

Pagar O No Pagar por Serge Kahili King

Pagar o no pagar, esa es la cuestión. Si es más sabio cobrar por un servicio o brindarlo sin costo. ¡Oh, dilema de dilemas!

Este mundo es muy extraño de muchas maneras y una de ellas es la inconsistencia de actitudes con respecto a pagar por educación y salud. Un porcentaje bastante alto de la población en los países modernos está dispuesto a pagar generosamente por servicios de salud, escuelas privadas y clases particulares "convencionales", pero son reacios a pagar por servicios de salud o educación "alternativos".

Un argumento que oigo es que "la gente no debería cobrar por curar". Por alguna razón los laboratorios, médicos, enfermeras, psicólogos, quiroprácticos, homeópatas, hipnotistas y multitud de otros están exentos de esto y, por alguna razón, los herbolarios, terapeutas que trabajan con la energía, consejeros espirituales, sanadores por imposición de manos y multitud de otros, no lo están. En algunos casos la percepción parece ser que los sanadores "convencionales" tuvieron que trabajar duramente y pagar por sus habilidades, en tanto que los sanadores "alternativos" nacieron con su habilidad o bien ella les cayó del cielo, y esto de algún modo justifica la diferencia. No requiere mucha investigación descubrir que los sanadores "alternativos" tuvieron que trabajar con igual empeño y también pagar en términos de dinero y/o tiempo para desarrollar sus talentos y aprender sus habilidades, de modo que este argumento no funciona.

Respecto de la educación, oigo decir "no se debería tener que pagar por el conocimiento". Nuevamente, la educación "convencional" parece estar exenta de esto, tanto como los libros y otros medios, pero la educación "alternativa" (categoría en la que incluyo todo tipo de talleres, seminarios y conferencias dictadas por profesores particulares sobre cualquier tema) no lo está. Nunca he encontrado ni rastro de justificativo para este argumento.

Una variante de la actitud inconsistente surge en relación con el conocimiento y la sanación "tradicionales". No estoy hablando de la práctica poco ética y explotadora de una persona "moderna" que aprende de un maestro "tradicional" y luego se dedica a ganar mucho dinero con lo que aprendió sin que una compensación o beneficio equivalentes vuelvan al maestro. No, lo que me preocupa aquí es la creencia, común entre mucha gente moderna e inclusive indígenas, de que el conocimiento y la sanación "tradicionales" siempre se brindaron sin costo. Analicemos esto en más detalle.

El dinero es simplemente un medio de intercambio de bienes y servicios, algo que los humanos hemos hecho desde que hubo más de uno. El dinero mismo ha tomado muchas formas y todavía lo hace en algunos lugares. Cuando visité la isla de Yap en el Oeste del Pacífico descubrí que usan conchas marinas como dinero para precios de novias, ruedas como dinero para propiedad horizontal y dólares americanos como dinero para la cerveza. En África, donde viví por siete años, usaban oro, hierro y conchas de cauri, entre otras cosas. Pero en una gran cantidad de sociedades tradicionales la manera más común de intercambiar bienes y servicios era a través del trueque o de las donaciones.

El sistema de trueque se basa en intercambiar bienes tangibles por servicios específicos valor por valor, usando la negociación para determinarlo. Por ejemplo, si yo soy alfarero y vos granjero, debemos decidir cuántas cabras comprarán cuántas vasijas o viceversa, dependiendo de quién tenga la necesidad mayor. O, si yo soy maestro y vos querés ser mi aprendiz, tu familia me dará tanto ganado por año o bien vos estarás a mi servicio como sirviente por una determinada cantidad de años. Esto es muy común en África, por ejemplo. En todos mis años de viaje, a lo largo de costas y por el interior, entre muchas y diversas tribus, ni una vez me encontré con que se brindara conocimiento o sanación a alguien fuera de la familia sin que hubiera algún tipo de intercambio.

Un sistema de donación u obsequios se basa en considerar todo intercambio de bienes y servicios como obsequios, sin usar la negociación. Esto es similar, de hecho, al sistema de "donaciones" utilizado por muchos sanadores y consejeros espirituales hoy día. En África, el sistema de obsequios era más frecuentemente utilizado cuando los bienes o servicios habían sido brindados y recibidos sin negociación previa. Por ejemplo, una vez las mujeres de una aldea africana, para cuyos niños yo había estado proveyendo leche en polvo y cereales, me invitaron a una reunión en la que bailaron y cantaron en mi honor y luego me regalaron quince huevos. El valor de uso de su regalo y la comida que yo había provisto no tenían nada en común, pero el valor como obsequio era el mismo. Hace unos momentos recogí mi auto de una estación de servicio y no me cobraron por chequear un problema, entonces compré gasolina allí (generalmente lo hago en otro lado). Eso también fue un intercambio de obsequios.

La temprana sociedad hawaiana estaba organizada en distritos compuestos mayoritariamente por sistemas de familias extendidas, y los obsequios eran el medio de intercambio predominante. Un distrito, o ahupua'a, típicamente se extendía desde el mar hasta las montañas y en el intercambio de obsequios se podían usar tanto plumas como peces, sin considerar montos. Hay una historia en Kauai de un jefe que pagó a los pigmeos Menehune que trabajaban en las canteras un camarón a cada uno por su trabajo. Los intérpretes modernos creen que fue un gesto tramposo pero nada en la historia original indica que los trabajadores hayan estado disconformes con su obsequio.

Los tiempos modernos no son iguales que los antiguos y, si bien todavía existen el trueque y las donaciones, predomina el dinero en la mayoría de los intercambios. Más importante aún, sin embargo, es el hecho de que siempre ha habido intercambios de algún tipo en cada sociedad. Inclusive en las familias, donde posiblemente se brinde gratuitamente conocimiento y sanación, hay un sutil reconocimiento de que los miembros de la familia darán algo a cambio cuando sea necesario.

Ahora voy a compartir mi manera de obrar, no como modelo para el comportamiento de otros, sino como ejemplo de la solución encontrada por una persona.

En primer lugar, en mi enseñanza para Aloha International (talleres, libros, counseling, etc.) cuando cobro no lo hago por el conocimiento. El conocimiento está allá afuera en el universo para que cualquiera lo obtenga del mismo modo en que yo lo hice, o de muchas otras maneras. Lo que cobro es mi habilidad para enseñar,

que he desarrollado a lo largo de muchos años de arduo estudio y práctica. Hay gente que siente que no puede costear mis talleres, entonces proveemos abundante información gratuita a través de fascículos, folletos, artículos, counseling vía correo electrónico, sitios en internet, círculos de sanación, conferencias en vivo y en video, sobre la base de un intercambio voluntario de obsequios. Nadie tiene que quedarse sin el conocimiento, pero si quieren aprovechar de modo intensivo mis habilidades especiales para la enseñanza, tienen que pagar por ello. Y con respecto a la fuente de mi conocimiento, me he ocupado muy bien de mi familia hawaiana, gracias.

En mi trabajo como sanador mi actitud es algo peculiar. Primero, hago una distinción entre counseling y sanación. El counseling, para mí, es enseñar a la gente cómo ayudarse a sí misma. Si bien lo hago muchas veces gratuitamente, no tengo problemas en cobrarlo. Con respecto a la sanación, creo que cualquiera que tenga una habilidad o método para la sanación tiene derecho a cobrar lo que desee por ese servicio. Sin embargo, yo personalmente elijo no cobrar por la ayuda sanadora directa que pueda brindar, sea a distancia o no, y una emergencia siempre es mi prioridad. A mi modo de ver este es mi obsequio al Universo y cualquier donación que la gente envíe es trasladada a Aloha International.

Lo que he expresado en los dos últimos párrafos es mi política personal, no la política de Aloha International o de sus Alakai. En la práctica, de hecho, la política de Aloha International tiende a seguir la mía, pero los Alakai son libres de desarrollar la propia.

Entonces, cobrar o no cobrar; pagar o no pagar, esas son las opciones. Eso se llama libre albedrío. Y es en eso en lo que creo.