

Traité des 5 roues

L'art de la tactique



L'enseignement du « Traité des 5 roues », ou « Gorin-no-sho », de Miyamoto Musashi est consacré à l'art du sabre. En tant que voie, son enseignement va bien au-delà.

Découvrez ici les fondements de la troisième roue : le Feu par Jean Motte

Dans ce chapitre, Musashi nous donne tous les moyens tactiques de remporter la victoire. Il est fort intéressant de noter, qu'à l'instar des 13 articles de Sun Tse, nous pouvons avec avantage « coller » tous les conseils donnés sur l'attitude face à l'autre dans nos rapports parfois conflictuels. Peut-être aussi, et je vous en laisse seul juge, dans nos rapports tout simplement humain.

La topographie des lieux: Le choix de la configuration du lieu de combat est important. Il faut choisir un emplacement où on aura le soleil dans le dos. Si les circonstances ne le permettent pas, tâchez de l'avoir sur la droite. Il est difficile d'expliquer cela en peu de mots. On comprend bien le soleil dans le dos afin d'éblouir l'adversaire, mais il n'y a pas que cela. Le dos est comme une armature qui tient droit le corps. Cette armature à besoin de la chaleur du soleil afin de se sentir fort. Observez les personnes qui ont le soleil dans le dos au cours d'un repas et celles qui l'ont sur le ventre ou la poitrine. Ces dernières ont une tendance à la somnolence ! De même, le haut à droite est un point faible de l'organisme. L'homme est composé d'un axe fort qui passe par le bas à droite et le haut à gauche. A l'opposé, son axe faible passe par le bas à gauche et le haut à droite. L'œil droit est celui qui voit le « moins » vite. Pour améliorer cette déficience, il vaut mieux avoir la lumière sur son côté droit.

Évitez d'avoir une impasse derrière vous et ayez un espace plus vaste sur le côté gauche. Au-delà de la vision simpliste de dire que pour dégainer un sabre il faut plus d'espace à gauche (c'est même une erreur de le penser car l'école de Musashi est une école des deux sabres), nous allons retrouver les mêmes considérations citées au-dessus. Le côté gauche et derrière sont Yang et ont « besoin » de sentir un espace. Testez vous-même cette sensation au travers du petit exercice suivant : Positionnez-vous debout dans un coin, un mur à votre droite et l'autre devant le ventre. Puis ensuite changez de coin et tenez-vous le mur à votre gauche et l'autre pan dans le dos.

Les deux façons de prendre l'initiative :

1. Initiative de provocation. Attaquez extérieurement fort et rapidement mais votre esprit doit rester calme et lent.

Avoir la force de la tempête mais le calme de l'étang amène la victoire, car cet antagonisme apparent crée chez l'adversaire une surprise et donc son équilibre mental (voir ci-après).

2. Initiative d'attente. Lorsque votre adversaire passe à l'assaut, demeurez indifférent et semblez faible. S'il se rapproche encore, reculez fort en bondissant en arrière. Quand votre adversaire change de rythme et ralentit, alors attaquez avec engagement. Toute action est difficile à mettre en mouvement et demande de la part de celui qui en est l'acteur, une vigilance accrue. Celle-ci s'émousse si la difficulté rencontrée est faible. C'est par une attitude couarde que l'on trompe l'ennemi. Celui-ci se relâche et laisse alors la porte ouverte à votre riposte.

Saisir le rythme de son adversaire, c'est saisir sa respiration, son débit de parole, ses gestes.

Presser l'oreiller de l'adversaire. Cela signifie l'empêcher de relever la tête. Il faut savoir déceler le petit bourgeon qui germe dans sa tête avant qu'il ne passe à son exécution. S'il s'apprête à porter un « coup », alors pressez la lettre C (du mot coup). S'il veut passer à « l'assaut » alors pressez la lettre A. Il n'y a pas à rajouter d'explications, car tout est dit ! C'est le summum de l'art guerrier. Maître Ueshiba appelait cela le « sen no sen », qui peut se traduire par : initiative sur initiative !

Savoir faire effondrer : En toute chose il y a effondrement. La maison s'effondre, le corps s'effondre et un adversaire s'effondre. Le moment venu, le rythme change et ainsi se produit l'effondrement. Saisir le rythme de son adversaire c'est saisir sa respiration, son débit de parole, ses gestes. Quand ceux-ci changent, alors vous pouvez sur une simple attaque le faire s'effondrer.

Devenez votre adversaire : Celui qui est encerclé est comme le faisan et ceux qui donnent l'assaut sont comme les faucons. Dans un combat, dans une joute verbale, dans n'importe quel conflit relationnel, chaque partie soupèse l'autre. Ce qu'il faut avoir comme force, c'est de s'extraire un moment de cette querelle et de se dire : qui est le faisan qui est le faucon ? Vous ne devez pas être faisan ! Il ne faut pas que l'idée germe dans votre esprit une seule seconde.

Séparer les quatre mains : Lorsque votre adversaire et vous-même avez les mêmes idées, abandonnez vite votre intention

(suite p. 14...)

première. Enlevez la victoire par quelque autre moyen efficace. Cela paraît évident, pourtant c'est peu utilisé. Imaginons la scène suivante : conseil d'administration. Vous vous trouvez dans un débat animé et passionné avec votre directeur. Chacun des deux donne son point de vue et les arguments sont équivalents ce qui fait que personne ne peut vaincre. Alors prenez votre verre d'eau, par exemple, et bien « maladroitement » faites-le tomber. Ne perdez pas pour autant votre idée première qui est de vaincre. Cette diversion vous donnera sûrement la victoire !

La transmission: Chaque chose obéit à la transmission, que cela soit un bâillement, ou bien le sommeil. Chaque chose se communique. Méditez bien là-dessus. C'est encore un outil merveilleux du point de vue de la communication que Musashi nous donne là. Nous avons la possibilité de communiquer un certain état à une personne ou à plusieurs. L'hypnose n'a rien inventé ! C'est en cela qu'il est important d'avoir, par exemple, un corps mou et dolent avec un esprit rapide et alerte. Tout combat est un jeu (parfois dangereux) et le maître des jeux est le poker. Tout n'est qu'apparence. Le monde du magicien est le plus redoutable car il crée des illusions dans lesquelles nous pouvons facilement nous égarer.

Faire perdre l'équilibre mental: On peut trouver en toute chose ce manque d'équilibre. L'équilibre mental se perd facilement en cas de surprise, de danger, de difficultés. Méditez bien là-dessus. Surprendre pour gagner une victoire ne tient qu'à une surprise qui implique nécessairement un changement de rythme. Observons un flot de voiture s'écouler tranquillement même à grande vitesse. L'accident arrive quand l'une de ces voitures ne « rentre » plus dans le rythme et surprend l'ensemble des véhicules. C'est un exemple qu'il faut élargir à l'ensemble de ce que vous observez.

Passer de la montagne à la mer: Cela signifie qu'il est mauvais de répéter les mêmes choses au cours d'un combat. Répéter deux fois la même chose est encore acceptable, mais jamais trois ! Vous avez certainement déjà été confronté à un débat entre deux personnes. Vous pouvez être spectateur ou bien acteur. Vous avez, sans doute, remarqué que chaque partie dispute âprement sa position et que, très souvent, nous répétons inlassablement le même argument. C'est en cela que nous commettons une erreur. Il faut changer totalement le contenu de nos paroles afin que notre idée soit entendue. Difficile à faire et pourtant indispensable si nous souhaitons communiquer.

Tête de rat et tête de bovin: Quand votre combat s'enlise, s'éternise, ayez toujours à l'esprit ce proverbe « tête de rat, tête de bovin » et remplacez vos idées petites par des grandes comme si elles passaient d'une tête de rat à celle d'un bovin. Passer du rat au bovin, c'est passer du rapide au fort, du vif au lent, du yang au yin. C'est surprendre l'adversaire car il lutte contre l'inconstant et le « sans forme » ! Il faut s'entraîner à cela régulièrement en pensant comme un rat ou comme un bovin. Vous êtes devant une difficulté ; première question : Quelle attitude aurait une personne rusée et rapide (le rat) ? Si cela vous convient alors soyez ce rat. Si cela vous dérange alors soyez le bovin. Cette possibilité merveilleuse de changer d'attitude est l'apanage des hommes en quête de leur liberté. ■

LES CREATIFS CULTURELS

Une révolution silencieuse

Les 19 et 20 février derniers, à l'Espace St Martin, à Paris, s'est tenu un grand forum de rencontres consacré aux « acteurs de la transformation individuelle porteurs des valeurs émergentes pour sortir de l'impasse planétaire ». Ceux-là même appelés « Créatifs Culturels » par l'américain Paul H. Ray (éd. Souffle d'Or), qui les estime représenter 20 % de la population aux USA. En France, « ils seraient plus nombreux que nous le croyons ! ». Et qu'on se le dise, il y a de fortes chances pour que vous qui êtes en train de lire ce magazine, en fassiez partie !

Yves Michel, le directeur des Editions Le Souffle d'Or, initiateur de ces journées avec l'Association pour la biodiversité culturelle, a fait beaucoup pour qu'une enquête soit menée en Europe sur cette partie de la population. Celle-ci, par sa quête intérieure (donc, non médiatisée !) fait des nouveaux choix de valeurs écologiques, féminines, sociales et psychospirituelles et, en silence, influe sur la transformation sociale. Commençant à l'intérieur de soi, ces nouvelles dispositions agissent à l'extérieur « par résonance ». Aussi toutes ces personnes, à leur manière, développent en elles, d'abord la présence de l'énergie qu'elles veulent voir se manifester dans la société (qu'il s'agisse de bonne communication, d'entraide, de respect, etc.).

Ainsi la brève présentation du parcours de chacun des participants du débat : « Prendre sa place dans le processus d'émergence des créatifs culturels » prouve qu'à un moment de sa vie, chacun a choisi de se consacrer d'abord à un travail intérieur pour ensuite offrir les fruits de leurs efforts à tous ceux qu'ils rencontreraient dans la « vie active ».

Comme Jacques Dechance, écrivain, psychothérapeute, et animateur de stages de développement personnel en entreprise qui a su voir les épreuves difficiles qu'il a vécues comme des « bénédictions » pour sa propre transformation.

Il n'est donc pas question de se sentir particulier et marginal, coupé du reste du monde. Le « message d'espoir » délivré par Jacques Dechance étant que l'on peut s'épanouir dans sa particularité tout en étant acteur de cette « conscience nouvelle » qui émerge aujourd'hui.

Pour Patrice van Eersel, nous sommes certainement de plus en plus nombreux, et la particularité de ce mouvement réside dans cette capacité à se réunir, non plus pour se battre, mais pour s'entraider à réussir, et à transformer sa vie vers plus de joie et d'harmonie. Le symbole de cette nouvelle façon de se réunir étant entre autre chose, le développement du jeu du Tao (voir article p. 42). Pierre Catelin a insisté sur la nécessité de transformation intérieure des parents pour que l'avenir de la planète soit meilleur. Et Reino Lehtinen a témoigné de sa rencontre avec le Centre Findhorn en Ecosse, comme l'incarnation vivante de cette autre façon d'être entre humains.

Anna Miassedova