

## **Dar sin esperar nada a cambio**

Por Jorge A. Oriza Vargas © 281-2015

Dar sin esperar nada a cambio, parece ser una posición idealista que difícilmente se observa en la sociedad contemporánea. Por lo general, cuando alguien da algo, un bien material por ejemplo, esperará siempre algo a cambio, ya sea otro bien o un servicio preestablecido, o simplemente existirá un interés por esperar en el futuro algún beneficio de quién se lo está dando. Es más común pensar en *dar para recibir*, que en dar sin esperar algo o nada.

Sin embargo, siempre que demos algo o hagamos algo por otros, lo más probable es que aunque no lo esperemos, recibamos algo, puesto esto tiene que ver con una vieja ley, de causa efecto, llamada por algunos la ley *boomerang*, relacionada quizá con lo que culturas orientales llaman "karma", pero que en la vida real observamos con cierta frecuencia.

Siempre que nos preocupemos por dar buen trato a los demás o hagamos cosas buenas por ellos, por lo general recibiremos de ellos también buen trato y cosas buenas.

En este artículo, me permitiré reflexionar sobre el tema, con los dos enfoques: dar sin esperar nada a cambio, o dar con la idea, con el interés de después recibir algo de la persona a la que algo le dimos. No obstante, yo estoy convencido que como una regla de vida, esa ley del boomerang si nos aplica, es decir, que nuestras acciones, nuestras actitudes, nuestros sentimientos hacia los demás, buenos o malos, están sujetas a esta ley, de que lo que va, tendrá que regresar o podrá tener un efecto posterior hacia quién lo envió o dio. Aquí nuestras reflexiones:

1. Las actitudes<sup>1</sup> y por supuesto los sentimientos, están integrados entre otros factores, por una importante carga emocional; si recordamos que por efecto de las "neuronas espejo" las emociones son por lo general "contagiosas"<sup>2</sup>, entonces con nuestros sentimientos o con nuestras actitudes cargadas de emociones, estaremos transmitiendo y contagiando de esas emociones a las personas con las que interactuamos. Por esa lógica razón, si comunicamos afecto, probablemente recibiremos afecto; si respetamos, seremos respetados, igual que si comunicamos alegría, contagiaremos y recibiremos de vuelta alegría. Pero es importante entonces ser conscientes de que también las emociones negativas se contagian; si sembramos odio, o rencor, no esperemos de regreso, amor; podría ser, pero es casi imposible; lo que nos regresarán también serán emociones negativas.
2. Dar sin esperar nada a cambio, por el placer o el gusto de dar o compartir lo nuestro, o por un sentimiento sincero, auténtico, de amor o de amistad, es la manifestación más hermosa de las actitudes humanas. Lo enseñan las filosofías cristianas, las budistas, y algunas otras formas de altruismo que han prevalecido a lo largo de nuestra historia. Y seguramente la persona que da de esta manera, con actitud sincera y desinteresada, podrá recibir en retorno, como decía, buenos sentimientos, y posiblemente en el futuro,

---

<sup>1</sup> Ver cápsula ADEF No.10, 134 y 229 sobre las actitudes

<sup>2</sup> También se pueden leer las cápsulas ADEF 118, 140 y 193 sobre el contagio emocional

actitudes equivalentes, hacia su propia persona. Pero como no las espera, simplemente las disfrutará con afecto sincero en su momento o simplemente guardará la satisfacción de haber actuado bien. Desafortunadamente pocas personas lo hacen de esta manera y por lo general quién le da algo, le hará pensar que algo le va a pedir después. No obstante, siempre será virtuoso quién dé sin esperar nada a cambio; ojalá y usted que me lee, retome y propague esta forma de dar, esta forma de amar a nuestros semejantes que el mundo materialista nos está haciendo olvidar.

3. En los ambientes laborales, por lo general las relaciones humanas están sujetas a responsabilidades preestablecidas, y a intereses por lo general legítimos, establecidos en el orden organizacional. No obstante, en algunos ambientes de negocios y concretamente, en algunas *redes de negocios*, que realizan mercadotecnia de boca en boca, se maneja como principio importante el "*ganar dando*"<sup>3</sup>. Muchos de los integrantes de estas redes, seguramente consideran con seriedad este principio, y se esmeran en dar recomendaciones de negocios a los integrantes de la red, sin esperar, aparentemente nada; pero la realidad es que todos ingresan a esas redes con el legítimo "interés" de hacer negocio y esperan ser recomendados por los demás integrantes de las redes; y ese juego de intereses, en ocasiones lesiona o afecta esa posibilidad de manifestar con sinceridad la actitud de dar; incluso pudiera ser que no se reciba nada a cambio, o sólo se reciba por el cumplimiento de la regla, o por el interés de recibir más; y la construcción de redes de "afecto" y amistad, quedará por lo general supeditada a los intereses de hacer negocios.

De cualquier forma, en las relaciones humanas, en la familia de manera especial, la manifestación de buenos sentimientos siempre generará ambientes en donde se den relaciones de calidad; si sembramos buenos sentimientos, tengan ustedes la seguridad, que con un alto porcentaje de probabilidad, se recibirán a cambio, o con el tiempo, también buenos sentimientos, y esto será en la familia, o en los negocios, o en los ambientes laborales. Pero eso es lo que yo pienso, la mejor opinión siempre será la suya.

Jaov'

Cualquier comentario u opinión, se agradece de antemano y se puede recibir en mi mail: [iem@iema-oriza.com](mailto:iem@iema-oriza.com)

**NOTA:** Este artículo puede ser compartido, con cualquier persona interesada en el tema, siempre y cuando se mencione la referencia de su autor, y no sea para fines de lucro. El autor se reserva todos los derechos sobre sus artículos, conforme a las leyes vigentes. Todas las Cápsulas de ADEF, tienen registro de derechos de autor vigente.

---

<sup>3</sup> Tal es el caso de BNI, organización de mercadotecnia de boca en boca, en la que participé hace algunos años, y de la que recibí muchas satisfacciones, y conservo amistades de gratos recuerdos. En esa organización, precisamente se plantea como principio fundamental para su operación la filosofía de *ganar dando*.