

El poder psíquico del dinero.

Milton Valtierra.

Un amigo me pasó un video donde el comediante Franco Escamilla hablaba por medio de una videollamada con un brujo y un chamán sobre algunas consideraciones acerca de la perspectiva religiosa que los indígenas tienen acerca de ciertas plantas como el peyote, y en qué consisten sus ceremonias con este recurso.

En algún momento su plática derivó en la mención de anécdotas que el chamán tenía de cómo visitó otros lugares por medio de intercambios culturales por artesanías que él hacía, donde había lugares que se desenvolvían de una manera muy humilde, básicamente siendo pastores. Por estos momentos, Franco comentó una duda que tenía sobre cómo considerar el dinero, y en el desarrollo de su pregunta menciona algo acerca de que “tener dinero en el mundo capitalista es de las mejores cosas que te pueden pasar”. En ese momento ignoré a dónde quería llegar Franco con su pregunta y me quedé pensando que, en realidad, de las mejores cosas que te pueden pasar es poder convencer a la gente de hacer lo que quieras.

Desarrollando un poco la idea me di cuenta de cómo llegué a eso: indirectamente noté que lo que hace el dinero al intercambiarlo por productos y servicios es algo así como “convencer” a la gente de darte o hacer cosas por ti. Tiene la apariencia de darte la posibilidad de “controlar gente”. Sin embargo, el control mental sólo se logra con el poder de un psíquico, hasta donde alcanza el dinero es a “convencer”, y si lo diferenciamos así, podemos dar cuenta de por qué parece que el dinero controla a la gente: porque ellos creen que se puede usar para “controlar”, pero si se ofrece dinero a alguien que no se puede “convencer”, entonces todo su poder se ve destruido.

El poder de control que parece que el dinero tiene está basado en nuestra creencia de que efectivamente hace esto, pero cuando dejamos de creer y no nos convence más, entonces vuelve a ser un colorido pero inútil pedazo de papel especial.