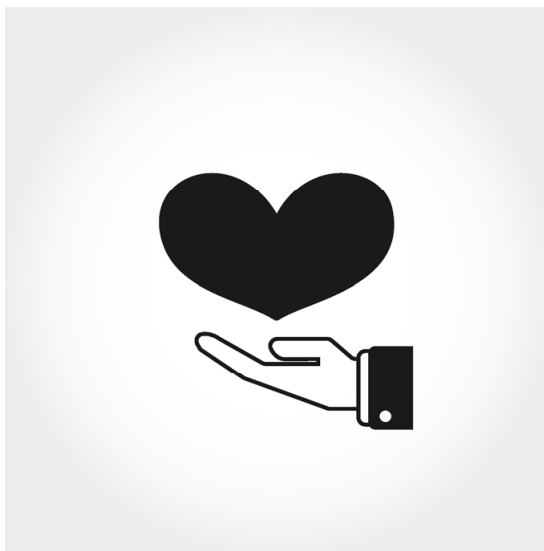


La generosidad



(1) “Los filántropos deberían correr más riesgos que las empresas”. Una frase así solo puede salir de boca de alguien como Bill Gates, que conoce mejor que nadie ambos mundos. Y que, además, predica con el ejemplo¹⁾. En 2017, el hombre más rico del planeta, según el índice de multimillonarios de Bloomberg, 5 copaba las portadas de los diarios tras realizar la mayor donación a la caridad de este siglo: un paquete de acciones de Microsoft con un valor de 4600 millones de dólares. El 5% de su fortuna, nada menos.

(2) El donativo se enmarcaba dentro de la campaña filantrópica *The Giving Pledge* (El compromiso de dar, en inglés), puesta en marcha en 2010 por el 10 propio Gates y el megarrico empresario Warren Buffett. Con su discurso de que los acaudalados deberían devolver algo a la sociedad con la que se hicieron ricos ya ha convencido a 150 grandes fortunas, incluyendo al cineasta George Lucas, Mark Zuckerberg de Facebook y el fundador de eBay, Pierre Omidyar.

(3) Gates y Buffett podrían captar a muchos más si al argumentario que manejan 15 añaden otros motivos bastante más 9: la filantropía no solo es recompensada con exenciones fiscales por parte de los gobiernos, sino que también puede alargar la vida. La explicación: el comportamiento generoso activa la ruta mesolímbica, es decir, la parte del cerebro que responde a las recompensas emocionales. Como consecuencia, se libera un chute euforizante 20 de dopamina y endorfina. Una respuesta casi idéntica a la que se produce mientras devoramos un rico pastel o practicamos el sexo.

(4) Por suerte, no es preciso disponer de las grandes sumas de dinero de Bill Gates para gozar de la salud de hierro que proporciona la generosidad. Participar en acciones de voluntariado también le para los pies al deterioro físico. Un interesante estudio realizado en California (EE. UU.) reveló que los voluntarios que se involucran en dos o más organizaciones tienen un 63% menos riesgo de fallecer prematuramente que quienes descuidan su lado altruista. Otra investigación, realizada por el Instituto Max Planck para el Desarrollo Humano (Alemania), reveló que los adultos que dedican parte de su tiempo a ayudar a los demás viven de cuatro a siete años más que los que no muestran actitudes altruistas. Incluidos los abuelos que cuidan de sus nietos.

(5) Cuando echas una mano, la temperatura corporal aumenta. Ayudar a los demás o donar dinero tiene un efecto directo sobre la termorregulación. Esta relación entre el calor humano y el calor físico parece tener una base neurocientífica: ambos estímulos activan áreas del cerebro. Y ocurre en los dos sentidos: la calidez física que proporciona sostener en la mano una taza de café caliente nos hace personas más amables y generosas con los extraños, según demostró un estudio de la Universidad de Yale (EE. UU.).

(6) Con taza o sin ella, hay que reconocer que algunos son más espontáneos que otros cuando se trata de ayudar a alguien. ¿Por qué? La respuesta hay que buscarla en el centro de control de la generosidad. Según descubrieron en 2016 científicos de la Universidad de Oxford (Reino Unido), el centro de control se encuentra en pleno epicentro cerebral. Lo curioso es que sus neuronas no están igual de activas en todas las personas. Los individuos más empáticos, con gran capacidad de ponerse en el pellejo de los demás y entender las emociones de otras personas, son también los que más dinamismo muestran en esta área. Habría que asomarse al interior de Bill Gates, escáner en mano, para ver si lo suyo también es innato.

adaptado de: ABC PAPEL, 08-10-2017

noot 1 predica con el ejemplo = het goede voorbeeld geven