

Dallo scontro all'incontro



Come applicare i principi delle Arti marziali orientali
per migliorare i rapporti interpersonali
in pubblico, sul posto di lavoro e nella vita privata

Premessa

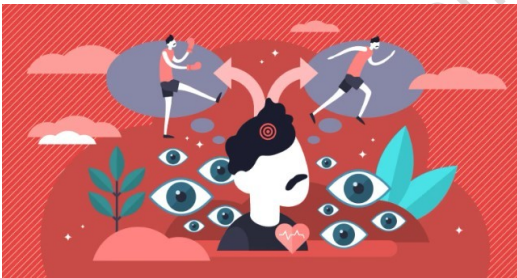
Nel mondo animale, nonostante la varietà dei suoi componenti che va dal minuscolo insetto al maestoso pachiderma, è possibile riscontrare tre modalità di reazione ad una minaccia, che nel mondo anglosassone vengono identificate con tre termini: Flight, Fight, Freeze.¹

Flight (Fuggire, letteralmente “volare via”): è la reazione che porta la vittima di una aggressione (potenziale o effettiva) ad allontanarsi dalla minaccia. E’ la reazione che istintivamente praticamente ogni animale tende ad adottare, quando ne abbia la possibilità.

Fight (combattere): è la reazione dell’animale che non può fuggire, o perché impossibilitato a farlo (catturato in trappola, bloccato in un angolo, chiuso in una gabbia) o perché impegnato a proteggere il suo nido o i suoi cuccioli.

Freeze (blocco, letteralmente “congelato”): è la reazione dell’animale che – pur potendo fuggire – rimane fermo immobile sul posto, nel tentativo di mimetizzarsi con l’ambiente circostante o per fingersi morto (e scoraggiare quindi eventuali predatori che non si cibano di cadaveri). E’ la classica reazione del gatto che sta attraversando una strada di notte e al sopraggiungere di una automobile si blocca al centro della carreggiata e rischia di essere investito. E’ un comportamento oggi spesso incomprensibile, proprio perché espone evidentemente l’animale ad un rischio da cui potrebbe apparentemente sottrarsi con facilità, ma che fa parte di una reazione istintiva e quindi sostanzialmente incontrollabile.

Anche l’essere umano, come qualunque animale, reagisce combattendo, fuggendo o bloccandosi di fronte a qualunque situazione stressante². Non parliamo solo di un combattimento all’ultimo sangue, una rapina o una minaccia alla incolumità fisica propria o dei propri cari, ma anche (ovviamente con le dovute differenze pratiche) a eventi quotidiani come una bolletta eccessivamente onerosa, una discussione con il capo ufficio, un ingorgo stradale.



Quando entriamo nella condizione di combattimento o fuga nel nostro corpo si verifica una scarica di ormoni al fine di migliorare le performance fisiche, limitare eventuali danni o apparire più grosso e “spaventoso” di quanto si sia realmente. Si tratta di un ampio insieme di reazioni corporee naturali e istintive a eventi stressanti, spaventosi o pericolosi attivate dal sistema nervoso simpatico, elaborate sin dai tempi in cui i nostri antenati si

trovavano faccia a faccia con animali pericolosi.

Le azioni/reazioni conseguenti allo stato di combattimento o fuga per migliaia di anni hanno salvato la vita ai nostri progenitori (e ancora oggi e domani lo faranno), ma – come nel caso del

- 1 Vi è anche una quarta reazione, anche questa identificata con un termine inglese che comincia per F, ovvero “**Fawn**”, che possiamo tradurre come “cerbiatto” e che indica un comportamento arrendevole e accondiscendente volto a compiacere l’aggressore nel tentativo di placarne la violenza. Studi recenti sembrano confermare che questo tipo di risposta, solitamente conseguente al mancato successo delle tre già elencate, si riscontra frequentemente in soggetti cresciuti in famiglie o situazioni violente.
- 2 Per evento stressante si intende in questo caso un qualunque accadimento più o meno impreveduto che il soggetto valuta come ingiusto, pericoloso o al di là delle proprie capacità di gestione. Sono quindi qui esclusi sia eventi potenzialmente stressanti ma piacevoli e desiderati come un matrimonio, la nascita di un figlio o un nuovo incarico lavorativo, sia eventi spiacevoli ma ineluttabili come la morte di una persona cara, una separazione coniugale o il licenziamento.

congelamento per il gatto bloccato sulla strada mentre sopraggiunge una automobile – possono essere ben più che controproducenti, causandoci danni maggiori da quelli da cui sono programmate per proteggerci.

Possiamo citare i casi di un eccesso di legittima difesa che sfocia in una denuncia per percoss o addirittura per omicidio colposo o preterintenzionale, rottura definitiva e insanabile di rapporti familiari, sentimentali o lavorativi e molto altro.

Esaminando il caso dei rapporti interpersonali, con un focus specifico su quelli che riguardano attività con scambio di beni o servizi (un artigiano o imprenditore che deve rapportarsi con clienti, fornitori, collaboratori e dipendenti, oppure un insegnante di liceo che quotidianamente interagisce con i suoi studenti ma anche con i loro genitori, oltre che con il personale dirigente, amministrativo e tecnico dell'istituto dove insegna) **di fronte ad un evento stressante che non metta però a rischio la nostra incolumità fisica o patrimoniale**, appare evidente la necessità di pensare a nuovi modelli reattivi, maggiormente adatti alle minacce ed alle sfide a cui oggi ci sottopone la vita quotidiana, non meno pericolose e stressanti ma evidentemente diverse da quelle che ci opprimevano anche solo poche decine di anni fa (si pensi solo alle conseguenze di truffe informatiche, cyberbullismo, revenge porn e stalking rese possibili dai social network e dalla oramai irrinunciabile presenza della Rete in tutte le nostra attività).

Un nuovo paradigma

Per quanto questa affermazione possa apparire a volte un luogo comune, possiamo comunque evidenziare come la nostra vita quotidiana comporti tempi mediamente più veloci. Quaranta anni fa l'unico modo che avevo per comunicare un messaggio urgente ad un interlocutore in una città distante dalla mia era il telegramma, siamo poi passati in un crescendo sempre più rapido al telex, al fax, alle email, agli SMS ed oggi a WhatsApp. I nostri nonni attendevano per settimane la risposta ad una lettera, i loro nipoti dopo cinque minuti dall'invio si stupiscono se non appare la doppia spunta blu.

Tempi rapidi richiedono reazioni rapide e sempre minori possibilità di ponderare cosa, come e quando fare qualcosa. Dobbiamo quindi imparare ad accettare l'imprevedibilità della vita e ad adattarci a circostanze al di fuori del nostro controllo in maniera da poter dirigere la nostra energia verso ciò che conta davvero: i nostri pensieri, le emozioni e le azioni più opportune.

Una possibile evoluzione è passare dal modello **F.F.F.** (Flight, Fight, Freeze) visto prima ad un modello **C.C.C.** (Connect, Curiosity, Creativity) più adeguato alle attuali necessità. Naturalmente – è bene ribadirlo – il modello F.F.F. essendo gestito dal sistema nervoso simpatico, non potrà mai essere disattivato. Quello che possiamo fare però è alzare la nostra capacità di gestire le soluzioni potenzialmente fonte di stress, in maniera che al verificarsi di queste vengano intraprese altre azioni, diverse dalla fuga, dal combattimento o dal congelamento.

Collegare, incuriosire, creare

Marcel Proust, maestro del romanzo e autore del capolavoro *“Alla ricerca del tempo perduto”* affermava che: **“Viaggiare non significa cercare nuove terre, ma avere nuovi occhi.”**. A lui fa eco Arthur Block, scrittore statunitense reso celebre dalla cosiddetta Legge di Murphy, che suggerisce che **“la creatività è l'arte di guardare con occhi nuovi le cose vecchie”**.

Inizia ad apparire quindi più chiaro l'orizzonte verso cui ci muoviamo, un orizzonte in cui il nostro interlocutore non sia un nemico che ci minaccia o un avversario da combattere ma invece un amico o un collaboratore da incontrare. Un incontro – reale o simbolico – che richiede che ciascuno faccia un pezzo di strada verso l'altro, per creare così un **collegamento** fisico ed emotivo.

Un collegamento che ci permetta di prendere consapevolezza non solo e non tanto di ciò che ci divide ma piuttosto di ciò che ci unisce, in maniera da fare l'interesse di entrambi. Si passa così da un rapporto “win-loose” in cui uno dei contendenti vince e l'altro perde, ad uno “win-win”³ in cui entrambi hanno un utile guadagno (economico, di tempo, di energie).

Connetterci realmente all'altro ci permette di “fare pace” con lui e con quanto è a lui (realmente o simbolicamente) riferito e di trovare reciproca soddisfazione nonostante gli inevitabili alti e bassi della vita. Perché questo avvenga dobbiamo però avere la **curiosità**⁴ di vederlo per quello che è e non per quello che vorremmo fosse e/o per quello che temiamo sia.

Nel caso di un conflitto di persone o di interessi questo atteggiamento è particolarmente opportuno e ci permette spesso di spegnere sul nascere incendi che potrebbero divampare con esiti ben più gravi. Fatta salve gravi ma quasi sempre rare situazioni in cui il nostro interlocutore voglia deliberatamente infliggerci un danno, nella stragrande maggioranza dei casi il problema (vero, presunto o temuto) che ci preoccupa ha cause che non dipendono dalla altrui volontà a nuocerci. Il corriere che ritarda una consegna, il cliente che manca un pagamento, il fornitore che non rispetta le condizioni di un ordine sono solo alcuni esempi.

Chiederci – come facevano i latini - “*Cui prodest*”, ovvero a chi conviene questa situazione ci fa comprendere che quasi mai quel corriere, quel cliente quel fornitore ha interesse, vantaggio o guadagno dal problema che ci affligge. Allora, perché avviene? Perché – semplicemente – a volte accadono eventi che ci creano un danno senza che questo danno sia voluto da alcuno. E' come la grandinata che danneggia la carrozzeria dell'auto o la pioggia torrenziale che ci allaga la cantina. Avviene e basta.⁵

Se accettiamo questo, abbandoniamo la necessità del controllo compulsivo, l'atteggiamento sospettoso e diffidente e ci liberiamo del peso delle preoccupazioni, dell'ansia e della frustrazione, rendendo più semplice affrontare situazioni difficili con grazia e saggezza, trovando quindi un accordo e una soluzione che sia di reciproca soddisfazione.

Ovviamente tutti noi sappiamo di non vivere in un mondo ideale popolato di sole brave persone, quindi è evidente che la nostra fiducia deve essere sempre dosata con attenzione per evitare che altri possano approfittare della nostra ingenuità. Ma fatte salve le necessarie ed opportune cautele, rivolgerci agli altri con disponibilità all'ascolto e accettazione delle loro ragioni può avere effetti sorprendenti, anche perché – come ricordava William Shakespeare “***È più facile ottenere quello che vuoi con un sorriso che con la punta della spada***”.

3 E' appena il caso di notare che la modalità “win-loose” è tipica di tutti i giochi da adulti, dalle competizioni sportive ai giochi d'azzardo, mentre la “win-win” è tipica dei bambini che nei giochi di gruppo trovano il divertimento di tutti i partecipanti.

4 Non è facile dare una definizione breve ed esaustiva del termine curiosità. Possiamo definirla come un atteggiamento emotivo che tramite l'esplorazione, l'investigazione e l'apprendimento mette in atto azioni e comportamenti psicologici mirati a trarre informazioni utili ad interagire con l'ambiente circostante.

5 Nel linguaggio gergale americano è frequentemente usata la frase “*shit happens*”, impiegata come semplice osservazione esistenziale secondo cui la vita è piena di eventi imprevedibili e sfortunati, simile alla francese “*c'est la vie*” ma con una sfumatura leggermente più pessimista e volgare. La frase è una presa d'atto che eventi negativi accadono alle persone senza apparentemente una ragione particolare.



Riproponiamo qui la famosa vignetta in cui due interlocutori osservano un numero disegnato per terra. Il primo sostiene si tratti di un 6, il secondo invece che sia un 9. Ovviamente uno ha ragione e l'altro ha torto, ma questa immagine spiega meglio di tante parole perché di fronte ad una identica situazione due persone possono avere opinioni diametralmente diverse.

Quindi, sempre partendo dal presupposto che entrambi gli interlocutori siano in buona fede, occorre da parte di ciascuno la volontà di chiedere a sé stesso e chiedere all'altro il perché della sua convinzione. Essere curiosi può portare a scoperte inaspettate e sorprendenti, nella loro linearità logica.

Oggi la maggior parte dei dispositivi tecnici hanno i tasti per l'attivazione di determinate funzioni privi di scritte ma corredati di simboli. Se fino a qualche decennio fa le indicazioni erano riportate in inglese, allora considerato lingua franca, nuovi mercati con alfabeti affatto diversi (arabo, cirillico, cinese, ecc.) hanno reso indispensabile trovare il modo di comunicare con un pubblico più ampio possibile, e con il minor rischio possibile di fraintendimenti.



Ecco quindi che sui lettori di videocassette ieri e sui riproduttori di MP3 oggi, un triangolo con il vertice verso destra avvia la riproduzione, il quadrato la arresta e due barrette verticali parallele la mettono in pausa. La maggior parte di noi oggi

dà questo per scontato, ma il nostro bisnonno quasi certamente non avrebbe idea alcuna del significato di queste forme geometriche poste sui tasti di una apparecchiatura elettronica.

Alla stessa maniera, tutti coloro che usano un computer sanno che l'icona posta solitamente in alto a sinistra sulla schermata del programma che stiamo usando permette il salvataggio dei dati, ma ben pochi adolescenti forse sanno che quella immagine riproduce il floppy disk che era no di uso comune sino ad una ventina di anni fa, ed oggi sono stati sostituiti da pen drive, chiavette USB e unità SSD. Non è qui il caso di addentrarci su una disanima approfondita sulla semiotica e sulle differenze tra segno e simbolo, ma speriamo di aver stimolato la curiosità (appunto!) di approfondire i motivi alla base delle altrui convinzioni quando queste non coincidono con le nostre.

Scopriremo allora che questo sforzo stimolerà la nostra **creatività**, in maniera da trovare il modo di costruire un "ponte" che unisca due persone sino ad allora divise. Trovare nuovi modi di comunicare ci aiuterà ad elaborare nuove e più efficaci soluzioni ai problemi che ci indispettiscono, scoprendo che – come affermava Albert Einstein - *“Non si può risolvere un problema con la stessa mentalità che l'ha generato”*.

E' pleonastico ribadire che nei rapporti interpersonali dovremmo comunicare usando la cortesia e la buona educazione, meno banale sottolineare l'importanza di comunicare usando mezzi e modalità comprensibili a tutte le parti in causa. Se mi reco in una nazione straniera ed ho bisogno di aiuto, non posso richiederlo parlando la mia lingua ma dovrò necessariamente farlo utilizzando il parlato locale⁶, pena il rischio di ripetere in peggio la famosa scenetta di Totò e Peppino a Milano, con il

6 Non è qui il caso di addentrarci sulla importanza del linguaggio paraverbale e corporeo, che giocano una parte importante nella comunicazione. Tutti noi, almeno una volta nella vita, ci saremo trovati ad usare gesti e versi onomatopeici per tentare di comunicare con un interlocutore di lingua diversa dalla nostra.

celeberrimo: “*Noio vulevam savuar*” e la convinzione di Totò che fosse il vigile a non aver capito una parola e non lui ad essere stato incapace a comunicare correttamente.

Vecchi problemi, nuove soluzioni

La **curiosità** stimola la nostra **creatività** ad elaborare nuovi modi di creare **connessioni**. Di fronte ad un problema che ieri causava rabbia (**fight**), negazione (**flight**) o passiva accettazione (**freeze**) possiamo (dobbiamo?) trovare oggi un nuovo modo di fare, passando dalla re-azione alla con-azione.



Invece di fare come i due cavalli rappresentati sul logo di una nota marca di jeans, che fanno una grande fatica a tirare in due direzioni opposte, rimanendo entrambi allo stesso punto, troviamo il modo di andare con il nostro interlocutore verso un obiettivo comune, dimezzando lo sforzo e raggiungendo un traguardo gradito a entrambi.

Come molte altre doti umane, creatività e curiosità sono in parte naturali, ma ciò non significa che non possano essere adeguatamente allenate. Ovviamente si tratta di un lavoro che va svolto in maniera attenta e costante, accettando in partenza l'ipotesi che non tutto andrà come speriamo e che a volte saremo costretti a tornare sui nostri passi.

Per aiutarci oggi abbiamo numerosi strumenti, dal metodo della bussola a quello dei sei cappelli, dalle mappe mentali al pensiero emotivo. Strumenti moderni ma quasi sempre basati su domande e meccanismi mentali che da millenni arricchiscono le speculazioni filosofiche e intellettuali dell'uomo, in Oriente come in Occidente.

Non esistono bacchette magiche e non esistono soluzioni semplici a problemi complessi. Dovremo a volte (direi quasi sempre) accettare che chi si contenta gode e che è meglio un uovo sicuro oggi che una ipotetica gallina domani. Concetti semplici ma non sempre facili da inserire nel nostro modus operandi, che ritroviamo nei modi di dire che abbiamo citato prima come nel nome di un sistema operativo nato nel 2004 con cui funzionano molti computer.⁷

A volte la soluzione di un problema è sotto i nostri occhi ma non la vediamo, affetti come siamo da una sorta di presbiopia intellettuale che rende necessario “prendere le distanze” da una situazione per focalizzarla meglio sia in termini generali che particolari.⁸ Una distanza che non deve essere necessariamente fisica ma obbligatoriamente emotiva, tale da poterci consentire di affrontare il problema in maniera oggettiva, senza presupporre nulla e senza prendere nulla sul personale.⁹

7 Ubuntu è un sistema operativo basato su Linux, il cui nome è ispirato ad un'etica dell'Africa sub-Sahariana che si focalizza sulla lealtà e sulle relazioni reciproche delle persone. “Ubuntu” è un'espressione in lingua bantu che indica “benevolenza verso il prossimo” e rappresenta una regola di vita, basata sulla compassione, il rispetto dell'altro. L'ubuntu esorta a sostenersi e aiutarsi reciprocamente, a prendere coscienza non solo dei propri diritti, ma anche dei propri doveri, poiché è una spinta ideale verso l'umanità intera, un desiderio di pace.

8 Un modo di dire diffuso nell'ambito della scherma tradizionale giapponese invita il praticante ad avere uno sguardo in grado di osservare una montagna lontana in maniera da poterne cogliere sia il profilo complessivo che la posizione di ogni singola roccia.

9 Questi ultimi due consigli fanno parte – tra gli altri – degli insegnamenti di Miguel Ángel Ruiz Macías, meglio conosciuto come Don Miguel Ruiz, autore messicano di testi spirituali e neosciamanici toltechi.

Tecniche e principi

Prendere le distanze da un problema per vederlo meglio può significare anche chiedere consiglio a chi non è del settore specifico, e a volte proprio per questo riesce a “vedere” una soluzione completamente diversa da quella che fino a quel momento sembrava la migliore, solo perché era quella che era stata sempre utilizzata.

Ricordiamo il comportamento del gatto ricordato all'inizio: quello che ha funzionato sino a ieri oggi potrebbe esporci a rischi molto gravi e le avvertenze scritte nei bugiardini allegati ai medicinali ammoniscono sempre che ciò che guarisce l'uno può essere fatale per un altro.

Curiosità, creatività e desiderio di connessione ci aiutano ad andare oltre la mera tecnica ed il semplice strumento, per cogliere il principio che è alla base del loro impiego. Se so che un martello pianta i chiodi nel muro ma non mi sono mai preoccupato di comprenderne il principio, il giorno in cui non avrò un martello non planterò nessun chiodo nel muro, anche se ho a disposizione molti oggetti che potrebbero aiutarmi a farlo.¹⁰

Ecco quindi che per stimolare curiosità, creatività, per favorire la connessione tra gli interlocutori e per trovare nuove soluzioni a vecchi problemi può essere utile anche guardare proprio dove mai avremmo pensato di cercare.

Dove meno te lo aspetti

Complice una certa filmografia dilagante a partire dalla seconda metà degli anni '70 del secolo scorso, le arti marziali orientali originarie principalmente da Cina e Giappone sono spesso viste dai non addetti ai lavori come una pratica violenta e brutale, a volte animata da buoni principi ed altre volte utilizzata da bulli ed energumani per aumentare la loro capacità offensiva verso gli altri.

Senza volersi ergere ad avvocati di ufficio di discipline che hanno traghettato nei secoli valori morali e principi fisici validi ancora oggi, è utile – anche in questo caso – ampliare lo sguardo per avere una visione più completa.

Il Giappone è uscito dalla Seconda Guerra Mondiale letteralmente in pezzi. La leadership imperiale distrutta, una industria azzerata, una popolazione annichilita da due bombe atomiche, un futuro segnato dall'odio suscitato nelle nazioni confinanti.

Eppure, dopo qualche anno, il Giappone divenne protagonista indiscusso dei mercati mondiali, conquistando una vera e propria supremazia nei campi dell'elettronica e della meccanica di precisione, solo per citarne alcuni. I fattori che hanno favorito questa impressionante ripresa sono tanti, ma tra questi c'è senz'altro il fatto che molte delle aziende principali del paese erano guidate da manager e proprietari provenienti più o meno direttamente dai clan samurai¹¹ che avevano

10 E' la *vexata quaestio* su cui ci si dibatte da sempre, tra chi da precedenza alla forma e chi alla sostanza, perdendo di vista il concetto che sono entrambe necessarie ed interdipendenti. Il dibattito – se così vogliamo chiamarlo – è tornato di moda qualche decennio fa in occasione della implementazione in molte aziende dei Sistemi di Controllo Qualità, quando pratiche di provenienza nipponica e spesso pensate per grandi industrie con produzione in serie dovevano essere integrate in aziende italiane con pochi addetti ed una produzione quasi “su misura” e difficilmente standardizzabile.

11 Con il termine *samurai* si indicano i membri della casta militare del Giappone feudale che facevano parte della nobiltà guerriera. I samurai costituivano una casta colta, che oltre alle arti marziali direttamente connesse con la loro professione, praticava arti letterarie e intellettuali. Verso la fine del periodo Edo (1603 – 1868), cessando di

governato il Giappone per secoli, trasferendo nella gestione industriale i principi che avevano reso famosi i loro avi sui campi di battaglia.

Negli ultimi decenni, al Giappone si è affiancata la Cina, che oramai produce praticamente tutto ciò che l'Occidente utilizza. Una conquista ottenuta senza sparare un solo colpo di cannone, ispirata ai principi strategici già applicati da Mao Zedong per portare al successo la sua rivoluzione e già analizzata e prevista da alcuni studiosi già negli anni '70 del secolo scorso.¹²

D'altronde, che i principi bellici orientali potessero essere applicati anche al mondo degli affari in grande pubblico lo scoprì nel 1987, quando nelle sale cinematografiche venne proiettato il film "Wall Street", diretto da Oliver Stone con protagonista Michael Douglas che interpreta Gordon Gekko, un finanziere spietato e senza scrupoli, che utilizza come vademecum nella vita e negli affari le massime contenute nel famoso trattato "L'arte della guerra" del generale cinese Sun-Tzu.

"L'Arte della Guerra" è un antico trattato di strategia militare che risale al VI° secolo a.C. ed ha trovato applicazione non solo sui campi di battaglia ma nella cultura, nella politica, nella gestione di imprese commerciali e nello sport.

Moltissime sono le citazioni tratte da questo libro, le più famose sono forse quelle che affermano che *"il più grande generale è colui che vince senza combattere"* e che *"in ogni conflitto le manovre regolari portano allo scontro, e quelle imprevedibili alla vittoria"*, ricordando che se *"combatti con metodi ortodossi, vinci con metodi straordinari"* e che se *"conosci il nemico e conosci te stesso, mai sarai sconfitto"*.

Alle massime di Sun-Tzu hanno poi fatto eco negli anni numerose opere provenienti dall'Oriente con l'analisi di metodi e principi tattici e strategici: dal trattato di Sun Pin al "Go-rin no sho" di Musashi Miyamoto, passando per lo "Hagakure" di Yamamoto Tsunetomo ed i "36 stratagemmi" scritti probabilmente durante la Dinastia Ming (1366-1610). A testimoniare che l'erba del prato del vicino è sempre più verde, al successo di questi trattati è seguita la riscoperta – da parte del grande pubblico – dei corrispondenti occidentali, dal "Epitoma rei militaris" di Publius Flavius Vegetius Renatus" a "La guerra di guerriglia" di Ernesto "Che" Guevara, senza dimenticare "Dell'arte della guerra" di Niccolò Machiavelli ed il quasi omonimo "Della guerra" di Carl von Clausewitz.

Nonostante la loro eterogeneità, frutto di una origine in tempi, luoghi e culture diverse, il tratto comune di queste opere è il proporci dei principi che – in quanto tali – sono validi a prescindere dalle tecniche con cui sono applicati in pratica. Ne deriva che ciò che ieri mi assicurava la vittoria su un campo di battaglia oggi – con i dovuti adattamenti – mi consente di avere successo in un confronto commerciale o personale.

Si tratta allora di comprendere i principi, che però per la loro natura non possono essere spiegati ma devono essere piuttosto sperimentati ed è questa la chiusura del nostro cerchio ideale, ovvero proporre la pratica di tecniche tratte dai curriculum di alcune Arti marziali orientali per comprendere come passare dallo scontro perdente al confronto vincente nelle piccole e grandi "battaglie" di ogni giorno.

fatto la necessità di combattere, i samurai divennero essenzialmente dei burocrati che amministravano i possedimenti terrieri a loro affidati.

12 Si veda, ad esempio, "Gli scacchi di Mao" di Scott A. Boorman, Luni Editrice.

Tecniche da esercitare¹³ e principi da comprendere

Trasformare i problemi in opportunità.

Sulla base di quanto sopra si è quindi ipotizzato di realizzare degli incontri esperienziali in cui i partecipanti applicano praticamente alcuni dei principi sopra elencati e li realizzano attraverso la esecuzione di alcune tecniche fisiche.

In questo ambito non si ha la pretesa di formare dei combattenti efficaci, anzi la efficacia pratica della tecnica non sarà assolutamente presa in considerazione, mentre i partecipanti saranno invitati a sperimentare "cosa" e "come" accade tra loro ed il potenziale contendente in una situazione di scontro, e successivamente scoprire "cosa" e "come" accade tra loro ed il potenziale contendente al momento della esecuzione della tecnica proposta.

Si tratterà di esperienze strettamente personali, quindi ogni esecuzione sarà diversa dall'altra, seppure basate sullo stesso principio. Lo scopo non sarà quindi di fornire una "scienza infusa dall'alto" valida sempre e comunque, ma offrire la possibilità a ciascuno di osservare le proprie ed altrui reazioni in una situazione di crisi.

E' quindi appena il caso di dire che tra i requisiti fondamentali per il successo della esperienza rivestirà maggior peso la voglia di "mettersi in gioco" piuttosto che una eccellente forma fisica, considerazione che consente la partecipazione con profitto a persone di qualsiasi età, sesso e condizione fisica.

Al termine di ogni incontro può essere stabilito anche un momento di riflessione e confronto tra i praticanti per favorire la presa d'atto di quanto esperito, che però non deve essere una mera valutazione a livello razionale ma dovrebbe auspicabilmente incidere sugli aspetti più intimi e emotivi di ciascuno.

Di seguito è riportato un primo elenco di tecniche ed il corrispondente principio/obbiettivo che si andrà a lavorare.

KAITEN 180°: assumere il punto di vista dell'interlocutore.

TENKAN: lasciar fluire la sua energia e sfogare la rabbia dell'interlocutore. Non contrastare, non ostacolare, non farsi travolgere, non farsi coinvolgere.

KAITEN 90°: guardare l'interlocutore, ascoltarlo, non ignorarlo pur non subendo la sua aggressività.

IRIMI TENKAN - IRIMI KAITEN – TAI NO HENKO: andare verso l'interlocutore, cercare un punto di incontro e una connessione.

SHOMEN UCHI IKKYO/IPPONMEN: portare in alto e guidare in basso.

KATATE DORI SHIHONAGE OMOTE: accettare la presa senza subirla o farsi bloccare. Evadere dalla linea di conflitto mantenendo il contatto e controllando il braccio.

13 Le tecniche proposte fanno parte del curriculum formativo dell'Aikido del del JuJitsu, Arti Marziali di origine giapponese.

KATATE DORI SHIHONAGE URA + SHOMEN UCHI IRIMINAGE/URA OTOSHI: entrare nel "lato oscuro" dell'interlocutore. Lontano dagli occhi ma non dal cuore.

RYOTE DORI TENCHI NAGE/KIRI GAESHI: rimanere centrati destabilizzando l'interlocutore.

KATATE DORI KAITEN NAGE SOTO MAWARI: prendere le distanze per osservare il quadro generale.

KATATE DORI KAITEN NAGE UCHI MAWARI: andare verso l'interlocutore, affrontare il rischio, andare al "cuore del problema". *"Sotto la spada levata alta c'è l'inferno che ti fa tremare. Ma vai avanti e troverai la terra della beatitudine."* (Miyamoto Musashi)

USHIRO RYOTE DORI - KOKYU NAGE, TACHI ERI DORI, TSUKI TAOSHI: affrontare l'ignoto, gestire l'imprevisto, cambiare punto di vista, guidare l'interlocutore.

KATA OTOSHI + SUSO BARAI: accettare la presa e utilizzarla come punto di inizio della azione. Sfruttare l'energia dell'interlocutore.

MUNA DORI JUJI NAGE/KARAMI NAGE, KATA DORI IRIMI NAGE/URA OTOSHI, SHIHONAGE, KOTE GAESHI: stimolare una reazione, lasciar sfogare l'attacco, accogliere e guidare l'interlocutore.