

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.

Lo que resulta claramente de las observaciones de todos los escritores, es que existe una diferencia considerable, en la manera de obrar y de reaccionar, entre un individuo y un grupo de individuos. La lógica individual y la lógica colectiva no se parecen. La multitud tiene maneras particulares de sentir, de razonar, de comprender.

Se admite generalmente que cuando un grupo de hombres se vuelve multitud, se forma en él una alma nueva y común que corresponde á una media de las almas individuales que componen la reunión. El resultado de la amalgama obtenida así es más bien inferior á lo normal, como inteligencia y moralidad. — *Sighele* hace notar que ya la sabiduría vulgar había señalado desde hace mucho tiempo este hecho que recientemente han comprendido los psicólogos. Un antiguo refrán latino proclamaba : *Senatores boni viri, senatus autem mala bestia*. « Cada uno de los miembros del Senado considerado en particular es un excelente hombre ; pero el Senado, considerado en su conjunto, es una mala bestia. » No es necesario escudriñar mucho tiempo las crónicas de nuestras asambleas parlamentarias para convencerse de la triste actualidad de la vieja máxima.

Max Nordau, de quien ya he citado un pasaje notable, ha escrito : « Reunid veinte ó treinta Goethe, Kant, Hemholtz, Shakespeare, Newton, etc... y someted á su juicio y sufragio las

cuestiones prácticas del momento..., sus decisiones no diferirán en nada de las de cualquiera asamblea. ¿ Y por qué pasa esto ? porque cada uno de los veinte ó treinta elegidos, además de la propia originalidad que hace de él un individuo excelente, posee también el patrimonio de cualidades heredadas de la especie que lo hacen semejante, no sólo á su compañero en la asamblea, *sino también á todos los individuos que caminan en la calle.* »

Y *Max Nordau* concluye : « *La esencia humana* domina la personalidad individual y el bonete del obrero cubre el sombrero del filósofo. »

M. Tarde, al hablar del jurado criminal, lo califica de « reunión accidental de medianías de espíritu que se fusionan en una ininteligencia profunda. »

Si registráramos las viejas memorias descubriríamos más de una humorada de este género. El cardenal de Retz, saliendo de una sesión del Parlamento, exclamaba : « No hay nada más vulgar, más *pueblo*, que las compañías. »

Se ve que los sociólogos modernos tienen muchas veces el único mérito de erigir en fórmulas científicas las verdades vulgares inscritas en el código de la sabiduría de las naciones.

¿ En qué momento un grupo humano se convierte en una *multitud* ? es decir, ¿ en qué momento una reunión cualquiera de individuos se hace suficientemente consistente para adquirir una existencia psicológica ?

Se ve desde luego cuál es el interés de la cuestión para el orador. Mientras el grupo no forma un *auditorio*, no está en el estado científico de multitud; se compone de celdillas no agregadas. La mayor parte de las veces el mismo orador ciementa el agregado. Hay multitudes, en efecto, que se reúnen con el único objeto de escuchar á un orador.

Pero la recíproca no siempre es cierta. Hay multitudes psicológicas que sobrepasan mucho en importancia á un auditorio, aun cuando éste sea un *meeting* al aire libre. Se cita, como un ejemplo famoso, la multitud agitada de los huelguistas en *Germinál* de Zola. Las grandes multitudes criminales tienen una alma, obedecen á una idea común que las transporta. Es indudable que los torbellinos populares que se esparcieron en París después de la toma de la Bastilla ó en las jornadas de Septiembre, escapaban por su misma masa á la acción oratoria.

Algunos escritores se han empeñado en formular divisiones científicas de la multitud organizada.

He aquí el cuadro trazado por M. Gustave Le Bon :

A. — MULTITUDES HETEROGÉNEAS (formadas de elementos diferentes).

1.º *Multitudes anónimas* (motín, huelga, etc.);

2.º *Multitudes no anónimas* (jurados, asambleas parlamentarias, etc.).

B. — MULTITUDES HOMOGÉNEAS (de común origen).

1.º *Sectas* (sectas políticas, sectas religiosas, auditorio de un predicador);

2.º *Castas* (casta militar, asambleas de sacerdotes, de magistrados, de abogados, etc.);

3.º *Clases* (clase burguesa, público de un comicio agrícola, etc.).

La clasificación de M. Le Bon no me satisface completamente. Paréceme que apenas las reuniones accidentales pueden ser llamadas *multitudes heterogéneas*. Un jurado, una asamblea parlamentaria, no son heterogéneos sino en el principio de su formación. He hecho observar, en otro estudio (1), que los jurados de la sala del crimen son francamente torpes al comenzar su período. Mientras los jurados no se conocen, no se penetran, no redondean sus ángulos, sus decisiones se resienten de falta de cohesión. Al cabo de cuatro ó cinco días comienzan á conocer su oficio y establecen su jurisprudencia.

Lo mismo, en un parlamento, á pesar de la diversidad de los orígenes y de las opiniones, se establece rápidamente una especie de espíritu de cuerpo. Este fenómeno es sobre todo perceptible en el Senado, tanto, que puede llamarse á éste asamblea *homogénea* con más justo título que algunas multitudes corporativas.

(1) *Archives d'anthropologie criminelle. — Monographie d'un jury d'assises.*

Se comprende que la ciencia de la multitud es necesaria para los que tienen la pretensión de conducirla por medio de la palabra. Todos los grandes oradores han tenido, á este respecto, conocimientos empíricos que los antiguos resumían en esta frase: « Costumbres oratorias ».

Es una verdad vulgar que no se habla del mismo modo ante un tribunal, ante un jurado, ante un público de conferencia.

Se impone, en este punto, una división seria entre el auditorio *heterogéneo* ú *ocasional* y el auditorio que yo llamaría *corporativo* ó *permanente*.

Entiendo por auditorio heterogéneo el público reunido al azar, como el público de un teatro.

Llamo auditorio corporativo el que está compuesto de elementos de origen común, que tiene las mismas preocupaciones y las mismas tradiciones. Es por excelencia un Tribunal ó un Consejo de guerra.

El orador está sometido á reglas que son idénticas para todos los públicos. Pero es evidente que los auditorios heterogéneos deben ser conquistados con procedimientos particulares.

Con mucha razón, MM. Le Bon y Tarde han señalado, en una multitud, el predominio del *conductor*. No hay multitud sin conductor, es decir, sin un personaje que concentre en él toda la voluntad de que está animada la multitud y al cual obedece como á un jefe. Se produce aquí un fenó-

meno innegable de sugestión. El conductor hipnotiza á los que le siguen, logra conducirlos indiferentemente al heroísmo ó al crimen. El verdadero orador debe de ser un *conductor*. Concíbese, para tal efecto, el poder de los gestos y de todo lo que los retóricos antiguos condensaron bajo esta rúbrica: « Acciones oratorias ». Cuando Cicerón, en el Foro, desgarraba la túnica de su veterano para exhibir sus cicatrices, obraba como hombre que conoce su oficio.

Si observamos nuestros jurados actuales, podemos darnos clara cuenta del poder del abogado criminalista sobre un grupo heterogéneo. Todos saben cuál es la composición ordinaria de un jurado. En París lo forman comerciantes, en tal mayoría, que M. Cruppi (1) ha podido bautizar la Corte del crimen del Sena con el nombre de « jurisdicción consular ».

En provincia, en la mayor parte de los casos, si hacemos abstracción de los grandes centros industriales, el jurado está compuesto de una mayoría de cultivadores. No es mi intención criticar aquí el modo de reclutamiento del jurado. Si son exactas las leyes de la nueva ciencia, importa muy poco que los jurados sean más ó menos inteligentes. Según la palabra espiritual de Nordau, la *ignorancia se acumula*, y ninguno se ha mostrado

(1) JEAN CRUPPI, *La Cour d'assises*, 1 vol., Calmann-Lévy, 1898.

más duro que M. Tarde para con la « guardia nacional de la magistratura ». Lachaud, bajo la influencia de viejas preocupaciones, recusaba á todos los jurados cuya fisonomía le parecía muy inteligente. Hoy, los abogados *nouveau jeu* practican instintivamente los datos de la psicología, casi nunca recusan. Saben de sobra que el cambio de los factores no puede modificar el producto. Cuando los magistrados-ciudadanos llegan por primera vez á la sala de la audiencia, están agitados, inquietos, llenos de desconfianza. Desconfían de antemano tanto del defensor como del acusador público. Y por eso, la primera maniobra del abogado es volvérselos favorables por mil pequeños servicios, de los cuales el más importante es la *recusación* prometida á aquellos cuyos negocios urgentes reclaman en su domicilio. La afabilidad del abogado le vale, desde la primera sesión, la simpatía de los jurados que se quedan y el reconocimiento de los recusados que juzgarán la vez próxima.

De esta suerte, el orador comienza á adquirir el *prestigio* que todo conductor necesita tener. Insistamos sobre esta palabra tan importante en psicología oratoria. No se domina á los hombres por medio de la palabra sino con una condición : aparecerles rodeado de cierta aureola. Cada quien toma su prestigio de donde puede. En ciertas comarcas, para impresionar al jurado es preciso ve-

nir de lejos. En otras regiones, el buen abogado del *terruño* tiene más probabilidades de triunfar que el « águila parisiense ». Por regla general los éxitos no están en proporción con el talento de los defensores. Tal abogado correcto y frío no tiene ninguna influencia sobre su auditorio ; tal otro, incorrecto y trivial, transporta con facilidad á su jurado y obtiene escandalosas absoluciones.

Pero el punto esencial para el práctico de las audiencias penales es conocer, entre los doce individuos á quienes debe poner mate, al que va á servir de intermediario entre él y el alma del jurado : éste es el conductor del jurado. Porque el jurado, lo mismo que las otras multitudes psicológicas, no escapa á la influencia de ese personaje que, apenas dentro del salón de deliberaciones, volverá á hacer valer ya los argumentos del defensor, ya los del ministerio público, y arrastrará á sus colegas en el camino de la indulgencia ó de la severidad. El abogado debe de hablar con la mirada elevada en los ojos de ese hombre (1).

(1) Esto me recuerda una anécdota muy curiosa. Un profesor (creo que era Arago) tenía la costumbre de fijar los ojos, durante sus conferencias, en un individuo que le parecía menos inteligente que los demás oyentes. « Á lo menos, decía, cuando leo en los ojos de éste que lo intereso, estoy seguro de que los otros han comprendido. » Lo cómico del caso es que este *minus-habens* se complacía en contar á otras personas que conocían la manía de Arago que era él el objeto de una atención especial de parte del Maestro, de lo cual mucho se enorgullecía.

En todos los casos, siempre, ante un público heterogéneo, el orador debe conquistar á sus oyentes. En esto, toda enseñanza didáctica es perfectamente inútil. Todo se reduce á una cuestión de don natural, de tiempo y de lugar. Francisque Sarcey nos ha demostrado que las palabras de éxito de una pieza no son las mismas para los diferentes públicos que se suceden. Con su gracejo habitual, él mismo ha reconocido que, como conferencista, nunca llegó ha explicarse bien sus buenas fortunas ó « sus fiascos ». Se produce en esto un « no sé qué » que escapa al análisis. Cuando el orador se encuentra en presencia de su público, desde las primeras palabras debe establecerse una corriente de simpatía entre uno y otro. Si no se forma la corriente ó si el hilo se rompe, se frustrarán los esfuerzos más enérgicos, no impresionarán las mejores palabras, no se formará la convicción.

Es conocida la anécdota clásica del orador que, encontrándose en presencia de una multitud enfurecida, la calmó con una arénga en la cual había colocado la palabra que se necesitaba. Lo mismo sucede con el conferencista frente á su público : necesita encontrar la palabra que conviene. La actitud, el gesto, la voz, la figura son elementos que concurren á crear la atmósfera necesaria. Hay algunos públicos á los cuales es preciso violentar; con otros la timidez da mejores resultados.

Pero sin disputa : la mejor manera de aclimatar al auditorio es la reputación adquirida.

Desde este punto de vista, el foro, la conferencia y el púlpito se aproximan mucho al teatro. M. François de Curel escribió en una ocasión esto : « El arte dramático tiene más de un punto de contacto con el arte oratorio. Los dos tienden á conmover las multitudes, á pintar ó á agitar las pasiones y á volver vivas las ideas. » Tenía razón M. de Curel. Un actor precedido de buena fama puede permitirse algunos descuidos. Un orador que ha dado pruebas de lo que vale y que llega rodeado de la estimación general, provoca desde luego toda la corriente vibratoria de que tiene necesidad para cautivar al público. Aun delante de auditorios corporativos, más difíciles de impresionar, el prestigio es un medio infalible de hacer aceptar las ideas más mediocres y las teorías más aventuradas. He aquí por qué siempre los abogados de primer orden aconsejan á los principiantes en esta penosa profesión, una elección severa en los primeros negocios. Una reputación de integridad doméstica es, en este oficio, más que una virtud, es un medio de arribar. La difamación no ha llegado á ser tan frecuente en la vida pública sino porque los políticos comprenden instintivamente la necesidad de demoler el prestigio moral de sus adversarios. Todo lo que puede destruirse de prestigio equivale á una disminución de fuerza persuasiva.

Lo característico del auditorio ocasional es la versatilidad. No que algunas multitudes permanentes, como los Parlamentos, no hayan dado en muchas ocasiones ejemplos ruidosos de su fragilidad de opinión. (Bastaría, si fuera necesario, recordar la sesión histórica que siguió, en la Cámara de Diputados, al famoso asunto de *Langson*.) Pero los públicos accidentales, no estando unidos por la armadura de preocupaciones comunes y de tradiciones lejanas, son mucho más fáciles de excitar que un auditorio homogéneo. Á decir verdad, son los únicos públicos sobre los cuales el orador tiene una influencia efectiva. Veremos más lejos en qué grado se limita la acción oratoria frente á frente de los grupos corporativos. Por el momento, hagamos constar que el poder sugestivo de la elocuencia ejerce principalmente su imperio sobre las multitudes casuales ó inorgánicas.

Para que este poder se haga sentir, parece claro que la primera condición resida en la propia convicción del que habla. Esto es una verdad evidente que ha sido repetida por todos los que han tratado la materia. Para hacer vibrar es preciso vibrar. No debe creerse en el buen éxito cierto de una farsa hábil. La multitud es sencilla, ingenua, de mentalidad inferior; pero es guiada por un instinto seguro. Si los charlatanes logran conmoverla, es que caen en el lazo de su propia expresión y se animan lo bastante para que el fuego sagrado se encienda

en ellos mismos. Hay, á este respecto, una manifestación oratoria que no engaña, el gesto. — Los gestos más ridículos producen su efecto si son sinceros y si llevan incorporada una convicción. No se ha llamado bastante quizá la atención sobre este punto particular: la comunicación magnética que se establece entre el orador y el público por medios puramente físicos. — Algunos oradores provocan el interés, el silencio y el aplauso únicamente por la actitud, el gesto y la mímica. Se diría que la multitud se deja violentar por medios puramente mecánicos que pertenecen más bien al hipnotismo que al arte oratorio (1).

(1) LUYs, *Le Cerveau et ses fonctions*, p. 147, Alcan, ed.

COMUNICACIÓN Á OTRO DE LA ACTIVIDAD AUTOMÁTICA

« La actividad automática cerebral se desarrolla á distancia, de una individualidad sobre otra, por el intermediario *sea de la palabra*, sea de los escritos. *sea de los gestos* que vienen á sacudir el *sensorium* del individuo solicitado; — y el movimiento, una vez comunicado, se propaga de unos á otros á través de las redcillas de la *cortical* de una manera continua, en virtud solamente de las fuerzas automáticas de los elementos nerviosos que desprenden sus energías latentes.

« Así es cómo la palabra humana, percibida por el que la escucha, provoca en el *sensorium* reflexiones involuntarias que caminan á través del cerebro y acaban por *poner en cierto modo al unísono* al que escucha y al que habla. El arte de la persuasión no tiene otra razón de ser fisiológica que hacer vibrar las cuerdas sensibles de las regiones emotivas del *sensorium* y de neutralizar directa ó indirectamente las disposiciones decididas de antemano...

« ¿No es en virtud de poner en movimiento las fuerzas

Pero por grandes que puedan ser la elocuencia y la acción del orador, éste no llegará á ningún resultado práctico si no tiene en cuenta las preocupaciones populares. Ninguna idea verdaderamente nueva tiene probabilidad de ser propagada por la palabra pública. Importa primeramente que la prensa y las conversaciones particulares la infiltren y la difundan en la multitud. Es preciso que madure mucho antes de poder soportar el debate ante un grupo inorgánico. — Nunca se insistirá lo bastante sobre la enormidad del peso con que el pasado abruma la mentalidad de nuestros contemporáneos. Las nociones más vulgares de biología establecen que no podemos jamás escapar á las leyes de la herencia. Vivimos de un capital de pensamientos que nos han legado nuestros antepasados. Nosotros no hemos dado á las palabras su significación actual. Cada palabra representa una idea ó una serie de ideas que han sido creadas, trituradas, limadas y aderezadas por las generaciones precedentes. El orador está, pues, aprisionado por un yugo social que no puede romper. — Desgraciado de él si contradice alguna preocupación establecida: todo su prestigio puede derrumbarse en un segundo.

automáticas latentes en los cerebros humanos como los grandes oradores se apoderan de un auditorio atento, lo subyugan y suscitan en él los arranques involuntarios de la emotividad y del entusiasmo? »

Para convencer, es preciso adoptar en primera línea las tendencias, los sentimientos, los instintos, las preocupaciones y los errores del auditorio. La filosofía positiva ha establecido sólidamente que no podemos reaccionar contra leyes fatales; sólo nos es permitido modificar en su intensidad los fenómenos. Esta consideración se aplica perfectamente al arte oratorio. El orador no puede modificar las opiniones sino en una medida restringida; y no puede operar esta modificación sino con la condición de obrar con mesura y tacto, teniendo en cuenta todos los datos psicológicos. Esto es lo que explica por qué los más fogosos revolucionarios están obligados, cuando se dirigen á la multitud, á tomar las precauciones más conservadoras y á hacer al pasado concesiones enormes. Saben suficientemente que de otra manera no serían escuchados.

Si el orador es el esclavo de las multitudes, si tiene el derecho de reprocharles la coacción que imponen á su libertad oratoria, les debe por otra parte algún reconocimiento. Es que, para el orador verdadero, no hay elocuencia sin un público que vibre con él. Hay entre el auditorio y el orador una colaboración permanente, y, preciso es confesarlo, los fragmentos más bellos de elocuencia, los que no se encuentran en ninguna antología, han sido producidos bajo la influencia de un público bien dispuesto. Hay orador que llega lleno

de desconfianza en sí mismo á un salón, sin fuego, sin verba. Habla, el público se calla, escucha con prudencia. De repente la ola de la elocuencia acude y sube; la frialdad del principio desaparece; las imágenes desbordan, y, á los aplausos de un auditorio entusiasta, el artista cincela su pensamiento en admirables metáforas. — El auditorio representa para un Berryer, un Gambetta ó un Jaurès el papel del aguijón indispensable.



CAPÍTULO VII

Psicología de los auditorios. — Auditorios permanentes.

El espíritu corporativo en el Parlamento. — La armadura. — M. Ployer y la defensa literaria. — La elocuencia en los tribunales de *urgencia*. — El magistrado escolar. — Psicas-ténicos y voluntarios. — Psicología del magistrado. — La formación de la convicción. — Convicción y creencia. — La preocupación. — La manera de M. MAGNAUD. — Jurados y jueces. — El consejo judicial de M. MAX LEBAUDY. — La ley de la imitación y la jurisprudencia. — Vaivén y certidumbre. — La frase de Guizot.

En el capítulo precedente he estudiado las condiciones de existencia del auditorio *heterogéneo, ocasional, casual ó inorgánico*.

Quiero ahora dilucidar algunos puntos psicológicos que se refieren más particularmente al auditorio *homogéneo, corporativo ó permanente*.

Los tipos más característicos de estos grupos son un Parlamento y un Tribunal.

Es de advertir que el Parlamento presenta tan-