



JOE SANTANGELO

MANUALE DI ETICA MARZIALE

**Consigli per affrontare
la vita e lo sport
secondo la filosofia Shindô**

Absolutely Free Editore

*Nel combattimento
solo l'aria mi può fermare,
ci siamo solo io e lei:
il mio avversario non esiste.*

*Bruce Lee,
da Tao del Jeet Kune Do*

Obiettivi



Obbedire: l'attività di imporre a se stessi istruzioni impartite genericamente dall'esterno e di eseguirle senza sindacarle, con rigore e ottemperanza. L'obbedienza è una delle prerogative più significative del soldato. Anche nel mondo impiegatizio questo concetto è principio inviolabile: al subordinato sono espressamente richiesti obbligo di "obbedienza e fedeltà" ("il *CHI*"), tutti gli altri doveri sono collaterali a questi (mansioni, carichi di lavoro, responsabilità: "il *COSA*"). Obbedisce il servitore al padrone, il suddito al re, il cittadino all'autorità. In sostanza possiamo ragionevolmente generalizzare quanto segue: in tutti gli ambiti nei quali il perseguitamento di un obiettivo (guerra/lucro/stabilità) prevale su considerazioni di altra natura (etica, morale, cultura, individualità), l'obbedienza è elemento determinante e come tale presente in ogni forma possibile di strategia. L'obbedienza è qualcosa di diverso rispetto alla "sudditanza": l'essere sudditi porta con sé il concetto della remissività, dell'essere supini, rassegnati e rinunciatari. L'obbedienza è altro, è un valore. L'etimo del termine "obbedienza" – in una delle possibili interpretazioni – ce ne consegna l'autentico significa-

to: “*ob*”, particella che introduce il complemento di causa, ed “*eo*”, prima persona singolare del verbo “*ire*”, coniugata al presente indicativo. Obbedire – in definitiva – significa “*andare a causa di*”, ovvero, estensivamente “*impegnarsi al fine di*”. Il combattente non sceglie, obbedisce. *Obbedire a cosa? Obbedire a una norma, al codice tecnico, al codice etico: obbedire alle istruzioni del Maestro?* No, niente di tutto questo: il combattente non è un soldato, ma un Guerriero. E allora di quale obbedienza stiamo parlando?

Il Combattente obbedisce al Combattimento.

C’è una messe di regolamenti da tenere in considerazione, un complesso di norme comportamentali, igieniche e alimentari. C’è un codice tecnico ferreo dal quale è impossibile prescindere. C’è una deontologia, una serie di obblighi fisiologici cui ispirare la condotta dell’allenamento, dell’addestramento, della preparazione psicofisica all’incontro. C’è un essere umano da tenere in salute e in corretto stato di forma, un individuo all’interno del quale devono circolare idee e immagini di sforzo, sacrificio e vittoria, visioni di ciò che accadrà. Ma non è ancora sufficiente. Non è ancora questa “*la norma*”. Quanto spesso ci accade di trovarci dinanzi a una situazione che prevede varie soluzioni? Quante volte abbiamo pensato di possedere più opzioni? Quante volte abbiamo avuto la percezione di “*dover decidere*”? Nel Combattimento non si decide nulla, nel Combattimento si obbedisce. Ogni singola fase della lotta postula una ben precisa risposta. Ogni circostanza tecnico/tattica invoca una soluzione specifica, la più efficace, la più congeniale, la migliore. “*Ogni vuoto cerca il suo pieno*”, ricorda un antico adagio thailandese, intendendo puntualizzare che ogni circostanza che si dovesse verificare durante un match dev’essere affrontata applicando una soluzione che non c’è il tempo né il modo di “*scegliere*”. Il combattente non decide, egli obbedisce.

Chi “*decide*” – in verità – “*cade*” (decidere, latino: “*de*” + “*cado*” = cadere; per estensione: cadere da una delle due parti, ovvero rimanere negli opposti), mentre il combattente obbedisce, nel senso che muove i propri passi verso un obiettivo prestabilito che è quello contingente di vincere lo scontro. Il combattente sceglie “*ab initio*”, direbbero i latini: egli sceglie la disciplina e successivamente sceglie ancora di diventare un combattente, ma da quel momento in poi egli non deciderà più nulla, egli dovrà “*obbedire*”. Nella teoria del combattimento, quanto più ci si allontana dalla prospettiva della “*decisione*”, tanto più elevato sarà il grado di effettiva padronanza ed efficacia durante il combattimento. Nelle fasi iniziali si ha la percezione di poter scegliere una tecnica, una soluzione (primi dieci anni di pratica), ma successivamente si verificherà – celata ai nostri occhi, quasi inafferrabile con le parole e con le immagini – una propensione a “*lasciarsi guidare*” dalle circostanze. È una fase particolarmente delicata della pratica, perché lascia il praticante un po’ perplesso, confuso. Ebbene sta accadendo: il combattimento *sta occupando* l’uomo, lo sta trasformando pian piano, con pazienza e sapienza, senza che lui ne abbia consapevolezza. È una specie di battesimo: si trova ancora nella condizione di vanità, di “*voler*” decidere come impostare il combattimento; ma una logica istintiva e inafferrabile tende a prendere il sopravvento. E dopo tante prove, dopo l’esperienza di innumerevoli occasioni in cui il combattimento avrà preso la piega giusta “*malgrado*” quella sensazione di impotenza, una nuova fase si aprirà, autoritaria: giungerà la consapevolezza radicale dell’incapacità di scegliere, dell’efficacia assoluta dell’obbedienza. “*Fare ciò che è giusto fare*”, laddove per “*giusto*” s’intende ciò che contemporaneamente è più congruo da un punto di vista tecnico, tattico, del tempismo, dell’energia, della rabbia. Questo stato di profonda consapevolezza – il Pragmatismo Marziale che questo volume intende rivelare – è prerogativa del Combattente

esperto, dell'atleta completo, di quell'individuo che conosce il limite della scelta personale (la "decisione") e sa affidarsi con umiltà al proprio Maestro: il Combattimento.

Ma per applicare efficacemente la scelta giusta al momento giusto, c'è una richiesta fondamentale che dev'essere esaudita: il combattente deve proiettare l'azione sul campo "*malgrado*" i suggerimenti degli altri suoi organismi di governo: *il corpo* (con tutte le sue esigenze fisiologiche e la sua limitata capacità di sviluppare lavoro ed energia), *l'emotività* (che di frequente "*frena*" anziché "*accelerare*"), *la paura* (che distrugge anche la più onorevole delle intenzioni), *l'istinto* (che generalmente ci tira fuori dai guai, ma che altrettanto spesso dovrebbe essere imbrogliato come un cavallo), *il giudizio* (che troppo spesso è "*pregiudizio*").

Il punto – in sostanza – è che il "*corpo*" non deve interferire: il corpo deve "*obbedire*". È la mente, il Generale, e il corpo la sua Armata: il Pragmatismo Marziale educa a questo tipo di rapporto di forza e la sua efficacia dipende dall'effettiva relazione che intercorre tra mente e corpo. L'esercizio dell'Autocontrollo è lo strumento, la supremazia della Psiche sul Soma è l'obiettivo, che a sua volta è propedeutico all'obbedienza. Senza disciplina non v'è autocontrollo, senza quest'ultimo non c'è strategia che tenga e la più consistente delle Armate può perdere una guerra, perché gli uomini non hanno saputo applicare le istruzioni impartite dal suo Generale. Un Combattente puro è tutto questo: *Generale e Armata*. È questo il segreto di una vittoria: sapere ciò che deve essere fatto e farlo, senza che nessun altro interferisca nell'azione e influenzi il destino di quell'azione. Rabbia, fatica, stanchezza, vanità, paura, presunzione di superiorità e soprattutto certezza del risultato dello scontro: nulla di tutto questo può rientrare nell'equazione, a nessuna emozione dev'essere

concesso diritto di espressione: è così che il Combattente può obbedire a se stesso. Nessun compromesso, nessuna pietà: chi governa un plotone deve pensare al risultato finale, non a proteggere il singolo soldato. Così è possibile conseguire una vittoria (nell'accezione più alta: *la sopravvivenza*) anche al costo del sacrificio di un soldato (riportando la frattura di un arto, per esempio).

Ma prima ancora dell'adempimento, occorre conoscere l'istruzione e prima di questa il Generale deve conoscere la situazione e inquadrarla in uno scenario chiaro e a lui comprensibile. Qualunque fase del combattimento è collocabile all'interno di uno schema abbastanza semplice, ma altrettanto preciso, una sorta di *matrice logica* che sintetizza la fenomenologia del combattimento tripartendola come di seguito: *a) routine* – *b) disturbo* – *c) emergenza*. Tutte le situazioni potenzialmente verificabili all'interno di una lotta o di un combattimento o di un match, sono riconducibili a una di queste fasi. Per amore di semplificazione i teorici del combattimento hanno redatto schemi particolari che permettono di ricondurre alcuni parametri tipici del combattimento a ciascuno di questi elementi, in un rapporto di corrispondenza “*univoco*” (nel senso che l'elemento A è riconducibile al segmento X, ma non necessariamente avviene il contrario). Gli elementi che concorrono a “*spiegare*” la permanenza in una delle tre fasi sono i seguenti:

- distanza tra i due contendenti
- intenzionalità dell'avversario
- grado di estensione del corpo nello spazio
- *fotogramma* dello stato dello scontro (condizione di parità o di non-parità, a vantaggio di uno dei due)
- grado di espressione delle energie (stato di forma)
- momento pregresso (cosa è appena accaduto)
- temperamento dell'avversario
- condizione dell'ambiente esterno

- limitazioni derivanti dal regolamento (se ne esiste uno)
- fattore-tempo (se è uno dei limiti inclusi nel regolamento)
- fattore spazio (idem)
- caratteristiche fisiche dei due contendenti

Si tratta di elementi che – trasposti a livelli differenti – possono essere applicati in ambiti diversi: strategia, guerra, marketing, relazioni interpersonali. Essenzialmente il teorema RDE (*Routine-Disturbo-Emergenza*) basa la sua indiscussa fondatezza sull'assioma che “*l'improvviso ha sempre bisogno di una lunga preparazione*” per verificarsi nella realtà. Non esistono “*fatti improvvisi*”, in sostanza, esistono piuttosto “*sintomi rivelatori di un attacco*” che il combattente attento – o lo stratega o il capitano d’impresa – è tenuto a “*raccogliere*” dallo scenario circostante, a interpretare e a suggerire un’immediata e corretta reazione. Con lo studio della realtà, propedeutico all’azione ma contestuale a essa (quando l’esperienza lo rende possibile), la prima percezione del Pragmatismo Marziale può dirsi completa. *Conoscere, sapere, fare*. Il passo successivo è ancora più arduo.

Essere, sapere, fare, avere
(dalle parole del maestro S.E. Na’dan, capo guerriero nord americano).