



## Il potere della gentilezza

Gianrico Carofiglio, scrittore

Gianrico Carofiglio è nato a Bari. È stato a lungo un pubblico ministero, specializzato in indagini sulla criminalità organizzata. Nel 2007 viene nominato consulente della commissione parlamentare antimafia e dal 2008 al 2013 è senatore della Repubblica. Esordisce nella narrativa nel 2002 con *Testimone inconsapevole* creando il personaggio dell'avvocato Guido Guerrieri, protagonista di sei romanzi. Il maresciallo dei Carabinieri Pietro Fenoglio è il protagonista di un'altra serie di romanzi inaugurata nel 2014 da *Una mutevole verità*. Accanto alle opere di narrativa Gianrico Carofiglio è anche autore dei saggi *L'arte del dubbio* (2007), *La manomissione delle parole* (2010), da cui è tratto uno spettacolo teatrale da lui stesso interpretato, *Con parole precise. Breviario di scrittura civile* (2015), il libro-intervista *Con i piedi nel fango* (con Jacopo Rosatelli, 2018), *Della gentilezza e del coraggio. Breviario di politica e altre cose* (2020), *La nuova manomissione delle parole* (2021) e *L'ora del caffè* (2022), scritto con la figlia Giorgia.

Ho praticato arti marziali da quando ero un ragazzino. Sono state una passione e, al tempo stesso, come posso dire, la sublimazione di nevrosi e di insicurezze infantili. Non parlerò però di questo, ma voglio dirvi che le arti marziali sono un serbatoio fuori del comune di storie e metafore. Ci sono leggende, ci sono motti, ci sono aneddoti.

Il mio aneddoto preferito, anzi, per essere più precisi, la mia leggenda preferita è quella che racconta la nascita di un'arte marziale chiamata *jūjitsu*. In giapponese *jūjitsu* vuol dire arte della cedevolezza: *jitsu* vuole dire arte; *jū* cedevolezza e, come vedremo fra poco, altre cose. Si racconta di un saggio di un'epoca leggendaria del Giappone, un medico sapiente che aveva deciso di scoprire il segreto dell'invincibilità e, per scoprirlo, si era dedicato allo studio di ogni tipo di arte marziale: dalle discipline che prevedevano l'uso di armi (spada, bastone, coltello) al combattimento corpo a corpo e così via. La ricerca, malgrado gli innumerevoli tentativi, non produceva l'esito sperato: nessuna di queste discipline, per quanta forza o potere attribuisse a chi la praticava, sembrava garantire l'invincibilità. C'era sempre un punto debole e tutte le discipline erano accomunate dall'assenza di un principio che potesse essere, come dire, la pietra filosofale della invincibilità.

Il sapiente medico giapponese di nome faceva Shirobei Akiyama. Un giorno d'inverno, dopo essersi reso conto che la sua ricerca non portava il risultato sperato, Akiyama osservava meditabondo il giardino di casa sua durante una violentissima nevicata. Cadeva tanta neve e i fiocchi si posavano dappertutto, e anche sugli alberi. Vicino alla finestra c'era un ciliegio e i rami più sottili della pianta, quando si caricavano di neve, a un certo punto soccombevano al peso e si spezzavano. Spostando lo sguardo un po' più lontano, verso lo stagno, Akiyama vide che c'erano dei salici piangenti i cui rami, a differenza del ciliegio, non opponevano resistenza alla neve, ma semplicemente si flettevano e cedevano quando troppo carichi. La neve cadeva a terra e il ramo tornava al suo posto.

Osservando questa scena, Akiyama fu colto da un'illuminazione. Capì di essere arrivato alla fine del suo percorso, cioè capì di aver scoperto il principio fondamentale dell'invincibilità: la non resistenza. Un atto paradossale. Ti attaccano, ti spingono, e invece di resistere all'aggressione cedi apparentemente all'aggressore, deviandolo e deviando con esso l'aggressione, in modo da renderla innocua. Infatti, in giapponese l'ideogram-

ma *jū* vuol dire cedevolezza, vuol dire flessibilità, vuol dire 'non resistenza' e vuol dire pure gentilezza. La scoperta di Shirobei Akiyama si trasformò in una micidiale arte marziale fondata sul principio universale dell'invincibilità che risiede nella cedevolezza e, finalmente, nella gentilezza.

Uno potrebbe dire: vabbè, cosa c'entra col mondo delle violente polemiche e dei dibattiti privi di senso, molto carichi di rancore e di sostanze tossiche per la convivenza civile. Cercheremo di arrivarci, ma quello che voglio dire ora è che la leggenda serve ad affermare che la gentilezza di cui voglio parlarvi non corrisponde alla gentilezza le cui definizioni troviamo sul vocabolario. Se noi apriamo un vocabolario alla voce 'gentilezza' troviamo sinonimi quali 'cortesia', 'garbo', 'buona educazione', 'belle maniere', 'amabilità'. Tutte doti molto piacevoli. Non si tratta tuttavia della gentilezza di cui stiamo parlando. La gentilezza a cui mi riferisco è uno strumento potente per affrontare e non sottrarsi al conflitto, che è parte inevitabile delle nostre esistenze.

È un presupposto che ha radici nella filosofia antica. Eraclito diceva che la guerra è madre di tutte le cose (anche se nella versione originale si parlava di *pólemos*, quindi 'padre' di tutte le cose). Il principio di fondo è che tutto ciò che accade, nel senso della trasformazione del mondo, dipende dal conflitto, che in sé non è né buono né cattivo: è una parte del nostro essere al mondo e a noi tocca tenerne conto.

Rispetto al conflitto come parte inevitabile delle nostre esistenze abbiamo sostanzialmente tre possibilità.

Una, la più frequente, è di affrontare il conflitto secondo la logica dell'opposizione di forza a forza, come può accadere nei conflitti fisici – che ci interessano poco, se non come metafora – e come accade ancor più di frequente nei conflitti dialettici, nella polemica politica e nelle discussioni sui grandi temi. Uno dice una cosa, l'altro ne dice un'altra, cominciano ad alzare la voce e naturalmente il tutto finisce in scene di solito poco commendevoli. Accade ad esempio nei dibattiti televisivi, dove si vedono cose brutte, a volte anche molto brutte: gente che si offende, gente che non enuncia uno straccio di pensiero ma che distende una serie di affermazioni stereotipate, di cliché o peggio ancora... manipolazioni vere e proprie della realtà, racconti che sono completamente scollegati da come stanno le cose e che servono a creare realtà alternative. Anzi, le "verità alternative" di cui parlava una consigliera del penultimo pre-



Valentina Rudelli,  
2° anno di grafica – CSIA

sidente degli Stati Uniti, di cui faccio un po' fatica a ricordare il nome.

Nell'affrontare il conflitto, esiste poi una seconda possibilità, che è quella evocata in un famoso saggio di Norberto Bobbio con cui, bontà mia, sono quasi sempre stato d'accordo, tranne in questo caso. Il celebre saggio si chiama *Elogio della mitezza*. Nell'*Elogio*, Bobbio sostanzialmente dice che l'uomo civile spesso si sottrae al conflitto per la vanità dei fini e per la volgarità dei mezzi. Non sono d'accordo: uomini e donne, gli umani civili, non si possono sottrarre al conflitto perché il conflitto – nella vita politica o in generale nelle relazioni – è una delle attività in cui la vita stessa si manifesta. Non c'è quindi modo di dire “No, non mi piace, mi tolgo” e sottrarsi al conflitto. A meno che non si compia un atto, come posso dire, un atto di obiettiva diserzione da un dovere di umanità.

Un leggendario scritto civile di Antonio Gramsci che si intitolava – e si intitola – *Gli indifferenti* è un'invettiva scritta nel 1917 nella quale Gramsci manifestava

tutto il suo disprezzo per coloro i quali non prendono posizione, gli ignavi, coloro i quali, quando succedono le cose peggiori, dicono “io non c'ero, io non ho fatto nulla”. E Gramsci, invece, dice “io voglio chiedervi conto di quello che avete fatto, ma soprattutto di quello che non avete fatto perché mi dà noia il vostro piagnisteo di eterni innocenti”. Se ci pensate, non prendere parte e non accettare il conflitto è una violazione di una regola fondamentale dell'essere umani.

Veniamo ora alla terza via, a una terza possibilità. Tra lo scontro e il sottrarsi al conflitto, possiamo scegliere di lasciar intervenire la gentilezza di cui vi ho parlato poco fa. Di affrontare quindi il conflitto cercando di ridurre il più possibile il potenziale violento, provando a captarne la forza distruttiva e trasformandola in altro. Dicono i maestri di arti marziali: trasformandolo in cooperazione.

Nelle discipline da combattimento ispirate al principio della cedevolezza, se uno mi spinge, io, invece di resistere alla spinta, faccio un movimento che mi permette



Gianluca Lingerì,  
2° anno di grafica – CSIA

di accompagnarla; il mio avversario perde così l'equilibrio e la sua aggressione – una spinta o mettiamo un pugno o quello che vi pare – si disperde nel vuoto. Questo gesto, questo movimento, ha una funzione duplice: la prima, ovvia, è di disperdere l'aggressione. Quella meno ovvia, ma altrettanto importante, è una funzione di tipo pedagogico: ti mostro che esiste un'altra maniera di affrontare il conflitto; te lo mostro disperdendo il tuo attacco e facendoti vedere com'è stupida la brutalità dell'aggressione fisica. O, tornando a noi, la stupida e inutile brutalità della tua aggressione verbale. Voglio condividere con voi, anche se non dovrei, un aneddoto del mondo reale di una decina d'anni fa. Ammetto che da ragazzo a volte sono stato un po' turbolento. Però avevo smesso, e un giorno in città, a Bari, per una banale questione di circolazione stradale, si toccano appena la mia vettura e un camion. L'autista blocca il camion e scende dal mezzo. Scendo anch'io dalla macchina, anche se non è mai una buona idea in

questi casi. Mentre l'autista copre la distanza che lo separa da me penso a come sia mai possibile che io debba trovarmi in una situazione del genere. Poi lui arriva e fa quello che vi ho detto prima. Cioè mi si lancia addosso con uno spintone. Io mi sposto e, diciamo, con una certa gentilezza lo accompagno, e lui ruzzola sul cofano di una macchina, senza farsi male. La cosa interessante, per tornare alla questione pedagogica, fu per me lo sguardo di quest'uomo massiccio, evidentemente abituato a risolvere le questioni in quel modo: mi guardò stupito e poi se ne andò senza dire una parola. Aggiungo una cosa, premettendo tuttavia che voi non dovete fidarvi degli scrittori perché siamo bugiardi. Ci piace raccontare bugie, ci pagano per questo e quindi questa parte che sto per dirvi potrebbe essere vera o potrei avercela inserita perché quadrava con la storia. A me sembra di ricordare che nel partire, il malcapitato autista accennò un saluto, anche se di questo potrei non essere sicurissimo. Ma la questione fondamentale è



Milo Damiano,  
2° anno di grafica – CSIA

che lui se ne andò e lo sguardo nei suoi occhi – e questo è vero – era stupito dal capovolgimento totale della sua attitudine rispetto alla situazione iniziale.

Vabbè, direte voi, ci hai detto un sacco di cose interessanti su come si fa a botte o come non si fa a botte. Come si applica però tutto ciò al confronto dialettico?

Facciamoci nuovamente aiutare dallo spirito e dal metodo del combattimento. L'atteggiamento di un combattente esperto è guidato da un principio che potremmo definire di 'immobilità attiva'. Il combattente esperto aspetta di vedere che cosa succede e poi, per l'appunto, modula il suo comportamento in relazione all'evoluzione della situazione. Tendenzialmente non agisce per primo, a meno che non sia chiaro che il conflitto sia di tipo devastante e inevitabile. Tende invece ad adeguarsi a quello che succede: devi essere come l'acqua, si dice, ti devi adattare al recipiente, a quello che accade, al contesto.

La stessa cosa vale per il dialogo civile ispirato dalla

gentilezza come virtù marziale, che è esattamente il contrario della remissività. Come si applica al dialogo civile l'idea di immobilità attiva che insegnano i maestri di arti marziali per il combattimento fisico? Con una cosa che ci sembra molto ovvia, che però nel mondo reale non lo è: ascoltando; ascoltando per davvero quello che dicono i nostri interlocutori. In psicologia e in altri ambiti lo si chiama 'ascolto attivo'.

Quando discutiamo con qualcun altro, durante discussioni apparentemente civili, magari in famiglia o con amici, su un tema rispetto al quale siamo in disaccordo, dall'esterno si osserva uno che parla e l'altra o l'altro che sta in silenzio e sembra che ascolti. In realtà, quasi sempre non ascolta, ma sta pensando quello che dirà quando sarà il suo turno. Funziona così nella stragrande maggioranza dei casi: non ascoltiamo, quindi non siamo in grado di fare l'operazione di adattamento e di neutralizzazione dell'aggressione di cui dicevamo un attimo fa.

Vorrei essere più convincente raccontandovi un aneddoto che riguarda proprio i metodi di insegnamento dell'ascolto attivo. Mi capita, a volte, di fare dei seminari rivolti a professionisti o aziende in cui condivido qualche riflessione e qualche spunto, per esempio sul metodo del dialogo efficace. In particolare, in un'occasione, ero con i massimi dirigenti di una grossa società assicurativa italiana. Dopo aver spiegato ed enunciato la necessità di ascoltare attivamente, e di verificare che l'ascolto attivo abbia funzionato, visto che eravamo in pochi, decidiamo di fare un esperimento con due dei dirigenti che si sapeva essere in aperto contrasto l'uno con l'altra su una nota questione aziendale. Li mettiamo quindi di fronte chiedendo al primo di esporre la sua posizione nella maniera più chiara possibile; la seconda era invece autorizzata a rispondere quello che voleva a condizione di aver riassunto e parafrasato la posizione dell'altro ed essersi sentita dire "sì, hai capito bene quello che ho detto".

Un esercizio semplice solo in apparenza. Lui enuncia la sua posizione. Lei, mentre lui parlava, diventa nervosa, sembra volergli saltare al collo.

Ve la faccio breve, perché credo abbiate già capito come siano andate le cose. Con sguardo smarrito lei dichiara di non essere capace di riassumere le affermazioni ascoltate due minuti prima. Allora io dico che non c'è problema, e che possiamo riprovare. Lui ripete, lei ascolta attivamente, riassume correttamente e, dopo cinque minuti, i due trovano un accordo. Vi giuro che non va sempre così, ovvio, ma lo racconto perché in quel caso l'effetto fu spettacolare.

L'ascolto attivo è uno strumento efficace. Prima di tutto per rimuovere, e sono tantissimi, i fraintendimenti e i disaccordi che non dipendono dal merito delle questioni ma che hanno a che fare con l'ego dei protagonisti (l'ego è l'elemento più devastante e più capace di impedire in tutti gli ambiti *performance* di qualità). Prima si rimuovono, prima è possibile fare chiarezza su quale sia il merito e quali siano gli interessi veramente in gioco e prima si riuscirà a entrare in relazione efficace con quello che ha detto l'altro o ad accettare parte di quello che ha detto.

Esiste un concetto elaborato dai filosofi analitici che si chiama il criterio della 'carità interpretativa'. Che cos'è la carità interpretativa? È l'attitudine che noi abbiamo o dovremmo avere rispetto a quelli le cui opinioni non condividiamo. La carità interpretativa ci permette di accettare che in quelle opinioni ci sia qualcosa di giu-

sto, perché è improbabile che noi siamo gli unici titolari della totale verità. La carità interpretativa ci permette dunque di accettare che ci sia una parte di ragione da un lato e una parte di ragione dall'altro, e di accettare che l'interlocutore sia in buona fede (o almeno di ipotizzarlo, poi spesso non è così).

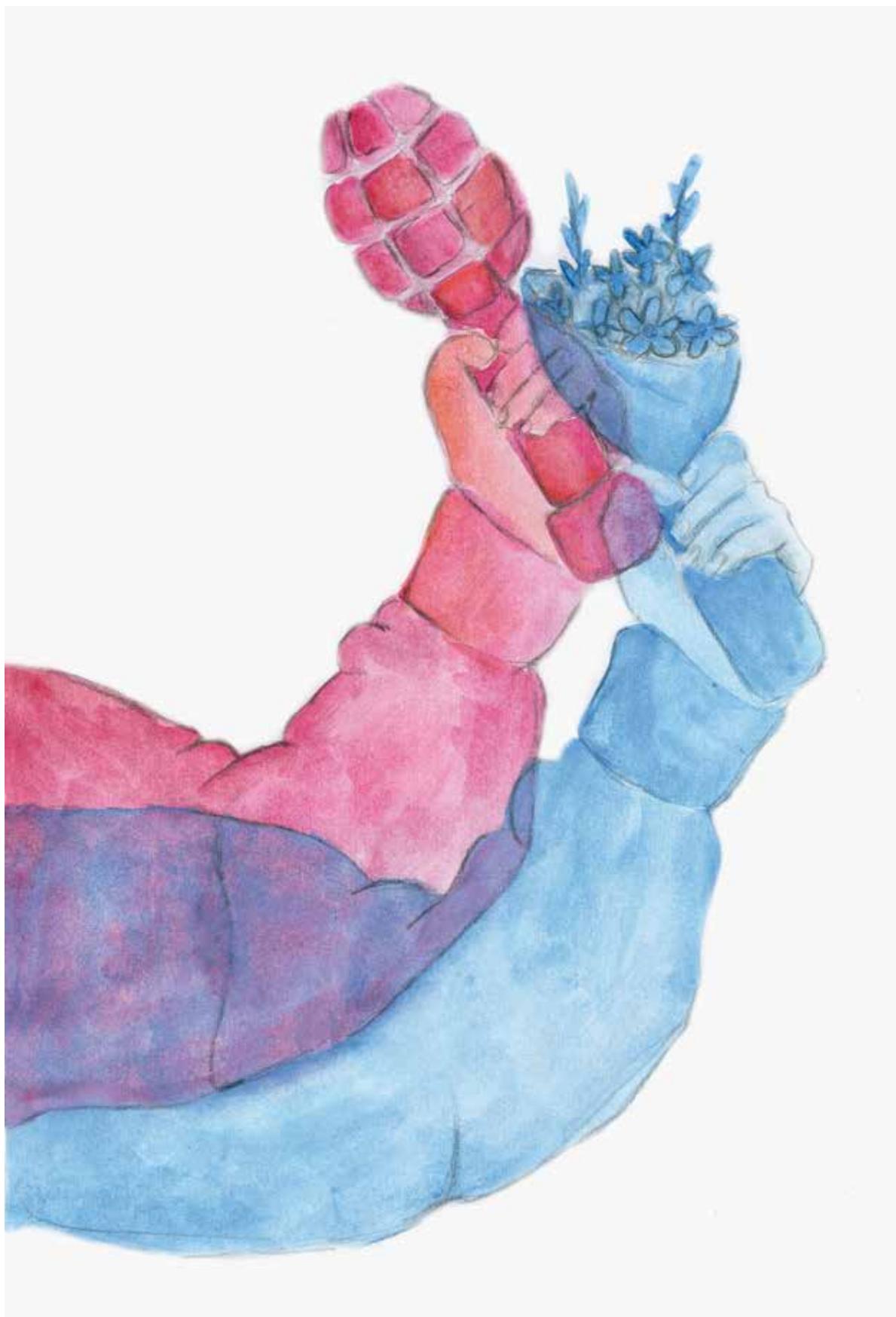
L'atteggiamento di entrare in relazione con l'altro, e con quello che dice, non è remissività, insisto, è tecnica di combattimento efficace, anzi efficacissima: la parafrasi, il silenzio, le domande ben poste di fronte a ciò che è stato detto magari in maniera avventata.

A volte l'interlocutore dice una cosa categorica; noi ripetiamo quello che ha detto mettendo un punto interrogativo alla fine. Fate questo esperimento. È esattamente il corrispettivo della schivata con squilibrio che ti insegnano i maestri di *jujitsu*. Perché il punto interrogativo, lo diceva Bertrand Russell, è l'interpunzione più importante. Rimuove all'improvviso ogni equilibrio fittizio, ogni certezza che appare consolidata e ogni convenzione. Pensate a quanto il mondo sarebbe migliore se noi, almeno di tanto in tanto, prendessimo l'abitudine di mettere un punto interrogativo alla fine di affermazioni che consideriamo assolutamente vere. È un ottimo modo per convincersi che il dubbio, e la capacità di porre e porci domande, siano alcune delle metodiche che accompagnano l'attitudine della gentilezza intesa come virtù guerriera.

Vorrei concludere raccontando una storia che io amo moltissimo di un'applicazione pratica di questo metodo in una situazione delle più inimmaginabili. Una storia che vede come protagonista un signore, tuttora vivente, che si chiama Daryl Davis: musicista nero di jazz e rhythm and blues.

Un giorno suonava in Maryland in un locale frequentato da soli bianchi. Gli si avvicina un tizio e gli dice che non ha mai sentito un nero suonare così bene quella musica che, normalmente, secondo lui, era una musica da bianchi. Davis spiega al tizio che in realtà i bianchi l'hanno imparata dai musicisti neri. I due iniziano a parlare e, parlando, dopo un po', si scopre che il bianco è un membro del Ku Klux Klan. Continuano però a parlare, perché hanno *iniziato* a parlare, e poi parlano e parlano, e, paradossalmente, in modo inatteso, inusuale, diventano amici, tanto amici che il bianco abbandona il Klan.

La vicenda porta Davis a ritornare su un'idea che ha sin da ragazzino, cioè di scrivere un libro sul Klan. Perché la sua domanda – e dietro un buon libro c'è sem-



Valentina Rudelli,  
2° anno di grafica – CSIA

pre una domanda, che l'autore lo sappia o non lo sappia – era: perché mi odi se nemmeno mi conosci? Daryl Davis comincia quindi ad agganciare con i più vari espedienti dei membri del Klan, e in particolare un 'gran mago imperiale'. Ci parla insieme, anzi, più che altro, lo ascolta. Lascia che l'immensa stupidità e bestialità di quello che dice appaia ai suoi stessi occhi e, incredibile, anche il gran mago imperiale abbandona il Klan. E molti altri lo seguiranno.

Nel libro c'è un'altra storia che sembra fatta apposta per entrare in questa conversazione. Dice uno dei membri del Klan incontrati da Daryl Davis: "il problema è che voi neri avete un gene che vi rende, diciamo, più propensi alla violenza". Il musicista nero, senza accennare minimamente alla stupidità di tale affermazione, replicò dicendo "però anche voi bianchi avete un gene latente che vi espone al rischio di essere serial killer: indicami tre serial killer neri". L'altro, il bianco, non fu in grado di indicarli perché effettivamente non c'erano (per ragioni che io non ho indagato i serial killer sono sempre bianchi). A questo punto Davis non disse nulla, e il bianco, spontaneamente, insorse affermando che questa roba era una pura sciocchezza. Davis lo guardò sorridendo, e i due sorrisero insieme.

È la schivata. È l'equilibrio perso dal camionista finito sul cofano della macchina – è esattamente la stessa cosa. Questo è il metodo. Ascoltare con intelligenza e coraggio. Perché per farlo ci vuole molto coraggio. Più facile sarebbe prendersi a spintoni, o arrendersi, mentre molto più difficile è accettare l'idea di mettere in atto una pratica così complessa, laboriosa e umana. Però non abbiamo scelta.

A me piace concludere questo tipo di riflessioni citando un film che abbiamo credo visto tutti. Il film è *L'attimo fuggente*. A un certo punto il professor Keating dice ai ragazzi: "noi non scriviamo e leggiamo poesie perché è carino; noi scriviamo e leggiamo poesie perché siamo membri della razza umana". E a me viene proprio da citarlo, per dire, a proposito delle cose di cui stiamo parlando, che noi non vogliamo comportarci con gentilezza e coraggio perché è carino, ma essenzialmente perché siamo membri della razza umana.