

Donaciones y Voluntariado

Personajes

- Persona no. 1
- Persona no. 2

Materiales

- Ninguno

Tiempo

3 minutos aproximadamente

Persona no. 1: Todos los días nos encontramos con anuncios para “comprar, comprar, comprar.” Los vemos en carteles, revistas, periódicos, televisión, películas e Internet. Todo este énfasis en comprar, comprar, comprar me hace pensar en mí, mí, mí.

Persona no. 2: ¿Viste mis zapatos nuevos? ¿No son fantásticos?

Persona no. 1: Muy bonitos. Yo acabo de comprarme unos hace unos meses.

Persona no. 2: ¿Esos que llevas? ¡Puaj! Parecen viejísimos.

Persona no. 1: Bueno, no son tan fantásticos como los tuyos, pero por el momento me sirven, y estoy usando parte de mi dinero para ayudar a la sociedad protectora de animales.

Persona no. 2: ¿Tienes alguna mascota ahí?

Persona no. 1: No, sólo quiero ayudarles. Los perros y los gatos también se merecen mejor vida.

Persona no. 2: Así es que ¿tú usas tu propio dinero para ayudar a gatos y perros? ¿Gatos y perros que no conoces de nada?

Persona no. 1: Sí. Me hace sentirme bien. Depende de tus valores. Es cierto que antes usaba el dinero para comprarme cosas, pero no quiero usarlo solamente para mí. Quiero ayudar a los demás. Lograr algo.

Persona no. 2: Oh. (Se queda callada.)

Persona no. 1: (Espere unos minutos para asegurarse de que el público nota el silencio). Estás callada. ¿Por qué?

Persona no. 2: Sabes, estos zapatos, me los compré cuando mi mamá me dio \$50.

Donaciones y Voluntariado

Persona no. 1: Qué generosa.

Persona no. 2: Bueno, me los dio para que le pudiera comprar un bonito regalo a ella el Día de la Madre.

Persona no. 1: ¿Y qué le compraste?

Persona no. 2: Pues...

Persona no. 1: ¿¿Sí??

Persona no. 2: Pues... zapatos.

Persona no. 1: Estupendo. Compraste zapatos para las dos. ¿Le gustaron?

Persona no. 2: Bueno, está enfadada conmigo.

Persona no. 1: ¿Te equivocaste de tamaño?

Persona no. 2: No. (Levanta un pie para enseñar el zapato). Son estos. Son preciosos.

Persona no. 1: ¿Por qué llevas puestos los zapatos de tu mamá?

Persona no. 2: Los compré para mí.

Persona no. 1: Pensé que te había dado el dinero para que le compraras un regalo a ella, no a ti.

Persona no. 2: Iba a hacerlo, pero luego vi estos zapatos. ¿No son un sueño?

Persona no. 1: Si yo fuera tu mamá estaría enfadada contigo.

Persona no. 2: Es tan difícil tener suficiente dinero para regalarlo.

Persona no. 1: De hecho, no lo es. Hacer donaciones te llena la vida. Te ayuda a pensar no sólo en ti sino también en la gente a tu alrededor. Empiezas a darte cuenta de a quién puedes ayudar y en qué organizaciones tienes fe.

Persona no. 2: Quizás pueda hacerlo, si me alejo de la tienda.

Donaciones y Voluntariado

Persona no. 1: Frecuentemente pensamos que necesitamos tener mucho dinero para poder regalar algo, pero no es cierto. ¿Sabes quiénes son los donantes más generosos en Estados Unidos? Las familias que ganan \$20,000 anuales o menos.¹ Eso fue lo que descubrió la encuesta de referencia del capital social de la comunidad (*Social Capital Community Benchmark Survey*)². Parece que estas familias no tienen suficiente para dar, pero son de hecho las que donan la mayor proporción de sus ingresos en comparación con otros estratos económicos, incluso con los que ganan más dinero de todos.³

Persona no. 2: Es momento de que piense en algo más trascendental. Supongo que tengo que darme cuenta de que lo que realmente importa es dar *algo* a los demás.

Persona no. 1: Cuando empiezas a hacerlo, comienzas a pensar en el dinero de forma totalmente diferente, y con ello puedes incluso tomar mejores decisiones monetarias.

Fuentes

¹ Arthur C. Brooks, *Who Really Cares* (Nueva York: Basic Books, 2006), 194.

² Idem.

³ Idem. Observación: El grupo de mayor ingreso fue identificado como el que ganaba más de \$100,000 al año.