

# Aikido Fuera del Dojo

**Por Jairo Augusto Sánchez González.  
Nidan, Instructor Fudoshinkan Dojo**

Siempre me he cuestionado el cómo se lleva la experiencia del aikido a otras esferas de la vida. Cómo en nuestras relaciones sociales, personales o de negocios se podría poner en practica el principio del aikido sin estar presente la idea de confrontación que se tiene de este arte debido al asunto de estar catalogado como marcial, y al tiempo nos decimos que es un estilo de vida, o sea, impregna todos los asuntos de en la que se involucra el aikidoka comprometido con el arte. Y la clave la descubrí leyendo el libro de Anthony Robbins, Poder Sin Limites, La Nueva Ciencia del Desarrollo Personal. Es un libro que enseña a redefinir nuestras relaciones con nosotros mismos y con los demás a través de una comunicación más armoniosa donde las estrategias del aikido se ponen en juego: contacto, sensibilidad, flexibilidad, fluidez, armonía y precisión.

La primera redefinición de Robbins es sobre el poder y la calidad de vida en las relaciones humanas. Pues este señor mira el poder como la capacidad de actuar, de crear lo que uno desea al tiempo que se generan valores que interesen a otros. Y la calidad de vida es vista como la calidad de la comunicación que seduce y arrastra al otro a actuar acorde con nuestros intereses por ser clara y efectiva. En aikido, sea el tori o el uke el poder se ejerce en tanto acción centrada en un punto. Normalmente el tori saca de balance a uke; y el uke debe trabajar en la dirección de recuperar su equilibrio, bien sea por la vía de la caída o de la contra técnica, o sea bien luce o huya (respuestas esperadas en cualquier situación de peligro), todo el juego se hace en un ininterrumpido flujo de ki entre uke y tori donde no hay dominio de uno sobre el otro, sino un intercambio de intereses donde ambos salen ganando, o por lo menos ambos salen ilesos. Aquí vemos como este juego exige del aikidoka gran flexibilidad para acomodarse a cada instante a una nueva situación, ese es el poder de acción sin dejarse estancar por obstáculos que se presentan en el camino. La calidad de vida realmente depende de las valoraciones que hacemos sobre lo que nos acontece a diario, del como interpretamos esos sucesos, del como nos comunicamos con nosotros mismos ante las circunstancias que nos rodean. He ahí el poder de comunicación, en el cómo contactamos con nosotros mismos, con el entorno y con los demás.

El contacto es la comunicación del aikido, y el cómo contactamos es lo que posibilita el flujo de la acción, de él depende el éxito de la técnica y el buen termino de la contra-caída. Una buena comunicación entre tori y uke permite la fluidez de la técnica de aikido y también un buen desempeño en los negocios. Aquí ya debemos pasar a entender como es ese contacto para que la transacción sea exitosa, tanto para tori como para uke, así como para el vendedor como para el comprador. En aikido el contacto es total, de centro a centro, esto es meterse en la fisiología del otro, en armonizar con los patrones de respiración, postura, gestos, tono de voz de su interlocutor; este juego de empatía favorece el encuentro y en la ejecución de una

técnica se observa y siente cuando el movimiento fluye sin obstáculos ni tropiezos como una danza. Se comprende realmente los puntos de vista del interlocutor con gran sensibilidad a la formación de resistencias para en ellos hallar puntos de acuerdos y redirigir la comunicación en la dirección deseada. Eso es el aikido verbal, donde palabras como aprecio... respeto... admito... son utilizadas como mensajes de entender la opinión del compañero, y luego con sutileza y sin hacer oposición con palabras como pero... sin embargo... se introduce nuestra opinión buscando puntos de acuerdo haciendo sentir al interlocutor respetado y escuchado. Si además se modela su fisiología, si se contacta a su espíritu se sentirá en empatía con nosotros y el negocio será exitoso. Es por eso que el agua es el elemento del aikido.

El agua no discrepa con las barreras que se interponen en su camino, simplemente las bordea o llena la represa hasta rebosarla, también cuando esta en reposo y calmada refleja con gran nitidez todo cuanto se asoma sobre ella. Así el espíritu del aikidoka debe ser fluido y claro. Entonces una de las más grandes lecciones del aikido para la vida cotidiana es la flexibilidad con la cual el aikidoka no pretende superar la fuerza del compañero, sino más bien replegarse sobre ella y redirigirla. Aunque las personas normalmente funcionan con patrones de comportamiento determinados y difícilmente salen de ellos cuando desconocen sus propios patrones. Estos modelos comportamentales aparentemente facilitan la interacción de la persona, le economiza el trabajo mental que debe hacer, realmente lo van haciendo perezoso a buscar nuevas alternativas y nuevos patrones que le enriquezcan la vida. Esos patrones de comportamiento son los obstáculos más difíciles de superar en la persona, implica una fuerte lucha contra sí mismo, dejar viejos hábitos que le han funcionado al sujeto en otras ocasiones y dejar los mecanismos de defensa montados desde muy temprana edad para acomodarse a las nuevas circunstancias.

Es, pues, algo que a la larga se ha vuelto rígida y difícil de desmontar. Pero si comprendemos que la vida es continua mutación, no es permanente, por lo tanto hay que reconocer la necesidad de cambiar y proponérselo, hay que corregir mis patrones de comportamiento y modificarlos hacia el fin deseado; después de todo cada dificultad nos enseña nuevas alternativas, otros caminos, otras metas que podríamos alcanzar. Así en aikido además de la técnica básica se estudia la contra técnica, el encadenamiento de técnicas, las variaciones de la técnica y un sin número de posibilidades de ellas. Tener un mecanismo único de defensa ante los problemas que se presentan en la vida es lo que realmente estanca el flujo del ki, es lo que impide llegar a un acuerdo con alguien que difiere de nuestra opinión y a la larga nos deja solos en el camino de la vida. Transmutar nuestro comportamiento, ponerse en la fisiología del otro y tener claridad de los objetivos son las mejores estrategias para negociar asuntos que conciernen a dos o más personas. En aikido tanto uke como tori deben tener claridad de como es la técnica y hacia donde se dirige. Esto le da precisión al movimiento y fluidez al encuentro entre los compañeros. Además cada técnica tiene su sintaxis, su orden, cada acto es encadenado en un orden preciso. La exactitud en la sintaxis de la técnica permite su ejecución perfecta, así es la técnica básica, no importa como será el ataque después si se fluye hacia la acomodación de la sintaxis necesaria para efectuar una técnica particular, una vez allí ella sale sola. Es lo mismo en las relaciones sociales, hay que descubrir su sintaxis para encaminarla hacia el propósito

deseado. Aikido es pues una enorme lucha contra sí mismo al igual que lo es la vida cotidiana. Y uno de las mayores barreras a superar es la vanidad. Cuando alguien ha asimilado una técnica cree dominarla con eficacia en cualquier circunstancia y deja de entrenarla, eso es un error del vanidoso. Una vez alcanzada una meta debe ser trampolín para buscar una meta más elevada. La vanidad es un obstáculo que impide el progreso. El ego no sólo estorba cuando nos creemos superiores, sino, además, cuando hacemos frente a la frustración y al rechazo. Estos son sentimientos que nacen del ego, de creernos únicos con el derecho a lograr lo que deseamos sin importar lo que esperan o piensan los demás. Lógicamente al encontrasen intereses contradictorias podrá haber conflicto y si nuestro deseo no genera un bienestar común si no logramos convencer al compañero de ese bien común el fracaso vendrá, nuestra idea será rechazada.

El escuchar y acomodarse con la propuesta del otro es la vía enseñada por el aikido. Cada situación funciona al rededor de nosotros mismos. En aikido cada cual es el centro del universo y aun así no somos nosotros quienes regimos al universo a menos que nos acomodemos a las situaciones, a los compañeros y a las cosas con las que interactuamos y nos sobrepongamos al rechazo o fracaso que se pueda presentar reordenando la estrategia escogida y aceptando el nuevo camino, que no la sabemos todas, que lo que antes pudo ser una buena propuesta, ahora ya no lo es, que lo que funciona con alguien con este otro no y que cada experiencia es única e irrepetible. Tal es la vía del aikido, de apertura total a la experiencia aquí y ahora. También es interesante observar que en aikido la postura del uke es poco apetecida, eso de recibir golpes o caer no es lo que espera quien se integra a este tipo de actividades, sin embargo, ser uke es la posición de mayor valor en aikido, significa sobreponerse al fracaso. El uke que sirve al maestro para su demostración debe caer y levantarse para volver a ser lanzado tantas veces como al maestro le parezca conveniente. Parece la historia del fracasado que nunca se rinde a su propósito, al tiempo que descubre algo nuevo: la buena caída, rodar y caer de pie, escapar de una técnica más letal posible en aikido si se niega a caer. Sobreponerse a la caída es una gran lección para la vida del aikido. Por supuesto dar lo mejor y, como dice Robbins, hay que dar más de lo que se espera recibir, para el artista marcial es tal vez una gran consigna. Y aun así en aikido dar es igual que ser un buen samaritano. Cuando se da un golpe con total entrega de energía y vigor como pretendiendo realmente lastimar al compañero es la vía para la mayor eficacia de la técnica. Sólo si uke y tori dan su ki al compañero es posible contactar y manifestar cada cual su poder en un movimiento armónico y rítmico en lo que se compone su danza. Sin esta entrega no hay técnica posible y el trabajo se convierte en una lucha sin sentido. Hay que dejar salir el ki proyectándolo hacia el compañero para que este la reciba y la redirigirá hacia el camino que hace la técnica. Es así como hemos visto que todo la propuesta de Robbins sobre el poder sin límites es muy similar a la estrategia del aikido y, al tiempo, vemos como el aikido no se limita al dojo para revestir toda interacción humana. Aikido es la filosofía de interactuar con los demás buscando acuerdos donde todos salen ganando en la medida que el aikidoka se entrega por entero al otro y acepta sin perder nada, porque fluye como el agua, siempre decidida a llegar a su meta final.

**No hay barreras que impidan su paso, pues siempre hay otras posibilidades, otros caminos, incluso otras metas más poderosas. Y esto es sólo posible si seguimos el camino, el do, que consiste en una profunda y constante observación de sí mismo.**