

Le discipline di combattimento, e in particolare le arti marziali dell'Estremo Oriente, sono una fonte molto ricca di leggende, aneddoti e metafore, spesso utili per illuminare concetti complessi. Il mio racconto preferito è quello sulle origini del jujutsu.

C'era un medico di nome Shirobei Akiyama che aveva passato tanti anni a studiare i metodi di combattimento con l'obiettivo di scoprire il segreto dell'invincibilità. Aveva praticato varie discipline e conosciuto i migliori maestri ma, nonostante i roboanti proclami, alla fine in ogni sistema a prevalere erano la forza o la qualità delle armi o espedienti ignobili. Questo significava che, per quanto uno studiasse le arti marziali esercitandosi accanitamente, per quanto fosse forte o preparato, avrebbe sempre potuto incontrare un avversario più forte o meglio armato o più scaltro che alla fine l'avrebbe sconfitto.

Un giorno d'inverno Akiyama era nella sua casa, seduto vicino a una finestra, mentre nevicava da ore. Guardava fuori, seguendo il corso dei suoi pensieri. Tutto il paesaggio era bianco, i prati, le rocce, le case. I rami dei ciliegi si spezzavano, sovraccarichi, e lo stesso succedeva anche alle querce. Era una nevicata mai vista. Lo sguardo del medico si spostò per il giardino fino allo stagno, attorniato da salici piangenti.

La neve si posava anche sui salici, ma non appena cominciava ad accumularsi i rami si piegavano, facendola cadere a terra. I salici, a differenza degli altri alberi, non si spezzavano. Assi-stando a quella scena, Akiyama si rese conto di essere giunto alla fine della sua ricerca. Il segreto del combattimento era nella non-resistenza. Chi è cedevole supera le prove; chi è duro, rigido, prima o poi viene sconfitto e spezzato. Prima o poi troverà qualcuno più forte. Il segreto era la cedevolezza. *Jutsu* vuol dire arte; *ju* vuol dire cedevolezza, flessibilità, gentilezza. *Jujutsu* significa: arte della cedevolezza.

\*\*\*

Il principio fondamentale del *jujutsu* – ma anche, con modalità diverse, di molte arti marziali come il judo, l'aikido, il karate, il *Wing Chun* – ha a che fare con l'uso della forza dell'avversario per neutralizzare l'aggressione e, in definitiva, per eliminare o ridurre la violenza del conflitto.

Se l'aggressore ti spinge, tu cedi, ruoti e gli fai perdere l'equilibrio; se l'aggressore ti tira, tu spingi e, allo stesso modo, gli fai perdere l'equilibrio. Non vi è esercizio di violenza non necessaria; la neutralizzazione dell'attacco, lo squilibrio prodotto con lo spostamento e la deviazione della forza aggressiva hanno una funzione di difesa ma anche una funzione pedagogica. Essi mostrano all'avversario in modo gentile – diciamo: nel modo più gentile possibile – che l'aggressione è inutile e dannosa e si ritorce contro di lui. La neutralizzazione dell'attacco non implica l'eliminazione dell'avversario.

Il principio può essere applicato agevolmente all'ambito del confronto dialettico.

Si pensi a un dibattito, una controversia, una discussione in cui il nostro interlocutore formuli in modo aggressivo un'affermazione tanto categorica quanto immotivata. L'im-

pulso naturale sarebbe di reagire con un enunciato uguale e contrario, dai toni altrettanto categorici e aggressivi. In sostanza: opporre alla violenza verbale della tesi altra violenza verbale uguale e contraria. Appena il caso di sottolineare che sono queste le modalità abituali dei dibattiti politici televisivi.

Una simile procedura non porta a nessuna eliminazione (o anche solo riduzione) del dissenso; esso al contrario ne risulta amplificata, quando non esacerbata.

Per verificare come sia possibile una pratica alternativa torniamo all'affermazione categorica del nostro immaginario interlocutore. Invece di reagire ad essa opponendo in modo ottuso forza a forza, possiamo applicare il principio di cedevolezza per ottenere il metaforico sbilanciamento dell'avversario. Esso è la premessa per una rielaborazione costruttiva del dissenso e per la ricerca di possibili soluzioni condivise, o comunque non traumatiche, e può essere realizzato in concreto con una domanda ben concepita, all'esito dell'ascolto; con una parafrasi, che mostri i limiti dell'argomento altrui; o anche con un silenzio strategico. "Ciò a cui opponi resistenza persiste. Ciò che accetti può essere cambiato," scriveva, in un'analogia prospettiva concettuale, Carl Gustav Jung.

La gentilezza, la cedevolezza, la non durezza di cui stiamo parlando è dunque una sofisticata virtù marziale. È una tecnica, ma anche un'ideologia per la pratica e la gestione del conflitto.

Scrivere Eraclito: "Pólemos di tutte le cose è padre, di tutte le cose è re: e gli uni rivela dei, gli altri umani, gli uni rende schiavi, gli altri liberi" (fr. 53 [22], *Dell'Origine*).

Il conflitto è parte strutturale dell'essere e questo dato ci costringe a scendere a patti con l'idea che il modo in cui vediamo le cose non è l'unico possibile.

La pratica della gentilezza non significa sottrarsi al conflitto. Al contrario, significa accettarlo, ricondurlo a regole,

renderlo un mezzo di possibile progresso e non un evento di distruzione.

In questa prospettiva, e per rendere più espliciti i termini di questa riflessione, conviene chiarire cosa *non* sia la gentilezza.

Nel dizionario dei sinonimi e contrari, alla voce *gentilezza* troviamo, fra le altre, le seguenti parole: cortesia, grazia, garbo, buonagrazia, dolcezza, graziosità, leggiadria, soavità, compiacenza, benevolenza, finezza, raffinatezza, delicatezza, affabilità, cordialità, cavalleria, galanteria, educazione, buona creanza, urbanità, civiltà, compitezza, galateo, amabilità.

Nessuna di queste definizioni contiene l'idea cui ci riferiamo, anche se molte fra esse alludono a parti del concetto. In particolare, la gentilezza non corrisponde alla buona educazione, al garbo, alle buone maniere. Tutte doti gradevoli e auspicabili che, tuttavia, non definiscono il senso profondo della gentilezza, il suo significato etico e, come vedremo, politico.

In realtà la gentilezza è il più potente strumento per disinnescare le semplificazioni che portano all'autoritarismo e alla violenza. I populismi e i fascismi vivono dell'elementare, micidiale logica che divide il mondo in amici e nemici; prosperano usando i meccanismi di creazione dei nemici e dunque dei capri espiatori. La gentilezza come metodo per la gestione dei conflitti – anche di quelli più accesi e violenti – serve a disattivare quei meccanismi.

La gentilezza a cui ci riferiamo è però assai diversa dalla *mitezza* di Norberto Bobbio, laddove questa seconda virtù include un sostanziale rifiuto della lotta. Il mite rifiuta il conflitto con fastidio, per la vanità dei fini, per un senso profondo di distacco dai beni. Il mite di Bobbio "nella lotta per la vita è infatti l'eterno sconfitto".

L'uomo civile non rifiuta il conflitto. Lo accetta, invece, come parte inevitabile e proficua della complessità e della

convivenza. Lo accetta e lo pratica secondo un sistema di regole, in una dimensione non distruttiva, umana. La gentilezza è una virtù marziale. La mitezza di Bobbio rischia di essere una dote inidonea a trasformare il mondo e a mettere in atto la giustizia (inteso il termine nel senso più ampio). E in quella mitezza vi è un tratto vagamente aristocratico difficile da condividere.

\*\*\*

Gli insegnamenti di due grandi maestri di arti marziali propongono interpretazioni assai diverse dell'idea stessa di combattimento e contesa.

Scriva Miyamoto Musashi, leggendario samurai e maestro di scherma vissuto a cavallo fra il sedicesimo e il diciassettesimo secolo, nel suo *Il libro dei cinque anelli*: "Ogni volta che incrociate la spada con il nemico non dovete pensare a quanta forza riuscirete a mettere nell'attacco. Dovete solo pensare di colpire e uccidere. Siate concentrati sull'unico obiettivo di uccidere il nemico".

È un'idea dell'arte marziale e del conflitto incentrata sull'uso, fortemente disciplinato, della violenza distruttiva. L'obiettivo di questa opzione è l'eliminazione dell'avversario. L'eliminazione può essere fisica, come nei numerosi duelli vinti da Miyamoto Musashi, o morale, come nelle molte applicazioni de *Il libro dei cinque anelli* nel mondo degli affari e del management.

L'alternativa la troviamo in questa frase di Gichin Funakoshi, fondatore del karate moderno (*Karate-dō. Il mio stile di vita*): "Sconfiggere il nemico senza combattere è l'abilità suprema".

Questa seconda impostazione ruota attorno all'idea di percezione dell'altro e alla ricerca di mezzi non traumatici di definizione dei conflitti.

Il concetto di gentilezza, nell'accezione di flessibilità, duttilità, non durezza, adattabilità, consiste – nella sua dimensione pratica come in quella teorica – essenzialmente nella *percezione dell'altro* e consente di ridefinire i criteri dell'azione politica.

Il primo passo per comprendere e poi padroneggiare nei suoi potenti risvolti pratici tale qualità sta nel superare il rifiuto, la difficoltà, la paura (in qualche modo inclusi nella teoria della mitezza di Bobbio) di entrare in conflitto. La questione fondamentale infatti non è capire se il conflitto ci piaccia o meno. La questione fondamentale è capire che il mondo funziona attraverso il conflitto, ci piaccia o meno.

La tecnica (che non è solo tecnica, ha una dimensione concettuale, include un'idea del mondo) che dobbiamo imparare consiste nel trasformare il conflitto in energia positiva quando è possibile; evitarlo quando è impossibile; renderlo più breve e meno dannoso se è inevitabile e ingovernabile.

L'esperto di arti marziali quando si prepara a combattere non fa nulla. È attento, si muove per seguire i movimenti dell'altro, e da quei movimenti trae elementi per decidere come (re)agire se, e quando, sarà necessario. Potremmo dire che è attivamente immobile. Il concetto di attività ha a che fare con la natura della percezione, la sua vivezza, la sua diretta proiezione verso un agire pratico immediato e adeguato.

Trasferendo questa attitudine al terreno del dialogo (di ogni genere e dunque anche politico): bisognerebbe imparare ad ascoltare con mente aperta, non influenzata dai pregiudizi, dai preconcetti, dalle sovrastrutture. Tutti elementi che riducono, quando non aboliscono, la capacità di reagire con efficacia e in modo adeguato all'azione – cioè al discorso, all'argomento – dell'altro.

Gli esperti di negoziazione parlano di "ascolto attivo", attribuendo al concetto di attività un duplice significato. Da un lato, più ovvio, si fa chiaramente percepire all'interlocutore

che lo si sta ascoltando. Dall'altro, meno ovvio ma più profondo, l'ascolto attivo (allo stesso modo dell'attenzione del combattente) è un'attitudine percettiva vitale, in cui quello che si sente viene elaborato ma non valutato, non giudicato. Almeno fino a quando il contenuto non sia stato adeguatamente, completamente espresso.

Questa modalità di ascolto – che è una modalità sofisticata di interazione – ha a che fare con la capacità di mettere a silenzio l'ego, la sua invadenza, la sua rumorosità. Più ci lasciamo dominare dall'ego nelle nostre transazioni interpersonali, e in particolare in quelle che hanno a che fare con la politica e il potere in generale, più incrementiamo e inaspriamo l'inevitabile conflitto, invece di disattivarlo.

I grandi comunicatori e i grandi leader (che spesso, ma non sempre, coincidono) sono prima di tutto capaci di mettere in disparte il loro ego.

\*\*\*

A questo punto è opportuna una rapida digressione per chiarire la differenza fra due tipologie spesso confuse e sovrapposte, in realtà molto differenti: il buon comunicatore e l'efficace manipolatore.

Un buon comunicatore trasferisce contenuti, cioè pratica un'azione munita di senso. Il criterio ispiratore, il valore alla base della buona comunicazione politica, per esempio, è la verità. Non intesa come verità assoluta, oggettiva, bensì come il punto di vista in buona fede, correttamente raccontato, del soggetto parlante.

In quello che dice un manipolatore (il massimo esponente mondiale della categoria è probabilmente il quarantacinquenne presidente americano Donald Trump) non vi è contenuto ma solo la sua apparenza. Le parole sono svuotate dei loro significati e vi è invece un dilagare, più o meno visibile, dell'ego

e del narcisismo. Inutile dire che in questa procedura non si apre alcuno spazio, né pratico né morale, per la verità.

Il buon comunicatore in politica usa le parole per esprimere significati; opinabili quanto si vuole, discutibili quanto si vuole, ma appunto *significati*.

Il manipolatore (erroneamente spesso considerato buon comunicatore in base al criterio del contingente successo alle urne o nei sondaggi) usa le parole solo per influenzare indebitamente i suoi interlocutori e indurli a fare quello che desidera.

Una caratteristica della politica manipolatoria e abusiva consiste nel funzionare non per letture della realtà ma per applicazione di una serie di etichette, di schemi, di classificazioni banali e preconcepite. Tutte cose che servono a evocare la parte peggiore dei destinatari del messaggio.

Le etichette, gli schemi, le categorie precostituite aiutano la demagogia, consentono magari di vincere un'elezione, ma non di capire la realtà e influire positivamente su di essa. Perché, una volta applicata l'etichetta, questa *diventa* la persona, il gruppo di persone o il fenomeno cui si riferisce. Il modo in cui la interpretiamo, il modo in cui ne parliamo, il modo in cui la ricordiamo. Soprattutto, salvo eventi eccezionali, l'etichetta diventa un potente paraocchi. Ci impedisce di vedere ciò che non le corrisponde, i significati divergenti, dove di regola si nasconde la verità.

\*\*\*

Ma torniamo al tema dell'ascolto come atto fondamentali della gentilezza in politica. La parola *atto* è usata in modo alquanto deliberato perché, lo abbiamo già detto, ascoltare davvero non è una condizione passiva. In realtà è una delle cose più attive, e impegnative, che si possano fare.

La stragrande maggioranza delle persone non è capace di ascoltare. Per essere più precisi: non è capace di ascoltare

perché non ne ha il coraggio. Ascoltare davvero è pericoloso: richiede di uscire dalla trappola dell'ego, che ci suggerisce di procedere in base a schemi prefabbricati piuttosto che ascoltare e comportarci in relazione a quello che abbiamo davvero ascoltato e capito.

Nelle discussioni private è facile fare un test per verificare se ci si stia ascoltando davvero reciprocamente o se, come capita molto spesso, la conversazione non sia altro – nel migliore dei casi – che un'alternanza di educati silenzi in cui uno attende il suo turno e nel frattempo pensa a quello che dovrà o potrà dire, disinteressandosi del tutto di ascoltare quello che stanno dicendo gli altri. Il test implica l'applicazione di una semplice regola: ciascuno dei partecipanti alla discussione ha diritto di esprimere la sua opinione solo dopo aver riassunto o parafrasato le idee e i sentimenti, insomma il punto di vista dell'interlocutore, in modo tale che ognuno possa riconoscersi nel riassunto o nella parafrasi.

È un esercizio dall'apparenza ingannevolmente semplice, in realtà di straordinaria difficoltà. Per praticarlo è necessario fare silenzio nella propria mente, far cessare il brusio, interrompere il flusso delle etichette, il bisogno di prevalere.

In altri e più brevi termini: occorre mettere da parte il proprio ego.

Una dote fondamentale nel profilo del politico ideale è la capacità di non farne, mai, un fatto personale.

Molti politici di professione motivano le loro scelte e le loro azioni come ispirate da ragioni ideali, da strategie, da questioni tecniche, ma spesso dietro queste motivazioni si nascondono puri e semplici fatti personali. Ambizioni di carriera e di potere, banale e tossica vanità, e naturalmente ostilità e risentimenti, come è agevole desumere dalla storia recentissima di alcuni colossali errori di politici, che fino a quel momento venivano considerati (e soprattutto *si consideravano*) invincibili e infallibili.

Proprio il senso di infallibilità, la convinzione che, se fino a un certo punto è andata bene, ciò dipenda da imprecise doti personali che ci proteggeranno sempre dal rischio del fallimento o anche solo dell'errore, sono i fattori da cui discendono le catastrofi politiche. E non solo quelle.

È un segmento di un più vasto tema, quello della stupidità e della pervasiva influenza che essa esercita sulle nostre vite individuali e collettive. Ce ne occuperemo più volte in queste riflessioni, a cominciare dal prossimo capitolo.

Fra le svariate frasi che le menti sono come i tri attribuiscono l'afo scozzese di whisky vis ventesimo secolo. La particolare importanza tafora e aiuta a introd

Per la pratica intellettuale della buona politica come si è detto, da prima mente sgombra e pro speriienza – anche e permette di reagire co

Il primo ostacolo è costituito dalla banale ottusità consapevole. Quella della psicologia degli ultimi

Il cosiddetto "effetto da David Dunning e John Cornell University. In individuarono il fenomeno si è convinti di non ess giungono a conclusioni