

Considerazioni sul ruolo dell'Aikido nella gestione dei conflitti quotidiani

Roberto Antonietti

Vorrei iniziare questo incontro riassumendo una stopria Zen, raccontata da **Hugh Young** nel suo articolo **Aikido and The Art of Resolving Conflict With an Abusive Individual** "Aikido and The Art of Principled Negotiation" workshop at the American Bar Association Section of Dispute Resolution Fourth Annual Spring Conference on 4/6/2002.

Ecco la storia:

Un Maestro della Cerimonia del Thè (che per semplicità d'ora in poi chiamerò il Maestro del Thè" venne sfidato a duello da un Samurai litigioso e violento che voleva farsi una reputazione vincendo un po' di duelli con la spada. Il Maestro del The, anch'egli Samurai, accettò la sfida solo perché in caso contrario avrebbe disonorato la propria famiglia e il proprio clan. Lui era consapevole che aveva dimenticato i suoi studi da ragazzo sulla via della spada (che aveva abbandonato per la meditazione zen e per la cerimonia del thè) e che sarebbe stato sicuramente e facilmente ucciso nel duello. Con questa consapevolezza di una morte certa, si rivolse al più famoso Maestro della Via della Spada affinché gli insegnasse a morire nel modo più dignitoso possibile. Il Maestro di Spada accettò ma prima gli chiese di preparargli il thè. Il Maestro eseguì la cerimonia sapendo che sarebbe stata l'ultima volta della sua vita e mise in essa tutto il suo essere. Il Maestro di Spada rimase attonito di fronte alla bellezza e perfezione di ogni singolo dettaglio. Egli pensò: "In una simile situazione ogni persona sarebbe stata in ansia, piena di paura e di rabbia. Invece il Maestro si confronta con la morte una calma e una accettazione che non ho mai visto."

Conclusa la cerimonia. Il Maestro di Spada gli disse che era chiaro che egli già conosceva il modo per poter morire con dignità: sarebbe stato sufficiente affrontare lo sfidante con la stessa attitudine con la quale aveva preparato il thè. Tutto ciò che gli insegnò furono tre cose:

- a) come impugnare la spada*
- b) come mantenere la distanza*
- c) come assumere la posizione di guardia "Jodan", con la spada alta, sopra il capo, con il bisto defilato rispetto alla linea di attacco.*

Il giorno avvenne il duello, in un prato. Come gli era stato insegnato, il Maestro del The eseguì il suo rituale di preparazione, che sapeva che sarebbe stato l'ultimo prima della morte. Si mise in guardia, in attesa dell'attacco. Egli avrebbe dovuto, quando avesse intuito che stava per essere colpito, mettere tutta la sua energia in un colpo verso l'aggressore.

Il Samurai litigioso e violento comprese subito che le cose non andavano come avrebbe voluto e dubitò di essersi sbagliato riguardo alle capacità marziali del Maestro del The. Provò a spostarsi di lato, ma ogni volta si ritrovava il Maestro del Thè davanti a lui, in posizione di "aiuchi": se avesse attaccato sarebbero morti entrambi. Alla fine il Samurai litigioso e violento rimise la spada nel fodero e ...

Perché questa storia? Perché la prima riflessione che essa ci induce a formulare riguarda il ruolo prioritario dell'attitudine mentale, che sembra essere più importante della abilità tecnica.

La conclusione sembra dimostrare che sono la serenità, la consapevolezza della morte e la sua piena accettazione gli elementi che "mettono paura" al violento Samurai, che di morire non ha molta voglia.

Mi pare che la situazione creata in questa storia possa essere un esempio limite di un'affermazione di

Dobson e Miller (1972): “Non arrivare allo scontro con una persona che non ha nulla da perdere!”

In effetti, il Maestro del Thè era convinto di non aver altro destino se non quello della morte e aveva accettato questa condizione, chiedendo di morire con dignità per l'onore della sua famiglia. (Questo indica anche il primato di un'etica rivolta agli altri rispetto a valori di puro egoismo!)

E' evidente che il racconto è stato creato con uno scopo “filosofico”: quello del riaffermare il predominio della sfera etico-religiosa su quello tecnico. Infatti si ritrovano in esso le fondamentali della cultura zen (nella quale ha le sue radici la frase di Hagakure: *“La via del Samurai si trova nella morte ... Se educando il proprio cuore uno riesce a vivere come se fosse già morto, egli consegue la libertà nella Via”*), ma anche quelle del pensiero Confuciano (la pratica del Bu Do per il controllo del nemico interiore.)

Le conclusioni di questo racconto, o di altri simili, hanno portato all'idea che la tecnica marziale più efficace sia quella in grado di ammantare chi la possiede di una tale “forza” (carisma?), da indurre gli altri da astenersi da qualsiasi aggressione. Alcune osservazioni, alcune tratte da Hugh Young (2002), sembrano sostenere questa ipotesi:

a) Il racconto testimonia il valore del detto *“E' l'uomo che rende grande la Via”*: vediamo nel racconto quanto siano diversi i due Samurai, con valori etici contrastanti. Anche i giapponesi testimoniano storicamente l'esistenza di opinioni differenti:

“La brama di ricchezza è la ragione per cui il Samurai cade in errore. Se resta povero, non sbaglierà mai.” (I,56) in *“Hagakure – il libro segreto dei samurai”* di Yamamoto Tsunetomo, prime decadi del 1700)

“Il modo di vita marziale, praticato dai guerrieri, si realizza col prevalere sugli altri, in tutto e per tutto. ... si pensa a servire gli interessi del proprio padrone, a servire i propri interessi, a diventare famosi e a conseguire prestigio sociale.” (*Il libro dei cinque anelli* di Miyamoto Musashi, 1643)

Chi si richiama ai valori etici del *Samurai* dovrebbe, per lo meno, prestare attenzione di quali *Samurai* condivide l'etica.

b) Secondo Young: *“Nonostante tutta la sua maestria, il Maestro del Thè non era in sintonia con il mondo nel quale viveva”* In un certo senso sembra che il maestro del te non abbia saputo accettare l'esistenza del conflitto nella natura umana, dando così ragione al Fondatore che disse: *“L'unico vero peccato è essere ignari degli universali ed eterni principi dell'esistenza. Tale ignoranza è la radice di tutti i mali e di tutti i comportamenti erronei”* ma anche all'evangelico invito: *“siate candidi come le colombe ma cauti come i serpenti.”* Il fatto che il comportamento litigioso è molto diffuso nella nostra specie e ognuno ne è vittima in modo diretto o indiretto; non riconoscerlo e non essere in grado di prendere le contromisure determina svantaggi, come accadde al Maestro del Thè, che non seppe prevenire l'intero spiacevole evento. (filmato del samurai II sulla porta)

c) Risulta evidente che il *samurai* provocatore si comporta da bullo e come tutti bulli persegue due obiettivi (Young, 2002):

- 1) aumentare la propria autostima; rafforzare il senso di auto-valore nonché di sicurezza di sé stesso;
- 2) aumentare il proprio *status* sociale entro un gruppo, dimostrando la propria capacità di dominare gli altri; poco importa lo *status* si basa sulla paura invece che sull'amicizia, l'ammirazione e con

un rapporto costruttivo;

d) Per dimostrare la propria superiorità, l'aggressore adotta consapevolmente modalità competitive per infliggere alla sua vittima violenza:

- I. all'autostima: atti che sono destinati a ridurre l'autostima della vittima (controllo, umiliazioni, creare imbarazzo, svilire, disonorare, dominare, chiamare per nome, ridicolizzare, insultare).
- II. alla stima sociale: azioni tese a ridurre la posizione sociale della vittima (escludere, respingere, isolare, umiliare pubblicamente, diffondere pettegolezzi)
- III. alla integrità fisica: azioni che mettono a rischio l'incolumità fisica (strattonare, spingere, sputare, colpire col pugno, dare calci, assalire, violenza sessuale, attacco con armi)

Come si può notare, l'abuso è possibile con una ampia varietà di azioni, da quelle meno gravi fino all'uccisione: dalla condizione di benessere si passa più o meno rapidamente al disagio, agli incidenti, alle incomprensioni, alle tensioni e allo scontro.

In genere, solo negli scontri da strada (o da "discoteca") la dinamica dello scontro ha tempi brevi.

e) Secondo Hugh Young (2002), quando l'abusante individua la propria vittima si pone due domande:

- I. Questa persona possiede la capacità e la volontà di difendersi? Il bullismo tende a trasformare il conflitto in contesa, nella quale vogliono dominare. Sono quindi competitivi e non vogliono mettere a repentaglio la loro autostima confrontandosi con una persona che si sappia difendere.
- II. Questa persona farà la sua parte per soddisfare i miei bisogni?

Ovviamente, il soggetto ha elevate probabilità di essere sottoposto ad abusi se il bullo risponde NO alla prima domanda e SI' alla seconda. Nella nostra storia il Samurai provocatore aveva dato queste risposte nel valutare il Maestro del Thè. E' evidente che per evitare di diventare vittime bisogna far sì che le risposte siano invertite: Sì alla prima domanda, NO alla seconda



Questo quadro induce a sostenere l'ipotesi che l'aspetto sia fondamentale e che un'arte marziale potrebbe fornire al praticante un "physique du roll" tale da farsi escludere dal ruolo di vittima. L'aikido, con la sua pratica alla difesa personale, avrebbe una valenza forse più incisiva di altre discipline.

Su questo punto avanzo dubbi e riserve perché vi possono essere situazioni nelle quali l'aggressore non si pone il problema di valutare l'altro secondo i due criteri descritti sopra. Chi scende da un'auto col coltello in mano dopo un incidente o uno sgarbo non sa ancora chi si troverà davanti. Se per esperienze precedenti l'aggressore ha un'elevata sicurezza delle proprie capacità e se ha "valori" ai quali sente di doversi attenere, non sarà certamente l'aspetto dell'agredito a fargli cambiare idea. Può essere una persona priva di lucidità (stress, alcool, litigi precedenti...) ma sicuramente abituata ad adottare linguaggi violenti, forse perché cresciuta in un ambiente dove la violenza era la normalità (Atherton, 2001). Esistono inoltre persone che discriminano sulla base di criteri razzisti ed altri che sono spinti all'aggressione per necessità. Penso ai turisti che passeggiano con macchine fotografiche in evidenza in luoghi dove il costo della macchina è uguale o superiore al salario medio annuale delle popolazioni locali. Anche l'ingiustizia e la discriminazione sociale producono violenza!

Tutta questa dissertazione per sostenere che l'aspetto esteriore (determinato da componenti corporee e

mentali) possa fungere da dissuasore solo in occasioni di minaccia alla integrità fisica ma non in altri conflitti quotidiani. Anche perché sarebbe un guaio se le persone stessero zitte perché messe in soggezione di un “potente”. Ricordiamo anche la Carta dei Diritti dell’Umanità prevede il diritto ad esprimere le proprie idee e la difesa di questo principio ci impegna tutti.

Se pensiamo all’aikido come strumento per la gestione e la soluzione dei conflitti allora lo dobbiamo considerare non solo nell’ambito dello scontro fisico ma anche di tutte le fasi della relazione che lo precedono, risalendo oltre ai “5 minuti che precedono l’attacco” di Homma Sensei (com. pers. Parma, 2009).

Per valutare se e come l’aikido possa contribuire a gestire i conflitti in modo costruttivo e non distruttivo è opportuno individuare le strategie possibili per la gestione dei conflitti.

Se si fondono le strategie proposte da Dobson e Miller (1978) e da Hugh Young (2002) si ottiene il seguente elenco (nel box le considerazioni rispetto all’*aikido*)

Fuga: ovviamente non risolve il conflitto e può essere una soluzione pericolosa perché chi fugge, difficilmente riesce a controllare la situazione. Vi sono filmati drammatici di persone che si danno alla fuga e vengono buttate a terra ed uccise. Eppure qualsiasi animale in condizione di pericolo, se ne ha la possibilità cerca di scappare. Anche in noi vi è questa pulsione, che può rivelarsi l’unico modo per salvarsi la vita. Nell’ambito relazionale quotidiano non è però possibile fuggire in continuazione. Per questa ragione gli autori non annoverano la fuga tra le strategie per la soluzione del conflitto. Il motivo che mi ha indotto a inserirla qui è per ricordare che la fuga talvolta non è possibile. Ad esempio nel caso del bullismo a scuola, qualora il bullo sia nella classe, la vittima non può evitarla. Poiché la pulsione alla propria incolumità è biologicamente innata, non si può escludere che un bambino, soggetto a bullismo in una simile situazione, voglia evitare di andare a scuola.

La fuga non è prevista nella pratica dell’aikido perché il praticante deve tener sotto controllo la situazione. Essere consapevoli di sé, dell’avversario, del Ki universale (natura umana) e del contesto è fondamentale per chi pratica discipline con radici marziali. E’ questa consapevolezza che dovrebbe consentire di cogliere in anticipo l’approssimarsi di una situazione pericolosa e quindi di allontanarsi da essa. L’allontanamento implica che il disimpegno avvenga mantenendo sotto osservazione l’evolversi della situazione. Sul tatami non si voltano mai le spalle ad un aggressore, anche quando è a terra (a meno che non ve ne siano altri in azione).

Resa: Youg inserisce tra le strategie il termine inglese di “accomodation” che viene tradotto con “adeguamento”. In realtà, una parte della descrizione fatta dall’autore fa ritenere che egli intenda riferirsi alla strategia di resa, che come tale è inserita in questo elenco (un’altra parte fa invece riferimento alla flessibilità per adattarsi al conflitto – di questo si dirà più avanti). Si ritiene, infatti, che ogni persona si adegui al conflitto, scegliendo le modalità più consone al contesto, alla propria indole, alla propria cultura, al proprio fisico e allo stato emozionale del momento. In alcune situazioni, la soluzione migliore per salvarsi la pelle è proprio la resa: con un fucile che ti tiene sotto mira la cosa migliore è consegnare portafoglio, orologio ecc. ecc. Ovviamente non si può parlare in tal caso di soluzione o di gestione del conflitto. La situazione è nelle mani dell’aggressore, che risulterà vincitore. Nella vita quotidiana la strategia non è molto conveniente una strategia basata solo sulla resa, a meno che non si abbia a che fare con persone altrettanto accomodanti. Ritengo però che ammettere di avere torto e di essersi sbagliati dopo che lo scontro è iniziato (come il *Samurai* bullista del racconto) non sia una resa bensì una sorta di “compromesso”.

In *aikido* non si sperimenta la resa, se non quando uke è a terra, immobilizzato da *tori*. Ma anche in questo caso non necessariamente la persona si è “arresa”. Se lasciata libera potrebbe riprendere l’attacco. Nell’*aikido* però si sperimentano due aspetti: l’importanza della vita e la linea sottile che la separa dalla morte. Arrendersi significa prendere atto che quella è l’unica soluzione possibile in quel contesto, per salvare la propria esistenza. Non vi è disonore nella

resa. Ciò non significa arrendersi a priori, perché vi è timore del conflitto. L'aikido accetta il conflitto come parte della natura umana e cerca di affrontarlo come se fosse un momento di arricchimento e non come un dramma. Non si confonda la resa con la fuga: ci si arrende quando la fuga non è possibile. Oppure ci si arrende quando lo scontro porterebbe a effetti disastrosi.

Attesa: secondo Dobson e Miller è simbolizzata da un quadrato. Essa rappresenta la condizione di equilibrio statico. L'attesa ha una funzione nella gestione del conflitto perché consente di comprendere meglio la natura del conflitto, la sua intensità e le motivazioni che ne stanno alla base. Non sempre l'argomento sul quale verte il conflitto ne è la vera motivazione, soprattutto nelle relazioni domestiche. Attendere, non fare nulla, significa anche obbligar l'aggressore ad esprimersi maggiormente e a scoprirsi.

In aikido si apprende ad attendere che il colpo sia partito: è in quella frazione brevissima in cui l'aggressore scarica il proprio colpo che egli è fragile. Il pugno portato con violenza impedisce all'attaccante stesso di deviare il colpo. E' in questo momento che tori mette in atto la prima parte di una tecnica per risolvere il conflitto. L'esperienza con *hidari no awase* (e altre simili) abitua il praticante a superare la paura iniziale (non è immediato attendere tranquillamente che una persona ti colpisca al capo) e ad apprezzare l'eternità di quel breve istante nel quale il colpo viene portato. Imparare ad attendere per cogliere il momento favorevole è il senso di questa pratica.

Evitamento o elusione: è una soluzione temporanea, perché non risolve il conflitto. Se il momento e il luogo non sono idonei per il confronto, l'evitamento può essere una strategia adeguata. Dobson e Miller rappresentano questa strategia con un triangolo, insieme alla condizione di scontro. Questo perché per sua natura l'evitamento serve per conquistare una posizione favorevole, dalla quale poter passare ad un'altra strategia risolutiva. Proprio per la sua transitorietà non è paragonabile alla fuga o rinuncia. Alcune considerazioni di Young indicano la sua propensione a considerare invece l'evitamento come strategia definitiva; in tal caso però essa equivarrebbe alla fuga e perderebbe il significato attribuitole da Dobson e Miller.

In aikido esistono due modalità per eseguire i movimenti di difesa: *irimi* e *thensin* (Young, 2002). *Irimi* significa entrare verso l'aggressore (Ueshiba ha detto: "entra come un cuneo verso il suo centro". Anche chi attacca usa questa modalità. Secondo Young, "*l'aikido fornisce il meglio di sé quando tori risponde ad irimi con un movimento tenshin perché ciò favorisce la riduzione del conflitto e consente eventualmente il contrattacco.*" Nel mio quadro di riferimento, *thensin* rappresenta l'evitamento. La nuova posizione conseguita è di vantaggio su l'aggressore e lascia poi spazio all'evoluzione di altre modalità di gestione del conflitto. In passato concordavo con Dobson e Miller che assimilavano la posizione mentale dell'evitamento a quella dello scontro. Oggi non sono più di tale opinione: evitare il colpo (fisico o psicologico) non significa necessariamente dover colpire l'aggressore con un atemi. Ci si può allontanare e ripristinare la giusta distanza (*mahai*) per applicare altre strategie.

Sorprendere: la sorpresa è una strategia proposta da Dobson e Miller per dirottare temporaneamente l'attenzione dell'aggressore verso un altro aspetto. E' evidente che la finalità è molto simile a quella dell'evitamento: serve per prendere tempo, per prepararsi al conflitto, per sottrarsi momentaneamente al colpo. Le modalità per conseguire questo obiettivo sono due: mentire e distrarre. La "menzogna bianca" è quella che viene ammessa eticamente perché i benefici che produce sono importanti ed essa stessa non produce sofferenza. Ad esempio, arriva una telefonata inaspettata di una persona palesemente furibonda che inizia un violento alterco. Rispondere a questa persona "Scusa, ma sto telefonando sull'altra linea, ti richiamo fra 10 minuti" consente di ritrovare il proprio equilibrio, di calmarsi. Nel frattempo anche l'altra persona, avendo già fatto trapelare la sua ira non deve più

confrontarsi con la tensione che precede l'aggressione e, quindi, essere più calma. In ogni caso dopo 10 minuti bisogna telefonare, perché il conflitto non è stato risolto! L'altra forma per generare sorpresa è quella di richiamare l'attenzione su un aspetto esterno. Come la mamma che distrae il bambino che non vuole mangiare richiamando la sua attenzione su un passero sul davanzale.

La sorpresa è uno stato della mente che può nascere anche da relazioni corporee. Sono convinto che, nella pratica dell'aikido, l'esercizio *tai no enko* possa essere un buon esempio: quando *tori* porge la mano e *uke* cerca di afferrarla ma non la trova c'è stata da parte di *tori* una forma di inganno. Ha orientato l'attenzione di *uke* sulla mano che però ha tolto mentre si sposta di lato. Stessa situazione si verifica quando *tori* abbandona la propria guardia, invitando l'altro a colpire. Cosa prova *uke* quando trova il vuoto là dove pensava di trovare il corpo dell'altro? A forza di praticare egli si aspetta tale situazione e viene meno la sorpresa. Ma un aggressore non contempla una simile risposta e può rimanere disorientato per il tempo necessario a *tori* per riposizionarsi. Per questa ragione sono convinto che evitamento e sorpresa siano strettamente legati.

Scontro (Competitivo): vivere il conflitto come una competizione è uno degli errori maggiori nella gestione delle divergenze. Nonostante ciò è una delle strategie più adottate. E' evidente che la finalità è quella di vincere e di lasciare all'altro il ruolo di sconfitto. Il termine competizione è quello proposto da Young e, a mio avviso, può essere assimilato alla strategia dello **scontro** di Dobson e Miller, che lo rappresentano come un triangolo (allo stesso modo dell'evitamento). Si ritiene più corretto il termine **scontro** per esplicitare la modalità di relazione, e quello di **competizione** per indicare la tendenza caratteriale dell'aggressore (che si ritrova anche nella strategia del compromesso). E' fondamentale, per la gestione del conflitto, essere consapevoli che la competizione non lo risolve bensì lo esaspera. Gli strumenti per applicare questo approccio nelle discussioni sono elencate da Schopenhauer nel suo libro "L'arte di avere ragione". Come si intuisce anche dal titolo, l'obiettivo diventa quello di mettere in difficoltà l'avversario sul piano dialettico dimostrando che la verità non sta dalla sua parte. Molte delle strategie di Schopenhauer sono oggi adottate nei dibattiti televisivi, ad uso e consumo di quel pubblico che ama assistere ai litigi. Ricordiamo che il conflitto può estendersi dal piano verbale a quello fisico e, quindi, è da tener presente che frustrare e aggredire la persona sul piano della conversazione può indurre quest'ultima a gesti violenti. Quante volte una discussione termina con un ceffone?! L'opzione dello scontro deve essere quindi adottata solo quando tutte le altre forme di strategia sono state tentate, e solo per situazioni di estrema importanza e gravità. Si ricordi di evitare sempre lo scontro con persone che non hanno nulla da perdere.

L'*aikido* ha le proprie radici nella cultura marziale. Sui campi di battaglia non vi è alternativa allo scontro: o si vince o si perde. Quindi in una lettura semplice dell'*aikido* si potrebbe (erroneamente) ritenere che esso possa trasmettere comportamenti competitivi. In realtà il metodo didattico creato da Ueshiba si fonda invece sulla collaborazione tra i partner.

La grande lezione che fornisce l'*aikido* è che lo scontro viene gestito non con obiettivo della vittoria sull'avversario. Tutta l'attenzione che viene posta nella pratica parte dal presupposto di salvaguardare l'incolumità e la dignità dell'avversario, anche se lui può essere animato da pessime intenzioni. Per questa ragione diciamo che l'*aikido* è la risposta assertiva in caso di conflitto fisico.

La pratica della disciplina richiede un elevato senso di responsabilità verso i partner, accompagnato da un senso di gratitudine e di disponibilità. D'altro canto, nel momento in cui si realizza uno scontro, dobbiamo attenderci che chi si trova impedito nel conseguire i propri intenti aggressivi non sarà mai contento di ciò. Ecco perché una soluzione che preveda un vincitore e uno sconfitto non determinerà mai una situazione di pace. Se il conflitto non è risolto nelle sue radici, ma solo nella sua manifestazione, allora si ripresenterà sotto altra forma. Ciò spiega in parte la pulsione dell'*aikidoka* ad affrontare il conflitto cercando molteplici possibilità di soluzione.

Compromesso (competitivo): il termine è stato scelto da Young (2002) per indicare una soluzione per la quale i contendenti, che mantengono entrambi un atteggiamento competitivo, sono disposti a cedere una parte delle proprie aspettative a favore dell'altro. La sensazione che entrambi possono provare è quella di insoddisfazione perché le loro aspettative non sono state conseguite. Esempio tipico è quello di dividere in due un'arancia per dare ad entrambi i contendenti la stessa quantità. Generalmente il compromesso è la conclusione più adottata per risolvere i conflitti tra pari. Ovviamente questa strategia non è applicabile nella relazione di bullismo perché l'abusante sceglie vittime che non sono in grado di competere con lui.

Vale anche in questo caso la premessa al punto precedente, relativa all'assenza di atteggiamenti competitivi nell'*aikido*. Però, anche se è vero che le tecniche potrebbero favorire un compromesso, questo non è possibile nell'ambito di uno scontro. Il compromesso è una soluzione a sé stante che non può essere imbricata in un'altra; tutto al più la può seguire o precedere. In nome del compromesso non sarebbe possibile consentire al bullo *Samurai* di sperimentare, anche solo in parte, i suoi bisogni. Il Maestro del Thè sarebbe stato disponibile a farsi tagliare un braccio pur di aver salva la vita? Sicuramente no, anche perché egli stava già sostenendo il conflitto in modo efficace. Sembra quindi difficile sperimentare il concetto di compromesso nell'*aikido*, se non come a conclusione di una tecnica di immobilizzazione: in quella situazione, nella quale l'aggressore è sotto controllo e sperimenta la realtà della propria inferiorità, potrebbe accettare la conclusione del conflitto.

Mediazione: questo termine, adottato da Dobson e Miller (1978), ci sembra comprendere quella che Young definisce "Strategia collaborativa dell'Aiki". Si tratta di una strategia che prevede la ricerca del mutuo consenso attraverso una modalità collaborativa e non competitiva. Ovviamente il richiamo all'*aikido* è evidente poiché non vi è in esso competizione. Perché la strategia possa essere applicata, è necessario che si giunga ad una ristrutturazione del conflitto e delle aspettative. Riprendendo l'esempio delle due arance, si può pensare che le due parti, in una logica non competitiva, si rendano conto che l'arancia serve per soddisfare bisogni diversi: una vuole le bucce per insaporire una torta e l'altra vuole farsi una spremuta. In tal caso entrambi possono soddisfare i propri bisogni. Ma se ciò non fosse possibile? Se entrambi volessero farsi una spremuta? E' evidente che il compromesso tornerebbe ad essere la soluzione più semplice. Ma supponiamo che l'arancia non sia la vera ragione del contendere ma solo un modo per confliggere; supponiamo che (come spesso accade) dietro al possesso dell'arancia vi sia un bisogno più profondo. E' evidente che solo il confronto non competitivo lo può portare alla luce, lo può far emergere. Se una delle parti si impegna nella relazione non competitiva e riesce a mutuare la controparte in un interlocutore, allora già questo potrebbe essere un risultato positivo e soddisfacente del conflitto. Ciò che intendo dire è che nella mediazione l'obiettivo non è la competizione rispetto all'arancia ma è il conseguimento dei rispettivi obiettivi. Ad esempio, tra genitori e figli, il figlio potrebbe veder soddisfatto un proprio bisogno non in quanto atto dovuto da parte del genitore ma come una conseguenza dell'amore e dell'apprezzamento per ciò che egli è.

L'*aikido* viene praticato in un contesto collaborativo. E' evidente che su un campo di battaglia ciò non sarebbe possibile. Ma anche nella esecuzione di una tecnica possiamo cogliere elementi che, interpretati in un determinato modo, possono aiutare a diffondere la modalità assertiva nella gestione e risoluzione dei conflitti. Ricordiamo qui solamente il pensiero di Ueshiba come riportato da Steven (2002):

" Egli credeva che i principi di conciliazione, armonia, cooperazione ed empatia potessero essere applicati coraggiosamente a tutte le sfide che affrontiamo nella nostra vita: nelle relazioni personali, nelle nostre interazioni con gli altri esseri umani nella società, nel lavoro e negli affari e nel nostro rapporto con la natura"

In conclusione, si ritiene importante sottolineare che la soluzione dei conflitti possa avvalersi in modo determinante dell'approccio dell'Aikido, come testimoniato anche da Dobson e Miller (1978), da Crum,(1987) e da Young (2002).

A mio avviso il metodo assertivo dell'AiKido è in realtà un meta-metodo: cioè unisce le molteplici modalità di soluzione del conflitto, fluendo da una all'altra per giungere ad una soluzione di mediazione, nella quale le parti in causa sono soddisfatte. E' questa soddisfazione che riporta l'armonia nell'universo, dopo il conflitto. Un conflitto con un vincitore ed un perdente non ci riuscirà.

Cosa può offrire l'aikido a chi sale sul *tatami* per imparare a gestire il conflitti? Propongo solo alcuni esempi:

- a) acquisire la propria centralità, unendo mente e corpo attraverso la respirazione;
- b) acquisire consapevolezza delle proprie risorse, spesso dimenticate e negate;
- c) lavorare in un contesto collaborativo ed empatico;
- d) considerare il conflitto come espressione di bisogni e non come una competizione;
- e) accogliere il conflitto come un evento normale della nostra "umanità";
- f) distinguere il conflitto dalla persona, e il conflitto dai bisogni.
- g) affrontare il conflitto come un'occasione di crescita, piena di valenze positive;
- h) prendersi cura di sé stessi (togliersi dalla linea di attacco) e degli altri (guardare nella loro direzione)
- i) gestire il conflitto portandolo dolcemente verso la conclusione voluta (le tecniche)
- j) operare in un quadro etico basato su: responsabilità, conciliazione, armonia, cooperazione ed empatia (la filosofia del Fondatore – Aikido, Via della Pace)

In questo testo non sono state volutamente prese in considerazione le valenze educative dell'*aikido*, se non quelle inerenti il caso specifico della gestione dei conflitti.

Ringraziamenti

Un grazie di cuore al Maestro Dott. Michel Nehme, che mi ha permesso di presentare questo testo. Penso che esso possa aiutare a diffondere la disciplina anche in settori della società che oggi non la conoscono e che ne possano apprezzare l'utilità formativa e sociale.

Un grazie anche a tutte le persone (Maestri e allievi) con le quali ho praticato e/o pratico, per la loro pazienza e per l'incoraggiamento a continuare.

BIBLIOGRAFIA

- Atherton John Michael - Ethics through AiKiDo: Practical Ethics Gets. *Int. j. appl. philos.*, 15 (1): 107–115, 2001
- Crum Thomas F. – The magic of Conflict. Turning a life of work into a work of Art. Simon & Schuster, New York, 1987
- Dobson Terry e Miller Victor - *Aikido in Everyday Life - Giving in to Get Your Way*. Blue Snake Books, Berkeley, California, 1978.
- Stevens John - *L'arte della Pace - Morihei Hueshiba*. Edizioni Mediterranee Roma, 2002