

Estamos preparando la mente de los campeones

Cuadernos de Psicología del Deporte N°62

El provocador y el anciano Samurai



*Los expertos en combatir no se encolerizan,
los expertos en ganar no se asustan.*

*Así el sabio gana antes de luchar,
mientras que el ignorante lucha para ganar.*

Zhuge Liang - El arte de la guerra



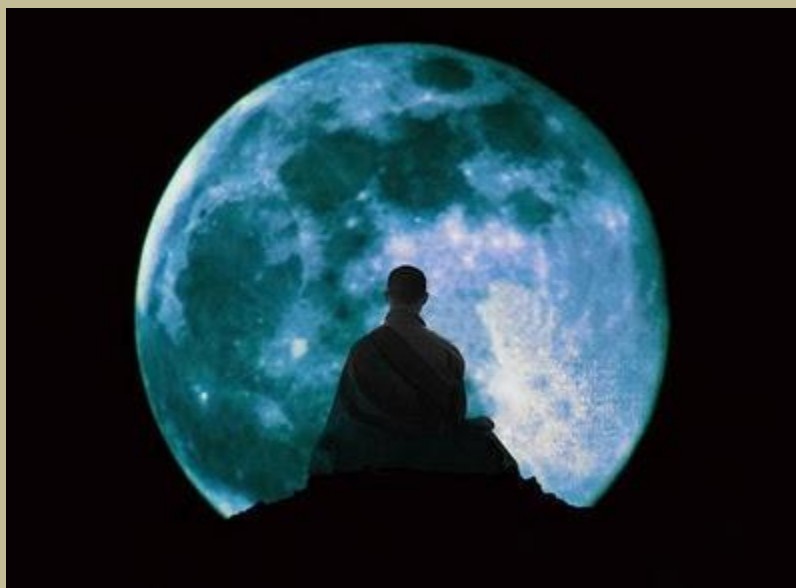
Un aforismo Zen afirma: **El enemigo es el verdadero maestro**



Un ejemplo de Budismo Zen

El provocador y el anciano Samurai

Cerca de Tokio vivía un gran samurai ya anciano, que se dedicaba a enseñar a los jóvenes. A pesar de su edad, corría la leyenda de que todavía era capaz de derrotar a cualquier adversario.



Cierta tarde, un guerrero conocido por su total falta de escrúpulos apareció por allí. Era famoso por utilizar la técnica de la provocación: esperaba a que su adversario hiciera el primer movimiento y, dotado de una inteligencia privilegiada para reparar en los errores cometidos contraatacaba con velocidad fulminante.

El joven e impaciente guerrero jamás había perdido una lucha. Con la reputación del samurai, se fue hasta allí para derrotarlo y aumentar su fama. Todos los estudiantes se manifestaron en contra de la idea, pero el viejo aceptó el desafío. Juntos, todos se dirigieron a la plaza de la ciudad y el joven comenzaba a insultar al anciano maestro. Arrojó algunas piedras en su dirección, le escupió en la cara, le gritó todos los insultos conocidos, ofendiendo incluso a sus ancestros.

Durante horas hizo todo por provocarlo, pero el viejo permaneció impasible. Al final de la tarde, sintiéndose ya exhausto y humillado, el impetuoso guerrero se retiró.

Desilusionados por el hecho de que el maestro aceptara tantos insultos y provocaciones, los alumnos le preguntaron: *-¿Cómo pudiste, maestro, soportar tanta indignidad? ¿Por qué no usaste tu espada, aún sabiendo que podías perder la lucha, en vez de mostrarte cobarde delante de todos nosotros?*

El maestro les preguntó: *-Si alguien llega hasta ustedes con un regalo y ustedes no lo aceptan, ¿a quién pertenece el obsequio?*

-A quien intentó entregarlo- respondió uno de los alumnos.

-Lo mismo vale para la envidia, la rabia y los insultos- dijo el maestro.

Cuando no se aceptan, continúan perteneciendo a quien los llevaba consigo.

El lector, que seguramente habrá tomado partido a priori a favor del viejo samurai, tal vez haya quedado un poco desilusionado con la aparente pasividad del maestro. Sin embargo, si se capta la esencia de su actitud, que es un poco la de poner la otra mejilla cuando nos ofenden, se verá que es una posición en la que el sujeto puede colocarse más allá de una burda reacción ante la agresión. Cuando se enfrenta a un rival en la cancha y se acepta llevar la contienda al plano de sus insultos y provocaciones, estamos entrando en su juego y sacándonos de punto y serenidad para asestar los golpes decisivos con que podremos liquidar el encuentro. "Nunca odies

a tu enemigo” es una afirmación tan propia de los maestros de artes marciales como del padrino Don Corleone.

La enseñanza del Zen es que hay que atacar y defenderse con la mente serena y el corazón operando en la temperatura en la que mejor rendimos, tanto en nuestra personalidad como en el deporte al que nos dediquemos, la misma actitud vale para una negociación que deviene en discusión o la pelea con un patotero agresivo en la calle. En el fútbol, cuando los partidos se calientan, algunos jugadores provocan a sus rivales intentando que reaccionen violentamente para que de esta forma los expulsen. Veremos luego cómo la ira es uno de los siete pecados capitales del deportista.



En un monasterio zen un maestro entrenaba a su discípulo para mantener esta frialdad recibiendo múltiples castigos con una vara hiriente. El carácter se templaba a los golpes, el discípulo en meditación no solo no debía reaccionar, no debía enojarse, además, no debía dolerle. En el límite no debía notar la presencia de su maestro ni de la vara hiriente. El producto era un guerrero formidable templado a fuego en sus reacciones emocionales.

En el libro *La Religión de los Samurai* de Kaiten Nukariya¹ encontramos una somera y clara descripción del entrenamiento mental del Zen.

¹ Kaiten Nukariya *La Religión de los Samurai*

El primer paso

El primer paso es conseguir dominar las cosas exteriores. Los objetos sensuales gobiernan al sujeto y es su tarea desprenderse de esta fascinación. To Ju Nike decía “Hay una gran cárcel, que no es la cárcel de los delincuentes, que contiene el mundo en ella. La fama, la ganancia, la intolerancia, y el orgullo forman sus cuatro paredes. Los que están presos en esa cárcel son presa del pesar y están suspirando eternamente.”

El segundo paso

Hay que esforzarse en ser el amo del cuerpo.

El tercer paso

Para alcanzar la iluminación hay que ser el amo de la mente.





Kendo



*Tus rivales tendrían que empezar a preocuparse.
Cuando termines de leer este libro, vas a entrar a la cancha con esta mirada.*

© Gustavo Maure

® Todos los derechos de texto reservados © Copyright El rival interior
Las imágenes utilizadas pertenecen a sus autores y fueron tomadas de la web o enviadas por lectores
a fin de desarrollar un estudio e investigación de tesis sin fines comerciales.
gustavomaure@gmail.com



Puedes mantener al día tu colección. Los Cuadernos de Psicología del Deporte evolucionan, crecen y se renuevan periódicamente. Para mantenerte actualizado búscalos en

<http://www.elrivalinterior.com/Cuadernos/>

Cuaderno N° 1 Introducción:

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/Introduccion/A01.INTRODUCCION.elRivalinterior.pdf>

Cuaderno N° 2 Canalización de la Agresividad

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/Introduccion/A02.CANALIZACION.AGRESIVIDAD..ElRivalinterior.pdf>

Cuaderno N° 3 El Deporte y la guerra

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/Deporte.y.Guerra/A03.El.Deporte.y.la.Guerra.elRivalinterior.pdf>

Cuaderno N° 4 La Batalla Simbólica

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/Deporte.y.Guerra/A04.LaBATALLA.SIMBOLICA.elRivalinterior.pdf>

Cuaderno N° 5 El Cazador y la presa

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/Caceria/A05.ELCAZADORYLAPRESA.elRivalinterior.pdf>

Cuaderno N° 6 Actitud Mental en el Tenis

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/Tenis/A06.ACTITUD.MENTAL.TENIS.elRivalinterior.pdf>

Cuaderno N° 7 Las dificultades en la definición o cierre del Partido.

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/La-Presion/A07.DEFINICION.EL.RIVAL.INTERIOR.pdf>

Cuaderno N° 8 Pigmalión, o el efecto Frankenstein

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/La-Presion/A08.EFECTO.PIGMALION.elRivalinterior.pdf>

Cuaderno N° 9 Los Siete Pecados Capitales del Deportista

Cuaderno N° 10 El Superhombre

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/El-Superhombre/A10.SUPERHOMBRE.elRivalinterior.pdf>

Cuaderno N° 11 El Factor Humano

Cuaderno N° 12 Historia de los Deportes – Instrumentos de Impacto y Pelota en América del Norte

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/Historia/Impacto/A12.HISTORIA.IMPACTO.elRivalinterior.pdf>

Cuaderno N° 13 Zen La Taza Llena o la Soberbia del Saber

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/Zen/A13.LaTazaLlena.elRivalinterior.pdf>

Cuaderno N° 15 La Ataraxia – Los estoicos – Budismo Zen

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/Ataraxia/A15.ATARAXIA.elRivalinterior.pdf>

Cuaderno N°23 Psicofármacos - No entrar en Pánico ante el ataque de Pánico

<http://www.elrivalinterior.com/CuerpoCanibal/Psicofarmacos/A23.Psicofarmacos.elRivalinterior.pdf>

Cuaderno N° 29 Liderazgo

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/Liderazgo/A29.Liderazgo.elRivalinterior.pdf>

Cuaderno N° 30 Actitud Mental en el Golf

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/Golf/A30.ActitudMentalGolf.elRivalinterior.pdf>

Cuaderno N° 48 Zen – El Bambú Japonés

<http://www.elrivalinterior.com/actitud/Zen/A48.BambuJapones.elRivalinterior.pdf>

<http://www.elrivalinterior.com/>



Bibliografía