



En Memoria de Eva Schlosser (Q.E.P.D.)

Selección de texto realizada para la "Cadena Fraternal", Página editada con los auspicios de la
Respetable:. Logia:. Simbólica:. "La Fraternidad N° 62" de Tel Aviv, Israel

Plancha 1083

TRAZADO DE ARQUITECTURA DEL

H. ADOLFO FINKIELSZTEIN

A.L.G.D.G.A.D.U.

S.F.U.

DISCUTIR, DIALOGAR Y NEGOCIAR

¿SON DOS CARAS DE UNA MISMA MONEDA?

El tema discutir, dialogar y negociar parece simple, pero históricamente la discusión a producido locuras, miserias humanas, guerras, genocidio y por otro lado el diálogo y una discusión negociadora, a producido soluciones positivas.

La conversación es influenciada muchas veces por el orgullo, la soberbia, terminan como dice un escritor alemán "la discusión es la muerte de la conversación".

Es importante para lograr que el diálogo no termine convirtiéndose en discusión, es necesario poner en práctica una palabra tan simple pero tan

grande a la vez "Humildad", a veces creemos tener la razón y por ende cometer menos errores.

El psicólogo, Mario Rincón Santana, nos dice: dialogar y discutir, entonces no son dos caras de una moneda. Y mucho menos habiendo una, necesariamente debe parecer la otra o todo lo contrario son dos aspectos totalmente diferentes de la misma comunicación, con la diferencia que la primera nos trae soluciones (dialogar) y la segunda sólo crea complicaciones (discutir).

Dialogar: es discutir sobre un asunto o sobre un problema con intención de llegar a un acuerdo o de encontrar una solución.

Negociar: es tratar un asunto para llegar a un acuerdo o solución.

Discutir: es examinar y tratar entre varias personas un asunto o un tema proponiendo argumento o razonamiento para explicarlo, solucionarlo o llegar a un acuerdo acerca de él.

Tratar: es negociar o dialogar o analizar un asunto o un tema.

Hablar de cierto tema, asunto o material e intentar conseguir o lograr un objetivo o un fin.

Ambos términos negociar o dialogar, amparan sentidos muy similares y de fácil confusión o, por lo menos, difíciles de interpretar en sus esencias semánticas más diferenciales.

Venerable Maestro, Queridos Hermanos, si nos enfrentamos a situaciones políticas del día permítanme presentar un interrogante muy complicado de negociación.

Cuando los catalanes, un número significativo estimando el 50% de la población, han pedido la Independencia de la tierra de sus abuelos, de sus padres y pretenden separarse de España.

El mismo es un problema de difícil solución con los ciudadanos de ambas partes, enfrentados políticos y la población.

Y que, a su vez, también conforman las dos caras de una misma moneda.

Todo está en suspenso a la espera de encontrar mediadores que ayuden a avanzar en una negociación que admita un pacto entre ambas partes, el proceso sigue agudizándose entre la población que toma partido e ideas equivocadas sobre cuanto acaece para convenir con este ejemplo.

Nos encontramos, en Cataluña, ante un problema negocial de dos extremos con líneas rojas marcadas en el suelo, el peor de los escenarios posibles ambas partes son rehenes de sus propias decisiones y sus discursos, y alardes públicos que llevan gestándose por más de tres años.

¿Venerable Maestro, Queridos Hermanos cuál sería entonces para ustedes el escenario ideal?

...Sólo hay una teoría triunfante en negociación y un larguísimo recorrido, aquella en que ambas partes se levanten airoas y triunfantes de la mesa negociadora, o mejor dicho donde ambas partes ceden proporcionalmente y ambas se encuentren dentro de un espacio negociador de acuerdos seguros.

Debemos reconocer que la profundidad de esta plancha nos conduce a analizar... el amor y el odio... dos caras de la misma moneda. Si creo buscar una mejor respuesta: creo que muchas veces van de la mano, ya que cuanto más cercana es de nosotros una persona, cuando más la queremos, más puede llegar a dañarnos sus acciones, no solo hablo de parejas, sino incluso de los vínculos familiares. A veces no es fácil aceptar decisiones, acciones, o dichos de nuestros seres más queridos y ahí las relaciones de amor – odio.

Sin embargo, creo que son partes de la misma moneda sobre todo en vínculos poco sanos.

Cuando uno ama de verdad y es amado de la misma forma siempre se evita dañar al otro y se trata de aceptarlo tal cual, con defectos y virtudes que no pueden sembrar un odio perdurable. Ese es un vínculo sano, son de las cosas que se pueden hablar, discutir, y llegar a un acuerdo que realmente no daña a nadie.

Venerable Maestro, Queridos Hermano, los fundamentos y la esencia de la Masonería proyectan el respeto para la presentación de los hermanos en sus planchas, en no discutir, no crear un diálogo que cree discordia, no enfrentarse a discusiones políticas siendo una organización fraternal.

También en nuestro Templo tenemos baldosas negras y baldosas blancas.

La Gran Logia les proporciona a sus miembros la oportunidad de encontrarse y disfrutar de la compañía de amigos que comparten los mismos ideales dentro de un espíritu de benevolencia y tolerancia guiados por los principios éticos más elevados.

No obstante, de este mensaje es mi intención de fortalecer y apoyar esta plancha con el proceso de investigación sobre inteligencia emocional que presenta Robert Cooper, los científicos que estudian el cerebro humano plantean que el **razonamiento, toma de decisiones, emoción, sensaciones, se entrelazan en el cerebro.**

En el cerebro hay un conjunto de sistemas dedicados al proceso de pensar, orientado a una meta que llamamos raciocinio, y a la selección de respuestas que llamamos toma de decisiones.

Este mismo conjunto de sistemas cerebrales actúa en las emociones y las sensaciones. Sensación, emoción ejercen poderosa influencia sobre el razonamiento, Antonio Damasio, jefe de neurología en el Colegio de Medicina en la Universidad de Iowa, dice, a mi modo de ver las sensaciones

tienen una posición realmente privilegiada, retienen una primacía que satura nuestra vida mental, deciden como desempeñan su función del resto del cerebro y la cognición, su influencia es inmensa **" Si el consciente intelectual manda es solo porque lo dejamos mandar"**.

Y cuando lo dejamos mandar, elegimos un mal amo.

Si desarrollamos el consciente emocional, es cómo aprendemos a reconocer fácilmente y a valorar las sanciones básicas – en nosotros mismo y en los demás – y a responder apropiadamente a ellas, reconociendo que las emociones proporcionan información vital potencialmente provechosa durante el día. Es esta retroinformación (el corazón no de la cabeza) la que enciende el genio creador y la intuición nos mantiene seguro con nosotros mismos, forma relaciones de confianza, aclara decisiones importantes, provee una brújula interior para la vida y nos guía hacia posibilidades inesperadas y soluciones trascendentales en nuestras discusiones, negociaciones, diálogos, etc...

Venerable Maestro, Queridos Hermanos, es mi deseo cerrar este trazado sobre un interrogante de mi introducción con respecto a los temas tan complejos, que es el flagelo, análisis de las guerras, su difícil negociación para la Paz. Para su efecto me apoyo en un material que fundamenta y expresa la Dtor Rivka Lazovsky, ("discutir, negociar, dialogar para la Paz").

El 30/07/1932 escribió Albert Einstein una carta a Sigmund Freud sobre este tema. De acuerdo a una propuesta de la Liga de las Naciones y del Instituto Internacional para la cooperación espiritual en París, le fué pedido a Einstein intercambiar pensamientos que elija sobre problemas que deseara. Einstein escogía interrogar a Freud sobre el problema: "EXISTE UN CAMINO PARA SALVAGUARDAR A LA HUMANIDAD DEL FLAGELO DE LA GUERRA"?

El renombrado físico le dirigió a Freud ésta pregunta: "Es posible controlar el desarrollo del alma humana de manera tal que sea inmune a la psicosis del odio y la destrucción"?

Responde Sigmund Freud a Albert Einstein: septiembre 1932, "...la conclusión sobre el tema que tratamos es, entonces, que no hay ninguna posibilidad de tratar de conquistar los instintos violentos del ser humano.

...sería conveniente que los hombres inviertan grandes esfuerzos, más grande que nunca para crear una clase superior de pensadores imparciales, que no estén sujetos a amenazas que busquen la Paz, y su función sea la de regir a las masas que dependan de su conducción.

...la situación ideal, reinará por su puesto, en una sociedad en que cada persona sujete sus instintos a los dictámenes de la razón. Ninguna otra situación podría crear una unión básica y duradera como ésta ... Sin duda ésta esperanza es totalmente utópica en la situación actual. Los sistemas indirectos para evitar la guerra son más prácticos, pero no traerán resultados a corto plazo.

... ¿Cuánto tiempo tomará hasta que todos los hombres sean pacifistas?

Esto no lo podremos observar, y a pesar de eso, quizás nuestra esperanza de que estos dos factores, las tendencias culturales del hombre y el temor justificado a las formas que tomaran las guerras del futuro, ayudaran a la desaparición de la guerra. No es del todo vana. Pero qué rumbo seguirán las circunstancias, esto no lo podremos adivinar. Mientras tanto poseemos la certidumbre, de que todo lo que contribuye al progreso cultural, actúa también contra la guerra.

En concreto, Venerable Maestro, Queridos Hermanos, conservemos nuestra humildad dentro y fuera de nuestro templo.

Material: "Educar para la Paz". World Wizo Melitz

"El amor y el Odio" Son dos caras de la misma moneda? Vivi Cert

"Inteligencia Emocional" Roberto K. Cooper – Ayman Sawaf

Adolfo Finkielsztein