

## CAPÍTULO II

## Génesis de la persuasión.

Merced á las influencias populares, ciertos sucesos políticos se manifiestan con una rapidez tan sorprendente para el público como para los hombres de Estado. Nada permitía preverlos y nadie los había previsto.

Esta explosión súbita se patentizó especialmente en la revolución turca, que derrotó en pocos días un régimen secular. Se ha manifestado también en la huelga de los funcionarios de Correos, declarada en algunos instantes, y en los sucesos de Barcelona, donde ciudadanos pacíficos se transformaron casi instantáneamente en bandidos sanguinarios é incendiaron los conventos y las iglesias y desenterraron á los muertos.

Las interpretaciones teóricas de estas súbitas explosiones no se las explica nadie. Para comprenderlas, hay que resignarse á prescindir de nuestra lógica racional que puede servirnos para imaginar causas ficticias de los sucesos, pero no para crearlos.

En realidad, estos movimientos populares no son hijos del azar, sino que los sentimientos inconscientes que los engendran obedecen á leyes cuyo estudio apenas se ha iniciado todavía.

Un hecho, sin embargo, es evidente. Estas bruscas insurrecciones tienen generalmente como punto de

partida la influencia de ciertos agitadores. Importa, pues, ante todo, descubrir cómo estos últimos obran y por qué su acción es á veces tan segura y rápida, aunque sus medios parezcan muy despreciables á nuestra razón.

..

Era yo un niño todavía, cuando, en una plaza de una pequeña ciudad de provincia, recibí sobre esto una lección de psicología que me impresionó mucho. Sin embargo, necesité treinta años para comprender todo su alcance.

Naturalmente, no fué la lección lo que más me impresionó, sino su autor, personaje imprevisto, cubierto de una túnica de oro constelada de pedrerías. ¿Era un rey mago, un sátrapa asirio ó un fabuloso rajá?

El trono desde donde fulguraba su esplendor dominaba un carro tirado por caballos con gualdrapas de púrpura y detrás del personaje dos guerreros, cubiertos de brillantes armaduras, lanzaban por medio de largas trompetas de plata sonoros y misteriosos llamamientos.

Una multitud asombrada, cada vez más densa, le rodeó en seguida. De pronto hizo un gesto, y las trompetas se callaron, haciéndose el más profundo silencio. Entonces, levantándose majestuosamente, el mago arengó á la multitud, que le escuchaba atenta y respetuosa. ¿Qué era lo que decía? Yo estaba muy lejos para oírlo, pero comprendí que aquel poderoso personaje venía de las tierras lejanas en las cuales dominó la reina de Saba en otros tiempos, para dar á los hombres, á cambio de sumas ínfimas, cajitas mágicas que contenían unos polvos maravi-

llosos, capaces de curar todos los males y asegurar la felicidad.

Se calló; las trompetas repitieron sus llamamientos y la multitud encantada se precipitó para comprar las maravillosas cajitas. Con gusto la hubiera imitado yo, pero, desgraciadamente, mi familia, con objeto de inculcarme el desprecio á las riquezas y evitarme, como decía, la suerte de Sardanápalo, dejaba mis bolsillos completamente vacíos.

Aún más lo sentí cuando me enteré de las milagrosas curaciones realizadas por el maravilloso polvo. El farmacéutico del lugar aseguraba que las cajas no contenían más que azúcar; pero ¿qué valor podían tener las afirmaciones de aquel celoso boticario, enfrente de las afirmaciones de un mago cubierto de oro detrás del cual imponentes guerreros tocaban la trompeta?

Todo se borra con el tiempo: las alegrías siempre y las amarguras algunas veces. Los años siguieron su curso, borrando un poco el recuerdo del mago, cuya aparición imponente me había encantado en mi infancia. Adquirí los conocimientos inútiles del colegio, y entre ellos la lógica, según la cual, como decían mis maestros, se forman nuestras creencias y se dirigen nuestras acciones.

Sin embargo, no había olvidado al hombre prestigioso. Su lógica, tan diferente de la de los libros, le había dado buen resultado, luego no era inútil, y sus polvos, aunque sólo contuvieran elementos insignificantes, daban resultados. ¿Á qué poder mágico había que atribuir estas maravillosas virtudes?

Esta pregunta quedaba sin respuesta. Sin embargo, después de haber pensado en ello, acabé por descubrir que este sutil personaje había sabido manejar, por instinto, los factores fundamentales de

los cuales se deriva la vida de los pueblos y el curso de su historia.

Lo que vendía no era otra cosa que ese elemento inmaterial que guía al mundo y no muere: la esperanza. Los sacerdotes de todos los cultos y los políticos de todos los partidos no han ofrecido nunca otra cosa.

Y si el ingenioso personaje consiguió imponer la fe con sus discursos fué porque, como todos los fundadores de creencias, se apoyaba en estos cuatro principales factores de las convicciones populares: 1.º, el prestigio que sugiere é impone; 2.º, la afirmación sin prueba, que excusa la discusión; 3.º, la repetición, que hace aceptar como ciertas las cosas afirmadas, y 4.º, el contagio mental que convierte rápidamente en muy poderosas las más débiles convicciones individuales.

Esta breve enumeración contiene los elementos principales de la gramática de la persuasión. Si los profesores de lógica os dicen que la razón debe figurar también, no les hagáis caso.

Estos factores son aplicables á los casos más diversos y á las circunstancias más variadas. Para vencer los emplea—acaso inconscientemente—el charlatán que quiere vender un elixir; el financiero sutil, que se ve obligado á colocar valores de escaso crédito, y el poderoso emperador que quiere imponer á su pueblo los onerosos sacrificios imprescindibles para fundar una gran marina de guerra.

Estos factores de la persuasión sólo se dirigen á los sentimientos, es decir, á los móviles habituales de nuestra conducta. Tienen poca influencia sobre la inteligencia y, por consiguiente, no serían útiles para el profesor que pretende una demostración ó para el sabio que expone una experiencia. Estos

últimos tratan de establecer conocimientos y no creencias.

Conocimiento y creencia son dos cosas muy distintas. Hace bastante tiempo que Platón lo había observado é indicado que no se elaboran de la misma manera. Todos los hombres adquieren fácilmente creencias, pero pocos se elevan hasta el conocimiento, porque éste implica demostraciones y razonamientos, mientras que la creencia no exige ninguno.

La gramática de la persuasión, cuyos elementos esenciales acabo de resumir, sólo es utilizable para la creación de opiniones ó de creencias basadas en sentimientos. De estas opiniones y de estas creencias se deriva la inmensa mayoría de nuestras acciones. Quien las hace nacer se convierte en nuestro amo.

Un orador popular que se dirigiera á la inteligencia de sus oyentes no convencería á nadie, y ni siquiera sería oído. Con gestos, fórmulas y palabras evocadoras de imágenes, influye en su sensibilidad y por ella domina á la voluntad. Adonde él se dirige no es á la inteligencia, sino á esa región inconsciente donde germinan las emociones generadoras de nuestros pensamientos.

Se consigue impresionarla por los medios que he indicado: prestigio, sugestión, etc. Pero en nuestra enumeración no podía figurar—porque apenas es formulable en reglas—ese factor personal, compuesto de elementos muy diversos é indefinibles, cuyo conjunto constituye la seducción.

El orador que seduce, lo hace por su persona más que por sus palabras. El alma de sus oyentes es una lira, de la cual percibe las menores vibraciones, nacidas de la influencia de sus entonaciones

y de sus gestos. Adivina lo que tiene que decir y cómo ha de decirlo. El orador vulgar, el político tímido no sabe más que adular servilmente á la multitud y aceptar ciegamente la voluntad de ésta. El verdadero director de hombres comienza desde el principio por seducir, y la multitud seducida no tiene más opinión ni voluntad que las de su seductor.

Estos seductores parece que irradian fuerzas atractivas desconocidas. El que las posee no tiene necesidad de dar razones; le basta con afirmar. Si los grandes oradores dan algunas veces explicaciones cuando sus discursos han de ser publicados, es que no ignoran que el mecanismo de la persuasión por los escritos difiere sensiblemente del ejercido por la palabra. El prestigio individual tiene, sin embargo, tal potencia que aun en los escritos su acción subsiste. Grandes escritores, como Rousseau, han convencido no por sus argumentos, con frecuencia muy débiles, sino por su prestigio.

El seductor no tendrá otro enemigo irreductible que cuando se dirija á un público en el que exista una sólida creencia arraigada. Cuando tal creencia ha invadido el campo del entendimiento, todo es inútil contra ella.

La seducción magnética da resultados algunas veces, pero no siempre, y el orador necesita otras cualidades, entre las cuales el arte de hablar bien tiene un lugar secundario. Para persuadir hay que saber salirse de su pensamiento, penetrar en el de los oyentes y vibrar al unísono de la multitud que escucha; hay que emocionarse con ella, antes de tratar de conducirla hacia donde se desea. Esto es lo que supo hacer Antonio, pronunciando ante el

cadáver de César aquel discurso tan hábil que le atribuye Shakspeare, gracias al cual trasformó en algunos instantes sus oyentes, de, en un principio, favorables á los matadores, en vengadores dispuestos á asesinarlos.

Lo mismo se trate de una multitud vulgar que de una asamblea de personas escogidas, siempre ejercerá la mayor eficacia el elemento de persuasión que acabo de citar. Es necesario, repetimos, adivinar lo que piensa el auditorio y pensar en seguida como él, para conducirlo inmediatamente á pensar como se quiera.

La utilidad de este principio queda perfectamente resaltada en el siguiente párrafo de un trabajo de M. Tardieu dedicado á uno de los grandes oradores de nuestro tiempo, el príncipe Bülow, entonces canciller del Imperio alemán:

La esencia del arte oratorio en una asamblea política reside en la percepción inmediata de lo que espera el auditorio. ¿Se establece el contacto? Se tendrá ganada la partida. M. Bülow ha sabido siempre establecer este contacto. Nadie mejor que él ha tenido el instinto de decir, en cualquier momento, al público que le escuchaba lo que convenía decir. En muchos de sus discursos hay frases y períodos enteros hechos exclusivamente para satisfacer el gusto del día. La afirmación repetida con el exceso de la fuerza alemana, las arrogantes declaraciones de «Alemania no se dejará pisotear... Alemania no consentirá que la den de lado... Alemania no se dejará aislar» son lugares comunes que este refinado intelectual no usaba sin razón. Pero, orador avisado, sabía que estas vanalidades agradaban á los diputados que las escuchaban, muestras bastantes vulgares, en su mayoría, de un *Deutschum* orgullo. Juega con su público como si fuera figuras de ajedrez.

Como hemos visto anteriormente, las multitudes poseen una infinita credulidad; pero con frecuencia las opiniones que se les sugiere son momentáneas, sin consistencia, sin duración y sin fuerza. Tan sólo en raros períodos de la Historia se las ve adquirir para un cierto tiempo sólidas creencias. Entonces, como cuando las primeras Cruzadas durante las guerras de religión, ó en la época de la Revolución, llegan á ser un irresistible torrente que conmueve al mundo. No son seguramente nuestros timoratos socialistas, tan arrogantes ante los defensores del orden social, pero tan cobardes ante las multitudes, los que podrían provocar tales movimientos. La base de sus efímeras convicciones encierra excesivos apetitos personales. Jamás creencias duraderas se fundaron en tan frágiles bases.

La influencia de los agitadores, conocida desde hace tiempo, puesto que se manifiesta en todas las épocas, no ha obtenido de los psicólogos, sin embargo, más que una insuficiente explicación. Sin duda no nos la darán hasta después de haber explorado aún más en esa obscura región de lo inconsciente — quinta esencia de nuestros actuales investigadores, — donde se elaboran las causas de nuestros actos y las formas de nuestros pensamientos.

Acaso iré más lejos que la ciencia positiva diciendo que las almas inconscientes del seductor y del seducido, del agitador y del agitado, se penetran por un mecanismo misterioso.

Esta fusión de inconsciencias, según se desprende de gran número de hechos, aun en psicología animal, nos conduce á los linderos de un dominio desconocido que la ciencia entrevé, pero que no ha podido explicar todavía.

De estas regiones tenebrosas hay que volver á aquellas en que la observación es fácil. Ya he hablado de algunos elementos de la persuasión, pero sólo de algunos. ¿Cómo exponer en tan breves páginas lo que exigiría un volumen? Persuasión por la influencia del medio, del periódico, de las juntas anónimas, del anuncio, del interés individual, etc. ¡Cuántos asuntos dignos de la atención de los psicólogos, los cuales, sin embargo, no se la han prestado nunca! Serían más útiles é interesantes que sus inútiles disertaciones sobre las categorías de Kant ó sobre la naturaleza del espacio y del tiempo; pero también mucho más difíciles.

Entre los factores principales de las convicciones populares, enumeradas más arriba, hay uno, el contagio mental, tan importante que debemos decir algunas palabras acerca de él. Es el elemento fundamental de la propagación de los movimientos de que hablaba al principio, como en la huelga de los funcionarios de Correos, en los sucesos de Barcelona, etc.

Estos movimientos, iniciados por los agitadores cuando una causa cualquiera, el descontento general, por ejemplo, predispone los espíritus á cierta receptividad, se extienden rápidamente por el mecanismo del contagio mental.

Su papel es preponderante en la mayoría de los fenómenos sociales. Sin él ninguna de las creencias fundamentales que rigieron el mundo—budhismo, cristianismo, islamismo, etc.—hubiera podido extenderse. Fué sólo el contagio y no la razón lo que favoreció su propaganda.

El contagio mental es también el que generaliza las grandes revoluciones, los movimientos de opinión y todo lo que constituye el alma de una épo-

ca. Su influencia parece mayor hoy que en ninguna época, porque la Edad Moderna es la era de las multitudes, á las que ya no contienen los vínculos del pasado.

••

Para discernir bien los verdaderos móviles de la conducta de los individuos y de las multitudes, no hay que olvidar que los sentimientos y la inteligencia son, como ya he dicho, heterogéneos. Regidos por leyes muy diferentes, carecen de medida común. Esta noción me ha guiado en más de un libro, y no ha mucho el eminente filósofo Ribot insistía en su importancia capital.

Sin embargo, nos obstinamos en traducir lo afectivo en términos intelectuales. Como los sentimientos y la inteligencia están siempre mezclados, son muy difíciles de separar, y sólo por medios indirectos se han podido observar estados de conciencia puramente afectivos, es decir, vacíos de todo contenido intelectual.

Retengamos solamente de estas indicaciones sumarias, que la lógica de la inteligencia no tiene ninguna relación con la de los sentimientos. Los recursos de la primera son absolutamente impotentes para interpretar los actos originados por la segunda.

La Historia, tal como la forjan los eruditos de biblioteca, discípulos dóciles de una severa lógica, es una construcción artificial demasiado racional. Los acontecimientos más importantes, los que han influido en la existencia de los pueblos y sus civilizaciones, emanaron de factores psicológicos in-

conscientes, que el erudito pretende interpretar sin saber penetrar en sus causas. No es de lo racional, sino de lo irracional, de donde han nacido los grandes acontecimientos. Lo racional crea la ciencia, lo irracional dirige la Historia.

### CAPÍTULO III

#### La mentalidad obrera.

No quiero desconocer la utilidad de las nuevas investigaciones de la psicología contemporánea. Ciertamente, es muy interesante observar las formas de altruísmo en los batracios y la debilidad de los sentimientos conyugales en diversos arácnidos. Sin embargo, he pensado varias veces si los psicólogos profesionales no prestarían servicios más útiles estudiando un poco los hechos diarios de la vida social y procurando determinar sus causas. De ello resultaría acaso el conocimiento de leyes importantes.

Los asuntos dignos de observación abundan, y si con frecuencia producen extrañeza, se debe á que la psicología moderna no ha sabido todavía desentrañar sus causas.

Sucesos como los de Draveil y otros análogos forman parte de estos movimientos populares imprevistos, siempre sorprendentes, porque su desarrollo psicológico permanece ignorado.

Recuérdese lo de Draveil: insurrección á mano armada ordenada por los agitadores de la Confederación general del trabajo, viéndose obligados los soldados á defenderse para no ser asesinados, y cuyas consecuencias finales fueron la adhesión inmediata de la mayoría de los sindicatos obreros á la