

dores puede, os lo aseguro, someterse á él con docilidad. »

A pesar del innegable prestigio de M. Ployer, me veo obligado á reconocer que la experiencia de todos los que han seguido el método racional, trazado en el capítulo siguiente, es favorable á mi tesis. Cuento por centenares las cartas que me han llegado — algunas de ellas provienen de eminencias oratorias — en las cuales se hace constar que la pretendida necesidad de la preparación gráfica es una ilusión.

CAPÍTULO V

Plan de un método racional.

Sumario : *Preparación gráfica y preparación mental.* — *El camino de los escolares.* — *El sistema de JULES FAVRE.* — *Métodos del verbo-motor, del auditivo, del visual.* — *La innervación de las cuerdas vocales.* — *Las especialidades cerebrales.* — *Nuestra educación universitaria, su defecto.* — *Opinión de M. J. REINACH.* — *La premeditación oral.* — *Las notas y las transiciones.* — *Observación de MONTAIGNE.* — *La Información del moderno foro de Bruselas.* — *M. BRUNETIÈRE y la elocuencia.* — *Opinión de THIERS.*

I

El método racional de preparación del discurso debe apoyarse en estas dos proposiciones :

1.º La preparación gráfica somete el cerebro del orador á una serie de trabajos inútiles; exige un verdadero despilfarro de fuerzas.

2.º La preparación puramente mental es la más corta, la más lógica, la más adecuada al objeto que se trata de alcanzar.

Tratemos de hacer un análisis psicológico del trabajo invertido por el orador gráfico :

1.º Está obligado á entregarse, en primer lugar, á un trabajo de combinación mental, trabajo del que están dispensados solamente los *gráficos puros*, es decir, los que encuentran las ideas al escribirlas ; y este tipo, como se sabe, es bastante raro.

Necesita, si es auditivo puro, evocar el demonio interior, hacerse halbar. Es preciso que el pensamiento se exprese previamente en lenguaje interno.

2.º Por medio de una segunda operación intelectual, el lenguaje interior debe ser traducido exteriormente en lenguaje escrito. Ahora bien, en la mayoría de las veces, ¿qué es lo que resulta? Esta *expresión que exterioriza* las imágenes gráficas desahoga simplemente el centro de la memoria motriz gráfica y disminuye la fuerza de tensión de las imágenes. Puede decirse que la memoria *se descarga* por medio de la escritura. Y esto es tan cierto, que muchos escritores afirman que leyendo lo que acaban de escribir, *tienen la sensación de leer algo nuevo*. ¡ Cuántas veces he oído decir, en mis investigaciones orales : « Leo mi obra por primera vez cuando la veo impresa ! »

Desde el punto de vista de la palabra exterior, no solamente la escritura no sirve de nada, sino que también se resuelve en un *infructuoso* gasto de energía mental.

3.º El orador está obligado después de esta doble operación, si no quiere perder los beneficios que de ella obtiene, á efectuar una tercera, que consiste en cargar su memoria verbo-visual con el lenguaje gráfico que ha expresado. El orador se jacta, en este caso, de no aprender de memoria. Cuando dice esto es sincero, pero el desgraciado ignora que, en realidad, se sirve de su memoria verbo-visual bruta. Si su memoria bruta es mala, llega al sistema de Jules Favre, es decir á copiar dos veces, tres veces y más su discurso. Afirma entonces gravemente que este sistema le ha proporcionado palabras más exactas, fórmulas más precisas, expresiones más escogidas.

Es perfectamente cierto : puedo añadir que si es « gráfico puro », habrá podido de ese modo engastar nuevas ideas en su plan primitivo. Pero todo esto tiene por resultado desarrollar en él cualidades de escritor, no cualidades de orador, sobreexcitando sus centros visuales. Copiar muchas veces es aprender de memoria por medio de la memoria bruta gráfica, del mismo modo que el niño perezoso que aprende su lección hablándola muchas veces de dientes afuera, la fija en su memoria bruta verbo-motriz.

4.º Cuando el discurso queda fijado así en las memorias visuales, ya sea vagamente, ya de una manera precisa, el orador está obligado á establecer una correspondencia entre sus memorias vi-

suales y su centro motor de articulación, nuevo trabajo frecuentemente penoso. Es este el trabajo que hacía Cicerón en sus fatigosas declamaciones, y el que hacía Demóstenes en su sótano. Cerebralmente, esta tarea se divide en dos partes, la primera consiste en suavizar las fibras nerviosas que conducen de los centros visuales á los centros motores de articulación, y la segunda comprende el ejercicio de las fibras centrífugas de articulación.

El camino que sigue así el orador para traducir su lenguaje interior en lenguaje externo, puede ser llamado muy justamente el camino de los escolares.

Pasemos ahora al trabajo verdaderamente metódico del meditativo, del que merece ser llamado « improvisador ».

Este no debe de tener sino un objetivo : *hacer trabajar su memoria motriz de articulación.*

Si tiene la ventaja de haber nacido motor de articulación, su trabajo es de los más fáciles. En él las palabras están sobre todo representadas por las imágenes de los movimientos necesarios para pronunciarlas. He descrito suficientemente en el capítulo II la afortunada situación de este « tipo », desde el punto de vista del arte oratorio.

El único defecto de que deberá precaverse es la extrema volubilidad que casi siempre se resuelve en farfulla. Tendrá, pues, que clasificar, coordinar, colocar en su cerebro materiales verbales

que serán muy dóciles en obedecerlo. Sus ejercicios declamatorios deberán tender á moderar su órgano, á articular con lentitud y con claridad. Deberá aprender á *escucharse hablar*, hasta en la conversación ordinaria.

En él, las múltiples operaciones cerebrales á que se sujeta el gráfico se reducen á una sola.

El método del auditivo que quiere practicar la palabra no es tampoco complicado, porque mi convicción, ya expresada, es que no necesita de mucho un auditivo, aun del tipo más puro, para llegar á ser un verbo-motor, si no existe en su sistema nervioso motor ningún trastorno serio.

Es preciso acordarse, en efecto, de lo que decía Lichtheim, « que el centro auditivo manda al centro de Broca » (1), y de este principio, desarrollado desde los comienzos de este estudio, « que las palabras oídas son almacenadas en el estado de tensión. »

La educación del auditivo que quiere llegar á ser orador, debe sobre todo consistir en establecer buenas relaciones entre el centro de las palabras oídas y el centro de las imágenes de articulación. Para esto, el auditivo debe desterrar rigurosamente toda intervención de la memoria visual. Desde el momento en que conozca su materia en sus líneas generales, debe obstinarse en desarro-

(1) Citado por P. Blocq, *op. cit.*, p. 14.

llarla con la simple meditación, y luego con el lenguaje en voz alta. La primera condición para un no-motor que quiere « hablar » es convertirse en motor de articulación. Es esta una educación que hay que hacer, educación relativamente fácil con mucha buena voluntad. Es necesario adiestrarse. Todas las mañanas, aun cuando no sea sino un cuarto de hora, debe improvisarse en alta voz sobre un tema cualquiera; es preciso *innervar* las cuerdas vocales, teniendo siempre presente en la memoria el axioma de Paignon: « Se enseña uno á improvisar por medio de actos repetidos. »

¿ Es acaso tan difícil empeñarse en desarrollar todos los días, durante un corto lapso de tiempo, el más vulgar de los lugares comunes? En todo caso, no cuesta mucho ensayar dos ó tres meses.

En cuanto al verbo-visual y sobre todo al motor gráfico puro, el oficio de hablar en público es para ellos, en verdad, de un difícil aprendizaje. Los exhorto sin embargo á que no retrocedan ante la tarea que van á emprender. Como primera condición de éxito deben abandonar los procedimientos visuales, y adiestrarse en la *motricidad auditiva*. Hacerse leer en alta voz, procurar retener algo de esas lecturas y repetirlas con la menor inexactitud posible, recurriendo tan sólo á la memoria auditiva. No escribir nada antes de haber ensayado componerlo en alta voz. ¿ Hay algo de penoso en tomar como programa no escribir nunca una carta

antes de haberse hablado á sí mismo su contenido aproximativo? Es preciso enseñarse á *articular* el pensamiento: á este precio se obtiene el éxito.

En resumen: el hombre que piensa vive de dos capitales: el capital de las *palabras oídas* y el capital de las *palabras vistas*. El capital que debe empeñarse en desarrollar el que quiere llegar á ser orador profesional, es el *capital de las palabras oídas*. Á menos de ser uno de esos prodigios raros que reúnen todas las superioridades, el individuo que quiere sobresalir en un arte debe particularizar las funciones de su cerebro que permiten el ejercicio de ese arte. Es esta una resultante del principio mismo de la división del trabajo.

M. Saint-Paul, hablando como médico más que como artista, dice que el hombre normal, el hombre completo y equilibrado es el *indiferente*, en el cual todos los centros nerviosos están igualmente en funciones. Sí, pero este equilibrado será probablemente una medianía. M. Gilbert Balley había escrito antes que el « tipo » ideal era el que estaba mejor armado en la lucha por la vida, porque si perdía uno de sus centros le quedaba la suplencia de los otros. ¡ Y bien, no! Ya sea que nos coloquemos en el punto de vista del egoísta « combate por la existencia », ya sea que nos pongamos en el punto de vista de una humanidad altruista, es preciso proclamar que, sea en un interés personal, sea para la común utilidad, el hombre debe

tener una tendencia continua á perfeccionar las cualidades especiales de su cerebro. — En esta condición reposa el Progreso.

Es, pues, necesario que, en la educación de la juventud actual, en el momento en que las vocaciones se bosquejan, se dé, como ya lo habían intentado los antiguos, un lugar especial á todos los que tengan como función social la de hablar en público. No sólo, sino que sería interesante que, en determinada medida, los jóvenes llamados á recibir la educación integral se adiestrasen desde el liceo á hablar en público, á menos que á ello no se opongan sus disposiciones orgánicas. Esto es lo que ya han hecho, con mucho éxito, los americanos y los ingleses (1).

(1) Creo de mi deber insertar aquí un fragmento de una bella carta que me envió *M. Delvaille*, profesor agregado de filosofía, poco tiempo después de haber salido á la venta la 2.ª edición: « Decís que nuestra educación es sobre todo visual y que se tiende á hacernos gráficos. Esto era cierto antes, pero ya no lo era en mi tiempo. Nuestros profesores de « Charlemagne » nos acostumbraban á hablar, á tratar alguna pequeña materia ante nuestros camaradas. Y lo que se comenzaba á hacer cuando era yo alumno, procuro ahora que sea un ejercicio normal en la clase... Desde que soy profesor siempre he hecho hacer este ejercicio. Doy á un alumno un capítulo de libro para que lo analice. Lo hago subir á la cátedra y exhorto á sus camaradas á que tomen notas, como si yo mismo diera la lección. Debo confesar que he luchado mucho para decidirlos á que *hablen* verdaderamente. Algunos me hacían, primero, simples lecturas, como si se tratara de una composición; otros aprendían de memoria. Los he acostumbrado á lanzarse, quitándoles la

Desgraciadamente, entre nosotros la educación ha permanecido visual. Tiende á hacer de todos, en la mayor proporción posible, gráficos. En nuestras clases de retórica el discurso francés no admite sino el discurso escrito. Las más de las veces las recitaciones se hacen « textualmente ».

Es preciso decidirse á enseñar á los adolescentes á « improvisar ». Esta idea hará tal vez sonreír á los que aman solamente los caminos trillados.

No debe olvidarse, sin embargo, que si la improvisación no es un don de la naturaleza en la mayoría de los oradores, sino que se enseña y se aprende, no puede aprenderse ya á contar de cierta edad. *M. Joseph Reinach* escribía recientemente, después de Cormenin, que no se aprendía á improvisar una vez pasados los cuarenta años (1). ¡ Ay! creo que es necesario rebajar todavía algo de esa cifra. Cuando se quieren practicar después de los treinta años, aun después de los veinticinco, los preceptos cuyo resumen he procurado exponer, se encuentran dificultades insuperables. En todo caso, los esfuerzos resultan mucho más penosos que cuando el cerebro posee todavía la maleabilidad de los veinte años. Esta es la idea que expresaba excelentemente el retórico romano cuando

palabra si el procedimiento no era el que yo quería, y si, por lo mismo, el ejercicio no llenaba su objeto.»

(1) J. REINACH, « Le Conciones français ». Introducción, 1 vol., Delagrave, ed.

decía que « cada uno prefiere atenerse á lo que sabe que aprender de nuevo, y que se considera siempre como el mejor camino el que ya se ha recorrido una vez » (1).

Así pues, lo mejor es estudiar el arte de hablar desde la primera juventud. He aquí por qué dedico estos ensayos principalmente á los jóvenes.

II

Me permitiré añadir, para que la juventud los utilice, algunos consejos, resumiendo con la energía de que soy capaz el método que preconizo.

Rechazo enérgicamente en la elaboración del discurso toda preparación escrita. La *premeditación verbo-motriz* es, á mi entender, la única que puede formar un orador. Llamo principalmente la atención sobre los procedimientos que empleaba Francisque Sarcey y que señalaré en el capítulo próximo.

Importa que esta *premeditación* sea trabajada con el mayor cuidado. Si se hace de una manera vaga, poco precisa, no servirá de mucho. El empleo de la meditación débil y perezosa ha dado cierta fuerza á las objeciones de los gráficos, cuando éstos han pretendido que solamente la es-

(1) QUINTILIANO.

critura podía dar á los discursos una forma precisa y firme. Nada impide, en una preparación mental, ceñir el estilo y obtener precisión en las expresiones. Es necesario no contentarse con crear imágenes fugitivas y decir : « ¡Bah ! ; esto se fijará después ! » Importa que cada idea tenga marcados sus contornos. Débese buscar este ideal : que las palabras del discurso que va á decirse sean pronunciadas en el cerebro de un modo tan perfecto como ante el mismo público. Contentarse con el « poco más ó menos » en la meditación es un mal método. La fijación de las imágenes que formarán el discurso será tanto mejor cuanto más tenaz haya sido el esfuerzo para fijarlas. Sobre todo, no esperéis nunca que la forma venga por accesión. Verdad es que lo importante es el fondo mismo del discurso : en las ideas y no en las palabras debe encontrarse el enlace racional, la cohesión de la obra oratoria. Á su encadenamiento natural deberá el orador esta lógica de la « bala de cañón », que arrastra las convicciones. Pero la forma tiene un precio incalculable, y el que no medita la forma al mismo tiempo que el fondo, corre el riesgo de quedarse entre las medianías.

No toméis notas sino después de haber meditado. Las notas tienen la grande utilidad de asegurar las transiciones. Sería mejor, seguramente, abstenerse de ellas, como hacen los privilegiados. Pero podría sucederle al imprudente orador lo que

tan graciosamente contaba M. Sarcey en sus recuerdos de conferencista: olvidar, por la falta de una señal escrita, la tercera parte de lo que debía decir. La transición de una idea á la otra ha sido siempre señalada por los retóricos como el gran escollo de los candidatos al arte del bien hablar. ¡Es preciso « hipnotizarse » sobre las transiciones!

Sobre todo, ¡tened audacia! Desgraciado del que no la tenga para afrontar el auditorio, muchas veces tanto más temible cuanto más tranquilo y silencioso. Es preciso reconocer, con tristeza si queréis, que la modestia es una virtud funesta al orador, lo mismo que la presunción es para él el más precioso de los defectos (1). Los audaces tie-

(1) Extracto de una carta que me ha dirigido M. *Max Nordau*: « No sólo es la elocución la que hace al orador. En su éxito ó en su fracaso entra todavía otro elemento, de orden puramente psicológico, y que nada tiene que ver con la memoria especial y con el estado de los diversos centros del lenguaje hablado ó escrito. Este elemento es la mayor ó menor fuerza de carácter, que se traduce ya por la timidez, ya por la confianza en sí mismo.

« La timidez ejerce una acción inhibitoria sobre los centros del lenguaje que les impide absolutamente funcionar, sean psico-motores, auditivos ó verbales. Esta timidez puede tener causas muy diversas, cuyo análisis detallado sería muy interesante (orgullo, cobardía, exceso de fantasía, instinto social demasiado desarrollado, idea exagerada de las consecuencias que puede tener una derrota oratoria, etc.). En todo caso, no debe omitirse este estudio al hacer la psico-fisiología del orador. »

M. Nordau tiene sobrada razón en denunciar la influencia de la timidez en el arte oratorio. Á este propósito, sólo en-

nen de su parte todas las fortunas, porque son numerosos los que, antes de ser consagrados como perfectos oradores, han impacientado á más de un auditorio. Todos los que han podido ver en el trabajo y seguir durante algunos años á jóvenes oradores, mal dotados pero perseverantes y desdeñosos de los métodos gráficos, han quedado estupefactos al tener que comprobar progresos sorprendentes (1). En cuanto á los gráficos, llegan

cuento este consejo que dar: afrontarla comenzando por « platicar » ante auditorios de amigos. Sin embargo, numerosos ejemplos establecen que este defecto del carácter ha resistido á toda clase de esfuerzos. Se vencen más fácilmente los defectos físicos que los defectos morales.

(1) No debe creerse que, en general, el auditorio esté mal dispuesto para con los oradores que demuestran inexperiencia. El público no detesta en el orador un embarazo que le prueba la modestia ó la sinceridad del que á él se dirige. Algunos conferencistas considerarán hasta como una habilidad las vacilaciones estudiadas del exordio. Nuestro admirable *Anatole France* ha emitido á este respecto una teoría que resume así:

« Ciertamente la tribuna no es para los oradores penosos; éstos hacen compartir á sus oyentes la fatiga que experimentan; por una simpatía involuntaria se sufre con sus sufrimientos. Pero un orador de palabra demasiado fluida que se derrama en corriente uniforme, no inspira en una asamblea más que un interés superficial. Es preciso que el que habla parezca buscar y escoger sus ideas y sus palabras. Debe ser rápido en buscarlas y acertado en escogerlas; más aun, una y otra cosa deben sentirse en algunas inflexiones de la voz y en ciertas detenciones de la recitación. Es necesario, en fin, que el trabajo del pensamiento permanezca sensible en medio de la acción oratoria. » (*ANATOLE FRANCE, La Vie littéraire*, tomo IV. Calmann-Lévy, ed.)

al apogeo desde su primer ensayo y no pasan de allí, se repiten lamentablemente.

¡Esmeraos en la dicción! Cuidadla tanto más cuanto más grande sea vuestra facilidad. ¿Sois como el locuaz orador *borbollón* de que habla Montaigne, cuyas palabras se precipitan « á semejanza del agua, que por su fuerza de aceleración, por su violencia y abundancia no puede encontrar salida en un gollete abierto » (1)? Ejercitaos entonces en articular limpiamente y en evitar los traspies de las sílabas. Lo mejor para el principiante que hace sus primeras armas, es asegurarse la presencia, á su lado, de un amigo sincero y adicto que le señale los defectos y le reprima los extravíos. « Lo que hace falta á los jóvenes, decía el consejero M. Beltjens respondiendo á la investigación del foro de Bruselas (2), es un patrono que de cuando en cuando diera una lección de arte oratorio, que los autorizara á leer delante de él una memoria deteniéndolos en el momento necesario

(1) MONTAIGNE, lib. I, cap. IX. — Respecto de la velocidad de las palabras en el arte oratorio, ved un artículo de M. Egger en la *Revue philosophique* de julio de 1895. — Un orador, M. de Parieu, pronunciaba hasta 220 palabras por minuto. M. Déroulède alcanza esas proporciones. El término medio ordinario de los que saben decir bien es de 90 á 150 palabras por minuto.

(2) *Enquête sur la plaidoirie*. Respuesta al cuestionario del Círculo de estudio del joven foro de Bruselas. V. Larcier, ed. Bruxelles, 1891.

para corregir sus entonaciones de voz, su pronunciación, su recitación. »

En el mismo orden de ideas, aconsejaría con especial empeño á los principiantes, aunque esta opinión se haya vulgarizado, que cuotidianamente escuchen hablar á buenos oradores. Los jóvenes tienen una tendencia marcada á desdeñar esta costumbre excelente. La rutina dictaba este precepto á los viejos retóricos. Hoy, la ciencia psicológica más verdadera proclama que « el oído hace al orador ». Llenad, pues, vuestros oídos de bellos períodos sonoros, enriqueced vuestra memoria verbal con expresiones escogidas, con fórmulas concisas, y con palabras supernumerarias que darán vida á vuestros futuros discursos. Recordad que el espíritu humano se alimenta de IMITACIÓN, y que el poder enorme de esta « fuerza social » ha sido puesto de relieve, de un modo sorprendente, por el genio de Tarde (1). Poned el mismo cuidado en seguir á los buenos oradores que en huir de los malos, pues parece que nos impregnamos más pronto de los defectos de otro que de sus cualidades. ¿Á quién no le ha pasado tartamudear después de una hora de conversación con un tartamudo, y de farfullar después de oír á un farfulla (2)? He aquí por qué las grandes ciudades en donde se encuentran los conferencistas disertos, los políticos

(1) G. TARDE, *Les Lois de l'imitation*, 1 vol., Alcan, ed.

(2) V. G. BALLEET, *op. cit.*, p. 25.

elocuentes y los abogados de talento constituyen por excelencia los medios de cultivo del arte oratorio.

Desconfiad *principalmente* de todo lo que pueda recordar, en un discurso, el *estilo* del escritor. Todos los ornamentos de la antigua retórica son el espolio del orador moderno. La palabra en público no puede tener sino un solo objeto lógico: hacer penetrar el pensamiento del orador en la inteligencia de los oyentes y hacerlo penetrar *al vuelo*. Persuadámonos, esto es ya un esfuerzo extraordinario, gigantesco. De una manera general, todo el empeño del orador debe tender á no salir de las fórmulas que usualmente comprenden sus contemporáneos. Por eso, á pesar de su vanidad por « el estilo », los buenos oradores de los siglos pasados no pudieron jamás hacer otra cosa que arrastrarse remolcados por los escritores. No fueron nunca, literariamente hablando, sino rezagados, y, digamos la palabra, medianías. Á este precio se hicieron oír. La vulgaridad es casi una de las condiciones de la elocuencia, y esto es lo que seguramente ha querido poner en claro M. Egger al escribir: « Mientras más vulgar es un pensamiento, más fácilmente se expresa. »

Me ha llamado la atención ver con cuánta obstinación ha insistido sobre esta inferioridad persistente del género oratorio el crítico más sagaz de nuestra época. Seamos modesto. Inclinémonos

ante su sentencia. ¡Sí, todos los géneros del arte de hablar se resienten de la mediocridad, no la soportan tan sólo, la consienten, y puede llegarse á decir que de ella viven! Sí, una de las razones que ciertamente han contribuído en Francia á desacreditar la elocuencia del foro, ha sido su pretensión de ser *elocuencia* (1).

Así pues, procurad ser sencillos en vuestros discursos, y no emplear ninguna palabra, ninguna expresión que no esté en el lenguaje usual. Toda la obra oratoria debe resumirse en una cualidad suficientemente difícil de realizar para que sea permitido no buscar otras: la claridad. Dejadle la palabra rara al poeta y la palabra profunda al filósofo. ¡Oh! desconfiad sobre todo de la profundidad: decir de un orador que es « profundo » es dirigirle una terrible injuria. En fin, en todas las circunstancias, tened presente en la memoria esta notable observación de *Thiers*: « He vivido, decía, en las asambleas, y una cosa me ha llamado la atención: cuando un orador hacía lo que se llama una frase, el auditorio sonreía con un desdén indecible y cesaba de escuchar (2). »

Un último consejo: Si creéis que baste haber leído un libro sobre el arte de hablar para llegar

(1) BRUNETIÈRE, *Revue des Deux Mondes*, 1º de mayo de 1888.

(2) LUDOVIC HALÈVY, *Notes et Souvenirs*, citado por M. ARREAT, *Mémoire et Imagination*, 1 vol., Alcan, ed.

á ser orador, arrojad inmediatamente éste al fuego.

¡Y ahora, oh jóvenes, ceñíos los lomos y buena suerte!

CAPÍTULO VI

Psicología de los auditorios. (Auditorios ocasionales.)

La psicología de la multitud. — Opinión de MAX NORDAU. — Clasificación del Dr. LE BON. — Auditorios ocasionales y permanentes. — El orador es un conductor. — La ignorancia se acumula. — El prestigio del orador. — La conquista del auditorio. — Arte oratorio y arte dramático. — Una frase de M. DE CUREL. — La versatilidad del público accidental. — El charlatanismo oratorio. — El gesto y la mímica. — El hipnotismo y la acción. — Las preocupaciones de la multitud. — El aguijón.

La psicología de la multitud ha sido, desde hace diez años, objeto de trabajos tan numerosos que es difícil dar la bibliografía completa de ellos (1).

(1) SCIPIO SIGHELE, *La Foule criminelle*, 1 v. Alcan, ed., 1892. — G. LE BON, *Psychologie des foules*, 1 v. Alcan, ed., 1896. — G. TARDE, *Les Lois de l'imitation*, 1 v. Alcan, ed., 1895. — F. SARCEY, *La Foule au théâtre*, en la *Revue politique et littéraire*, 2º semestre 1897. — MAURICE SPRONCK, *La Psychologie des foules*, en la misma *Revue*, agosto 1897. — MAX NORDAU, *Paradoxes sociologiques*, 1 v. Alcan, ed.