que un miembro de cada grupo presentara sus hallazgos. Presentación tras presentación, fueron capaces no solo de expresar una poderosa visión y misión, sino también de hacer una propuesta de logotipo e imagen corporativa. ¡Fue algo increíble! Nunca había trabajado con un grupo que consiguiera generar todo esto en cuestión de una hora y creando consenso general. Este era un grupo que se suponía que no tenía experiencia en negocios. ¡Fue algo totalmente sorprendente!

Todas las personas tienen potencial y hacerlas conscientes de ello puede ser un gran regalo que les podemos dar.

El dar corporativo

Las corporaciones generalmente se crean para generar beneficios. ¡Su mandato es no dar! Sin embargo, aunque suene sorprendente, dar es uno de los ingredientes clave del éxito corporativo. Las corporaciones que dan a sus clientes, empleados, comunidad y medio ambiente cosechan recompensas de lealtad de empleados y clientes.

Si cierras el puño, no puedes recibir. Cuando abres tu mano y das, puedes también recibir. ¡Cuando paras de dar, paras de crear! [...] A veces olvidamos que recibir también es una forma de dar.



También es importante darse a uno mismo. Cuando te cuidas (tu cuerpo, mente y espíritu) te rejuveneces y eres capaz de dar a los demás. Esto no es algo egoísta.

Thomas Edison, el fundador de General Electric, dijo: *“Nunca perfeccioné un invento que no me convenciera en relación al servicio que podía ofrecer a otros.”* Sin tener en cuenta el servicio (dar) no se puede conseguir mucho con los clientes.

El fundamento de cualquier negocio es dar a los clientes. Cuidar sus necesidades, resolver sus problemas, mantenerles satisfechos, es todo parte del dar a los clientes que crea lealtad, refuerza lazos comerciales y desencadena un boca a boca favorable. La compañía Rent a Car creció pasando de ser un pequeño negocio de alquiler de coches en Missouri a convertirse en un gigante global de 9.000 millones de dólares. ¡Su lema era mantener a sus clientes no solo satisfechos, sino completamente satisfechos!

Cada vez es más difícil encontrar y mantener empleados con talento. Aprovechar el potencial de los empleados es crucial ya que es el activo más importante que tiene la empresa. Atraer y mantener buenos empleados requiere una cultura de dar. Cuidar de sus necesidades, proporcionar un ambiente capacitador que fomente el aprendizaje, el crecimiento y la colaboración es parte de ese dar.

Empresas como UPS, Hewlett Packard y Starbucks, que han ofrecido algún tipo de participación de los empleados en la propiedad de la compañía a través de un plan de compra o de opción a acciones, han experimentado un crecimiento en sus negocios. ¡Dar un pedazo del pastel a sus empleados ha valido la pena!

Toda corporación opera dentro de una comunidad. Las corporaciones que dan a la comunidad se benefician de su apoyo. Dar crea confianza y credibilidad. Refleja buena ciudadanía. Y cualquier empresa que ignore la necesidad de ser respetuosa con el medio ambiente queda desprestigiada en el mercado. Además, estas empresas pierden ahorros que se podrían materializar si fuesen prudentes en el uso de sus recursos. Tanto los individuos como las empresas pueden poner su grano de arena colaborando en dejar el mundo en mejores condiciones que en las que lo encontraron.

La misión de Walt Disney era *“traer una sonrisa a la cara de un niño”* y fue capaz de perseverar a través de muchas dificultades y retos para hacer realidad su sueño. Claro que había un motivo de beneficio, todas las

corporaciones lo tienen, pero fijaos en la relación con el dar: traer una sonrisa a la cara de un niño.

Todos los ejemplos anteriores se refieren a una fusión de lo corporativo con el dar. Yo he acuñado el término *Sufí Corporativo TM* para describir esta fusión. Lo corporativo simboliza éxito, poder, ambición y abundancia material. Sufí simboliza la esencia, los principios, el dar y la abundancia espiritual. Cuando los ejecutivos corporativos muestran estos rasgos, tienen el potencial de tener no solo abundancia material sino también espiritual.

En nuestro libro *El poder de dar*, mi coautor Harvey McKinnon y yo tenemos un capítulo sobre el Dar Corporativo donde hemos elaborado este concepto y también compartido muchos mensajes prácticos e inspiradores sobre el amplio mensaje del poder de dar.

Eliminar la pobreza

Si todos tomamos parte en ayudar a eliminar la pobreza, se puede conseguir. Hay suficientes recursos en el mundo para alimentar a todas las personas. Para poner las cosas en perspectiva y daros una idea, según un estudio de las Naciones Unidas todo ser humano podría recibir alimento, vivienda, servicios de higiene, educación y una vida confortable por menos dinero que el que gastamos en la cuota anual de socio de un club de golf, o un tercio del dinero gastado a escala mundial en tabaco. No estoy diciendo que dejéis de jugar al golf (de fumar sí, si podéis). Lo que digo es que si diéramos un poco de las muchas cosas que hacemos, o apuntáramos alto y compartiésemos algo de nuestro éxito, podríamos alcanzar lo que parecen objetivos imposibles.



Mohamed Yunus ganó el Premio Nobel de 2007 por su trabajo como fundador del Grameen Bank y la creación del microcrédito para la gente más pobre de Bangladesh. Él dice: *“La pobreza no es creada por la gente pobre. Ha sido producida por nuestro fracaso en crear instituciones que den soporte a las capacidades humanas.”*

El Grameen Bank se convirtió en un banco formal independiente el 2 de octubre de 1983. En dos décadas se ha expandido para trabajar en más de 45.000 aldeas en Bangladesh, a través de más de 1.000 sucursales con más de 10.000 empleados. Cada año presta alrededor de 500 millones de dólares. Este es el poder de crear instituciones que den soporte a las capacidades humanas.

La mitad de las personas que han recibido préstamos del Grameen Bank encontrándose por debajo de la línea de pobreza se han situado por encima de esta línea en el margen de una década.

Dar en tiempos inciertos

En los tiempos inciertos que corren, muchos no se atreven a dar. Se quejan de la falta de tiempo y recursos. Están ocupados trabajando, desplazándose... Quedan atrapados en la trampa de la actividad. Hay poco tiempo para el ejercicio, la relajación, la familia, la introspección, la meditación o la planificación económica. El estrés y la insatisfacción están extendidos en general.

La solución convencional es trabajar duro, rápido y concentrarse en uno mismo. ¿Eso es trabajar? ¡Realmente no! Existe una falta de satisfacción, infelicidad, problemas de relaciones y energía negativa. Entonces, ¿cuál es la solución? ¡Dar!

Cuanto más des a tu familia, más podrás disfrutar de mejores relaciones en tu hogar. Cuanto más des a tus colegas, más camaradería tendrás en el trabajo. Esto mejora tu productividad y tu rendimiento. Cuanto más des a tus clientes, más lealtad crearás, y así mejorarán tus ingresos. Cuanto más das a la comunidad, mejor ambiente crearás para vivir tú y tu familia.

Dar es uno de los ingredientes clave del éxito corporativo. Las corporaciones que dan a sus clientes, empleados, comunidad y medio ambiente cosechan recompensas de lealtad de empleados y clientes.

Uno de los mejores regalos que podemos dar a alguien es empoderarle para que pueda desarrollar su potencial.

Cuanto más tiempo inviertes en otros, menos tiempo necesitas para dejar las cosas hechas. Además, cuando das te conectas a tu creatividad, tu innovación y tu potencial. Cuando eres amable y das a los demás, también te lo das a ti. ¡De manera que cuanto más das, más tienes!

Si no puedes dar dinero, puedes dar amor, esperanza, risa, habilidades, sabiduría, ideas, atención y un oído que escucha. Como Kahlil Gibran dice de una forma preciosa, *“siempre es poco cuando das de tus posesiones. Es cuando das de ti mismo que verdaderamente das.”* Los beneficios de dar van desde seguridad, fuerza y relaciones más armónicas hasta buena salud, longevidad y felicidad.

¡El mejor momento para dar es hoy! ¡Hoy es un nuevo día, un comienzo fresco! ¡Practicar una dosis diaria de darte a ti mismo y a los demás te rejuvenece! Aquí tienes siete trucos:

- Da gratitud cada día.
- Haz que tu luz brille e inspira a otros para que también hagan brillar su luz.
- Sé un ser humano y miembro de familia cariñoso. A veces nos olvidamos de la gente más cercana a nosotros.
- Da a la gente el beneficio de la duda: recuerda que cada uno está librando su propia batalla. Da también a cada situación la mejor interpretación posible.
- Sé un poco mejor cada día en todos los aspectos.
- ¡Une tus objetivos más audaces con el vivir en el presente! La dirección es importante; sin embargo, es la ejecución en el momento lo que crea los resultados.
- Disfruta del trayecto. ¡Recuerda que el destino está en el viaje!

Dar es un don. Viene a gente que está bendecida. Los que dan son gente que está espiritualmente despierta y entiende el poder de dar.

**Azim Jamal es coautor del bestseller número 1 de Amazon The Power of Giving (El poder de dar). Por ahora el libro no está disponible en castellano. Puedes visitar: www.thepowerofgiving.org y www.azimjamal.com*

