

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA RACIONALIDAD E IRRACIONALIDAD EN LAS MULTITUDES

Milton G. González Fernández

Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela

Resumen.- El objetivo de este trabajo es reflexionar acerca de la racionalidad e irracionalidad en las multitudes, con el propósito de destacar como la racionalidad individual o personal, es sustituida por una racionalidad común o de grupo, cuando ella se expresa en una Multitud o masa de personas que se mueven o persiguen un fin determinado. Este trabajo esta basado en la opinión de diferentes autores que han abordado ambos temas: la Racionalidad y las Multitudes. El mismo, esta estructurado en seis partes: la primera: Racionalidad e Irracionalidad; la segunda: Multitudes; la tercera: Elementos que constituyen las multitudes; la cuarta: tipos de multitudes; la quinta el Rol del Líder en las Multitudes y la sexta: la Racionalidad e Irracionalidad de las Multitudes y su Líder.

Palabras claves.- *racionalidad, irracionalidad, multitudes, líder*

SOME THOUGHTS ON THE RATIONALITY AND IRRATIONALITY IN THE CROWD

Summary.- The aim of this paper is to reflect on the rationality and irrationality in crowds, in order to stand out as individual rationality or personal, is replaced by a common rationality or group, when it is expressed in a crowd or mass of people moving or pursue a particular purpose. This work is based on the opinion of several authors who have addressed both issues: Rationality and the crowds. The same is structured into six parts: the first: Rationality and Irrationality, the second: Multitudes, the third: Elements that constitute the crowds, the fourth: the types of crowds, the fifth in the Leading Role of the Crowds and the sixth: rationality and irrationality of the crowd and its leader.

Keywords.- *rationality, irrationality, crowds, leader*

INTRODUCCION

Las multitudes han tenido una gran trascendencia dentro de las grandes civilizaciones a través de la historia de la humanidad; lo cual ha llevado a que en la época actual sean solo una consecuencia repetitiva de lo que la sinuosidad histórica ha determinado en el desarrollo de todas las épocas transcurridas; es decir, siempre se ha estado sumergido en el devenir de etapas de auge y decadencia, intercalándose entre ellas etapas de transición, que algunas veces son claramente visibles y palpables, y otras, subyacen en lo más profundo de lo que los estudiosos han denominado el Alma de las Multitudes...

El conocido médico y psicólogo social francés *Gustave Le Bon* (pionero en la descripción de los grandes efectos de la sugestión y la imitación sobre la conducta

social) destaca la importancia de los cambios sociales en una determinada época, y al respecto, comenta lo siguiente:

Las grandes revoluciones que preceden a los cambios de civilización, como la caída del Imperio romano y la fundación del Imperio árabe, por ejemplo, parecen a primera vista y sobre todo, determinadas por transformaciones políticas considerables; invasiones de pueblos o destrucción de dinastías. Pero un estudio atento de tales acontecimientos demuestran que, tras sus causas aparentes, se encuentra con gran frecuencia, como causa real, una modificación profunda en las ideas de estos pueblos. Las verdaderas revoluciones históricas, no son las que nos sorprenden por su grandeza y su violencia; las transformaciones importantes en que se opera realmente un cambio de civilización, son aquellas realizadas en las ideas, las concepciones y las creencias...Los acontecimientos memorables de la Historia son siempre los efectos visibles de cambios invisibles en el pensamiento de los hombres (Le Bon, 1937:5).

De lo anteriormente planteado por este autor se desprende una reflexión muy interesante para la época actual y es que, en estos momentos, cuando los acelerados y trascendentes descubrimientos de la Ciencia y la Industria, así como también, el sorprendente proceso integral de la Globalización; representan una etapa de transición, dentro de un incierto devenir histórico, que tiene a la sociedad a las puertas de una gran transformación de consecuencias impredecibles, en un momento crítico donde la Racionalidad y la Irracionalidad pugnan por hacerse de su protagonismo histórico porque el pensamiento de los hombres está en vía de transformarse en un nuevo paradigma.

El momento actual representa un período de transición y consolidación de nuevas estructuras sociales que se abren en una multitud llamada tierra, y que actualmente raya en la Anarquía; donde las ideas del pasado siglo XIX y XX, son aún poderosas, y las que tienden a sustituirlas se encuentran en vías de formación.

En el futuro inmediato no es posible predecir lo que podrá surgir...¿Cuáles han de ser las Ideas Fundamentales sobre las que habrán de levantarse las sociedades llamadas a constituirse en lo por venir?... Díficil saberlo!...Pero lo que si se puede asegurar es que por su organización habrán de contar con un poder nuevo, supremo soberano de la era actual: el Poder de las Multitudes!..

Es por ello, que el objetivo de este papel de trabajo es reflexionar acerca de la racionalidad e irracionalidad en las multitudes, con el propósito de destacar como la racionalidad individual o personal, es sustituida por una racionalidad común o de grupo, cuando ella se expresa en una multitud o masa de personas que se mueven o persiguen un fin determinado. .

1. Racionalidad e Irracionalidad:

Como es sabido, estos términos comenzaron a cobrar fuerza en la década de los años 50, gracias a la introducción por Max Weber (1951), economista y sociólogo alemán, conocido por su análisis sistemático de la historia mundial y del desarrollo de la civilización occidental, quien. en su obra **Soziologische Grundbegriffe**, introdujo el término racionalidad de las expresiones *zweckrationalität* (racionalidad de los fines) y *wertrationalität* (racionalidad del valor).

1.1. Tipos de Racionalidad

Según Max Weber (1951), existen dos tipos de racionalidad a saber: *La racionalidad relativa*, que se refiere a fines que son medios para otros fines. La racionalidad de medios es considerada como un conjunto de funciones.

En tanto que, *la racionalidad absoluta*, se refiere a valores preferidos. La racionalidad de fines o de valores es vista como un conjunto de normas cuyo valor es independiente de la eficacia.

2. Multitudes

Este término puede ser estudiado desde el punto de vista sociológico, antropológico, filosófico o político. De manera general el *Diccionario Pequeño Larousse Ilustrado*: refiere que el término Multitud proviene del latín multitud, que expresa un gran número de personas.

En Sociología, la Multitud es referida a un gran número de personas sobre las que el impacto de la sugestión y la imitación sobre las conductas individuales de quienes la conforman, actúan irracionalmente en contraste con la conducta consciente de las del individuo y del grupo.

En Antropología, el francés Marcel Mauss, en su obra "*Essai sur le don (Pág.: 108)* ", plantea que es una masa de personas, o un gran número de ellas, en la cual su conducta final es la sumatoria de sus individualidades, denominada por él: *Hecho Total*.

En Psicología, la *Multitud* es más que una reunión de individuos, toma una significación muy distinta. En algunas circunstancias, constituye una aglomeración de personas con caracteres nuevos muy diferentes a los de los individuos que la forman, desvaneciéndose esa individualidad consciente, racional, para dar paso a unos sentimientos e ideas orientadas hacia una misma dirección uniformada, muchas veces Irracional y manipulada hacia fines específicos, pudiendo caer en la *Anarquía y la Violencia*. En otras oportunidades, esta *Multitud*, conserva a pesar de la uniformidad conductual, un grado de Consciencia y Racionalidad que le hace fuerte, organizada y capaz de lograr cualquier objetivo social...

De lo anterior es plausible afirmar que la multitud es un gran número de personas, que se pueden mover bajo la Racionalidad o Irracionalidad, según el momento y los factores que la constituyan

3. Elementos que constituyen las multitudes

3.1. Imágenes, palabras y fórmulas

A lo largo del estudio de las *Multitudes*, realizado desde el punto de vista científico por los precursores de la Escuela Alemana de la Bauhaus (comienzos del Siglo XX), así como por psicólogos como: Spencer, Eduard Spranger, George Herbert Mead, B.F. Skinner, Gustave Le Bon y Jean Piaget., entre otros, se ha podido establecer la importancia que tienen las Imágenes, las Palabras y las Fórmulas para estimular o calmar Multitudes.

Así se observa que las Imágenes tienen un gran poder de impresión sobre la Multitud, evocándole las más diversas sensaciones, y aunadas a las palabras, conforman una irrefutable fórmula persuasiva o excitadora de una Multitud.

En ocasiones las imágenes no existen tangiblemente, pero el uso de palabras ligadas a ellas las evoca magistralmente, logrando una influencia mágica en las Multitudes; además el poder de las palabras relacionadas con las Imágenes que evoca es completamente independiente de su significación real. Por ejemplo aquellas palabras cuyo sentido peor se define, son las que poseen más acción; tales son: Democracia, Socialismo, Igualdad, Libertad, entre otras., cuyo sentido es tan vago, que harían falta muchos volúmenes para precisarlas. Pero sin embargo, también es cierto que estas sílabas tienen un poder mágico de encerrar la solución a casi todos los problemas de las Multitudes, ellas sintetizan las aspiraciones inconscientes más variadas y constituyen la esperanza de su realización.

Sin embargo, no todas las palabras y las fórmulas que acompañan a las imágenes tienen el mismo poder evocador, estimulador, excitador, convencedor, persuasivo, en fin, está en la debida y sabia relación maestra con que se den el juego entre ellos como elementos constituyente del impulso orientador o incitador de una Multitud.

De acuerdo a estas variables de las edades, creencias, razas, sexo, condición socioeconómica, entre otras cada imagen, palabra o fórmula combinada de ambas surtirá un efecto específico sobre la Multitud a la cual se dirijan.

También, se puede afirmar, que las Imágenes, en su connotación, estarían constituidas por una arquitectura de signos provenientes de léxicos ubicados en distintos niveles de profundidad, como lo afirma *Roland Barthes* (1965); y dependiendo de la Multitud a la cual se dirija la Imagen o la Palabra, surtirá un efecto diferente de acuerdo a los niveles de profundidad a los que el Líder o Líderes de la aglomeración social requieran.

3.2. Las Ilusiones

Proveniente del latín *ilusio*, engañar; son para las multitudes la esperanza, sus sueños. Se afirma que desde el inicio de las civilizaciones, las multitudes han sufrido siempre el influjo mágico de las ilusiones.

En el ámbito social se afirma que las *Ilusiones* son a toda costa necesarias y constituyen un gran factor de evolución para los pueblos, ya que no ha sido la verdad sino el error el real motor para la evolución de la sociedad; se dice por ello, por ejemplo, que el Socialismo llegó a ser tan poderoso, porque constituye todavía una gran ilusión que vive en las Multitudes por alcanzar el ideal de la Igualdad. Las *Multitudes* nunca han tenido sed de verdad, prefieren deificar el error, si el error las seduce; por ello, el que sabe ilusionarlas se hace fácilmente su dueño; en cambio el que intenta desilusionarlas es siempre su víctima.

3.3. La Experiencia

Por su parte, la Experiencia constituye el procedimiento eficaz para establecer sólidamente una verdad en el corazón de la multitud y destruir ilusiones que sean peligrosas. Comúnmente la experiencia de una generación no es útil para la siguiente, por lo que las experiencias de las Multitudes deben estar en constante renovación y actualización de acuerdo a las circunstancias del momento histórico que les toque vivir.

3.4. La Razón

Hasta ahora, la historia de las civilizaciones, han demostrado que las multitudes no son influidas por razonamientos y sólo comprenden las groseras o maquiavélicas asociaciones de ideas. Por ello, los grandes oradores de la humanidad, que saben impresionar a las multitudes, sólo invocan sus sentimientos, y nunca su razón.

Para convencer a las multitudes es necesario primero darse cuenta de los sentimientos que la animan, luego fingir compartirlos con ellas para intentar después modificarlos, provocando, por medio de asociaciones, ciertas imágenes sugestivas, para responder a sus necesidades, estando atento en todo momento a los sentimientos que las generan.

4. Tipos de Multitudes

Clasificar las Multitudes no es tarea fácil, ya que su génesis puede ser tan diversa, que haría falta desarrollar este aspecto solamente en un trabajo aparte

con todas las características y variantes que cada tipología presenta; pero para los objetivos que nos ocupa en esta oportunidad, como lo es la Racionalidad o Irracionalidad de las mismas, es suficiente distinguir dos tipologías Básicas o Generales, según la disciplina psicológica, y siguiendo con la teoría manejada por *Le Bon*, se tienen las siguientes:

4.1. Multitudes Heterogéneas

4.1.1. **Anónimas**, como por ejemplo, multitudes callejeras.

4.1.2. **No Anónimas**, como Jurados, asambleas parlamentarias, etc.

4.2. Multitudes Homogéneas.

4.2.1. **Sectas**: políticas, religiosas, etc.

4.2.2. **Castas**: militar, sacerdotal, obrera, etc.

4.2.3. **Clases**: alta, media, baja, etc.

4.1. Multitudes Heterogéneas.

Estas Multitudes se caracterizan por su diversidad étnica entre sus individuos como condición primaria, pero también presentan variedad de sexo, creencias, edades, niveles culturales, entre otros. El aspecto de la raza le confiere una particularidad que la hace compleja como Multitud, que es el factor hereditario y cultural.

También las creencias religiosas son determinantes en la heterogeneidad de una multitud o gran conglomerado humano, hasta tal punto, que aún resuenan los fusiles de las vivencias bélicas entre hermanos de países del lejano oriente, donde la lucha por el poder está signada por diferencias de esta índole.

4.2. Multitudes Homogéneas

Como su nombre lo indica, etimológicamente estas multitudes poseen alguna o algunas características o condiciones afines o comunes entre los individuos que la conforman; así tenemos:

Las Sectas: constituyen el primer grado en la organización de las Multitudes Homogéneas. El lazo común entre los individuos que la conforman son las creencias, a pesar de poseer diferentes profesiones, educación, niveles económicos, etc.; así tenemos las sectas religiosas y políticas.

Las Castas: son las Multitudes con el más alto grado de organización; las *Castas*, a diferencia de las *Sectas*, sólo comprenden individuos de una misma profesión, y por consecuencia, de educación y género de vida idénticos; tales como: la casta militar y la sacerdotal.

Las Clases: constituidas por individuos de diversos orígenes, reunidos, no por la comunidad de creencias, como ocurre en las Sectas, ni por ocupaciones profesionales, como los miembros de una Casta, sino por ciertos intereses, ciertos hábitos de vida y de educación muy parecidos. Ejplo: clase agrícola, clase alta, clase burguesa, etc....

5. El Rol del Líder en las Multitudes

5.1. Los Líderes de las Multitudes y sus Medios de Persuasión

En los párrafos anteriores se han analizado someramente algunas de las características y los móviles capaces de influir sobre las *Multitudes*, ahora se hará referencia a cómo deben ser aplicados y por quienes.

En un primer momento el rol corresponde a los líderes o agitadores, luego a los medios de acción de estos líderes y por último el prestigio.

5.1.1. Los Líderes o Agitadores (conductores)

Desde el momento en que se reúnen cierto número de seres vivos, así se trate de un rebaño de animales o una colectividad de personas, tanto los primeros como los segundos, por instinto natural se colocan bajo la autoridad de un jefe.

En el caso de la aglomeración humana, el jefe, ordinariamente, no es más que un agitador, un excitador, estimulador, y como tal, juega un papel muy importante dentro de la multitud. Alrededor de su voluntad se forman e identifican las opiniones; constituye el primer elemento de organización de una multitud heterogénea, prepara su organización y es casi siempre un agitado, él mismo ha sido hipnotizado por la idea, y debe estar convencido de lo que se propone y del rol que desempeña dentro de esa gran masa de individuos.

Su perfil psicológico los define como hombres de Acción más que de Pensamiento, pragmáticos; son pocos clarividentes porque la clarividencia los conduciría generalmente a la duda y a la inacción, son sus asistentes los encargados de realizar esta función. Aunque merecen excepción algunos estadistas de gran talla que la Historia ha visto desfilar, dejando gran huella en donde se han desenvuelto, indiferentemente el campo humano que haya sido (*Gandhi, Napoleón, Bolívar, Alejandro Magno, Martin Luther King, Hitler, entre otros...*)

Este tipo de individuos se caracteriza entre otras cosas porque el Desprecio y las Persecuciones no les importan, y sólo consiguen excitarlos más. Interés personal, familia, todo lo sacrifican. El mismo instinto de conservación está anulado en ellos, hasta el punto de que la sola recompensa que casi siempre desean y solicitan es llegar a convertirse en mártires; la intensidad de su fé, da a sus palabras una gran

potencia sugestiva, por lo que la multitud está siempre pronto a escucharlo, el cual dotado de una fuerte voluntad, sabe imponerse a ella.

Finalmente, existe sobre los Líderes, una sutil diferenciación. Unos son personas enérgicas, de firme voluntad, pero momentánea, violentos, atrevidos, útiles, principalmente para arrastrar a las masas, a pesar del peligro que puedan correr y transformar en héroes a los recién llegados (Ejemplo: *Napoleón, Garibaldi, Murat, Ney, Bolívar*, etc.); en cambio, otros son de firme voluntad y estables, y aunque en apariencia sean menos brillantes, ejercen una mayor influencia; a esta clase pertenecen los verdaderos fundadores de Religiones o de grandes obras (*San Pablo, Mahoma, Cristóbal Colón, Lesseps, Ghandi*, etc.)

5.1.2. Medios de Acción de los Líderes: Afirmación, Repetición y Contagio

La *acción*, aptitud desarrollada por el líder, es clave en el éxito conductor de una gran masa, bien sea de forma racional o irracional; ya que cuando se trata de arrastrar a una multitud, e impulsarla a un acto cualquiera, desde saquear un Palacio, morir defendiendo una plaza, marcha fuerte o una barricada, hay que actuar sobre ella con sugerencias rápidas. Sin embargo, se necesita que la multitud esté preparada mediante ciertas circunstancias o principios, y principalmente, que el que quiera conducirla posea una cualidad, que se denomina: prestigio...

Ahora bien, cuando se trata de teorías sociales y creencias, el procedimiento es diferente, más lento, medido, recurriéndose principalmente a tres recursos perfectamente definidos: la afirmación, la repetición y el contagio.

En cuanto a la **afirmación** debe ser limpia de razonamiento y de prueba, sencilla; cuanto más concisa sea la *afirmación* y más desprovista de toda necesidad de prueba y de demostración, mayor ejercerá su autoridad sobre la Multitud. Por ello, es que se observa que los libros religiosos y los Códigos de todas las épocas procedieron siempre por vía de simple afirmación.

Pero para que esta *afirmación* se arraigue en el Alma o Corazón de la *Multitud*, debe repetirse constantemente, para que ejerza una influencia real, profunda en la *Multitud*. A través de la *repetición*, la cosa afirmada llega a inculcarse en la inteligencia de un modo que se termina por aceptarla como verdad demostrada. Y para completar ese influjo mágico del líder sobre la multitud, debe existir el *Contagio*. Se afirma por los estudiosos de lo Social, que cuando una *afirmación* se ha repetido suficientemente y hay unanimidad en la *repetición*, se forma una matriz o corriente de opinión, dando lugar a que surja el poderoso mecanismo del *Contagio*. Para las *Multitudes*, las ideas, las emociones, poseen un poder contagioso tan intenso como el de los microbios...En el hombre reunido a otros y constituyendo una *Multitud*, las emociones todas se contagian rápidamente.

El *contagio* no requiere la presencia simultánea de individuos en un solo punto, ya que bajo la influencia de ciertos acontecimientos que orienten a todos los

individuos de una *Multitud*, son suficientes para que se activen los medios y características anteriormente mencionadas. Esto como ejemplo sucedió con la explosión revolucionaria de 1848, que, iniciada en París, se difundió súbitamente por una gran parte de Europa, derribando muchos tronos.

El *contagio* también produce un efecto de *Imitación*, a la cual se atribuye tanto influjo en los fenómenos sociales, tanto así, que a semejanza de los animales, propende naturalmente a la *imitación*; para él es una necesidad, a condición, sin embargo, de que sea fácil, y esta necesidad es la que da fuerza enorme a lo que solemos llamar *moda*. a las *multitudes* no se las conduce con argumentos, sino con *modelos*. Es por el contagio y no por el razonamiento, que se propagan las opiniones y las creencias de las multitudes (Le Bon, 1937: 81).

El poder del *contagio* es tan grande, que ante él retrocede el mismo interés personal. Por absurda que sea la opinión, siempre que adquiere popularidad acaba por imponerse a las clases sociales más elevadas. Hay en ello una reacción de las capas sociales inferiores sobre las superiores, tanto más curiosa cuanto que las creencias de las Multitudes tienen siempre su origen más o menos directo en alguna idea elevada que no ejerció influencia alguna frecuentemente en el medio en que nació.

5.1.3. El Prestigio

Esta característica es consecuencia de la combinación de las ideas propagadas por la afirmación, la repetición y el contagio. Las ideas y los hombres que han dominado el mundo a lo largo de su historia, lo han logrado, principalmente, por esa fuerza irresistible que llamamos *prestigio*. Quizás todos comprendan el sentido de la palabra, pero es difícil definirla, porque se aplica de muy variadas maneras. El *prestigio* puede llevar consigo ciertos sentimientos, como el temor y la admiración; a veces puede tenerlos por base, pero puede existir sin ellos.

En realidad, ésta es una especie de dominio ejercido sobre nuestra individualidad, una obra o una idea; dominio que suspende nuestras facultades de crítica, inundando nuestra alma de *sorpresa y respeto*; el *prestigio* es el resorte más poderoso de toda dominación; sin él, jamás hubieran reinado los dioses, los reyes y las mujeres.

Ahora bien, el *prestigio*, puede presentarse bajo dos formas básicas: el prestigio personal y el adquirido. en cuanto al primero, coexiste con la reputación, la gloria, la fortuna; pero puede perfectamente existir sin éstas. en lo que al segundo se refiere, es decir, al adquirido, lo da el nombre, la forma, la reputación, etc....el prestigio más extendido de ambos es el adquirido o artificial.

La principal característica del prestigio consiste en impedir ver las cosas tal cual son y suspender todos los juicios. Las Multitudes siempre, y los individuos con frecuencia, necesitan opiniones cerradas en todas las cuestiones, y el éxito de estas opiniones nada tiene que ver con la veracidad o error que contengan; de lo

que únicamente depende es de su prestigio. Los grandes líderes de multitudes, como *Buda, Jesús, Mahoma, Juana de Arco, Napoleón*, etc., poseyeron en grado sumo esta forma de prestigio, y mediante él, sobre todo, se impusieron. Los dioses, los héroes y los dogmas se imponen sin discutirlos, y hasta desaparecen cuando se les discute.

Finalmente, se debe tener en cuenta respecto al prestigio, que su origen o génesis, es básicamente el éxito; es esta una de las bases principales, y desaparece casi siempre cuando desaparece el prestigio... Si el prestigio es arrebatado por el fracaso, se pierde bruscamente; asimismo, si el prestigio se discute se pierde; los dioses y los hombres que supieron conservar por largo tiempo su Prestigio, jamás toleraron la discusión. Para que la Multitud los admire, hay que tenerla a distancia.

6. La Racionalidad e Irracionalidad de las Multitudes y su Líder

Existen dos variables muy importantes que según el filósofo británico *Stephen Toulmin* inciden sobre las multitudes: los sentimientos y la moralidad; y cabe preguntarse: predomina, en las multitudes: los sentimientos, la moralidad, la racionalidad o la irracionalidad ?...

Se dice que contra la Razón, y no con ella, es como se han creado sentimientos como el honor, la abnegación, la fe religiosa, el amor a la gloria y a la patria, siendo hasta hoy los grandes soportes de todas las civilizaciones...y *que dependiendo del tipo* de multitud y de líder, la racionalidad o irracionalidad variará en su tipología y en su grado de incidencia sobre uno u otro caso.

En las multitudes de tipo religioso, el líder se basa en un sentimiento ciego, devocional, incondicional para tener ascendencia sobre ella; por ello se afirma que las creencias religiosas son, pues, los modos de representación de lo sagrado donde concuerdan el pensamiento y la sensibilidad de los hombres de una cultura dada (Puech, Henri-Charles.1976).

En cambio en las Multitudes de tipo Político, el Líder, según Le Bon (1937), para conmovir debe emplear afirmaciones violentas, expresadas en términos abusivos, deberá exagerar, repetir; eludir toda tentación por presentar pruebas razonables

Cabe destacar, que dentro de estas dos condiciones de la racionalidad e irracionalidad, existen variadas características a considerar dentro del comportamiento o conducta de una multitud, tales como: la movilidad y control en el primer caso, y: la impulsividad, movilidad e irritabilidad, la ausencia de juicio y de espíritu crítico, la exageración de sentimientos, etc., en el segundo caso. a continuación se presenta un análisis de las multitudes bajo estas variables.

6.1. La Racionalidad

De inicio, es conveniente acotar que la racionalidad implica una conducta regida por una clara conciencia de sus fines. Partiendo de este principio, una de las más visibles características en una multitud racional, es la moralidad.

Esta característica ha sido muy polémica, ya que a excepción de algunos psicólogos y antropólogos, de mediados y finales de Siglo XX, han logrado ser menos severos a la hora de enjuiciar esta condición social de tales aglomeraciones. Así tenemos, que si tomamos la palabra moralidad en el sentido de respeto a ciertos convencionalismos sociales y de represión permanente de los impulsos egoístas, es obvio que las *multitudes* son demasiado Impulsivas y demasiado volubles de ser susceptibles de *moralidad*; pero si en el término moralidad incluimos la momentánea aparición de ciertas cualidades, tales como: la abnegación, la decisión, el desinterés, el sacrificio de sí mismo, el sentimiento de equidad, entre otros entonces se puede afirmar, por el contrario, que a veces las multitudes son de una moralidad extrema.

Según el filósofo británico Stephen Toulmin referido por Muñoz Oliveira (2007:187) “lo importante en la Racionalidad, es lo que se hace, esto es el método o serie de métodos que se adopten para mantener o refutar una idea”

6.2. La Irracionalidad

Las Multitudes, como han afirmado muchos autores, son arrastradas casi exclusivamente bajo la influencia del inconsciente, sus actos se ejecutan bajo la influencia de la médula espinal más que la del cerebro hemisferio derecho; aproximándose así a los seres primitivos. Por lo tanto los actos ejecutados pueden ser perfectos en cuanto a su ejecución, pero el cerebro no toma parte en ellos, el individuo actúa siguiendo el azar de las excitaciones. Esto implica que un individuo aislado puede estar sometido a las mismas excitaciones que el hombre en Multitud; pero el individuo aislado posee la aptitud de dominar sus actos reflejos de nerviosidad, y la Multitud: no...

Estos impulsos a los cuales se someten los individuos en una Multitud pueden ser, según las excitaciones o estimulaciones, generosos o crueles; heroicos o cobardes; pero siempre prevalecen sobre el interés personal, ni el mismo instinto de conservación (como lo apuntaba Freud) podrá dominarlos. Por lo tanto, nada pues, podría ser premeditado en las Multitudes; recorriendo así sucesivamente una variada gama de sentimientos de los más contrarios jamás observados individualmente, pero siempre bajo la estimulación o excitación del momento vivido.

Esta variada gama de sentimientos, les confiere a las multitudes una gran movilidad, que las hace difícil de controlar o gobernar, sobre todo si dentro de sus estímulos o entes manipuladores se encuentran intereses del poder público. Las Multitudes, además, son Impulsivas y Versátiles, y no admiten que nada se interponga entre su *deseo* y la realización de este *deseo*.

Todas estas características presentes en las Multitudes, varían también con la génesis de la Raza. No es lo mismo una *Multitud Latina* que una *Anglosajona*; el grado de Impulsividad e Irritabilidad son claves para diferenciarlas.

La mayoría de los psicólogos estudiosos de las Multitudes las han considerado de muy bajo nivel Moral, pero, ¿Por qué?... Simplemente porque los Instintos o la Irracionalidad, ferocidad destructora, son residuos de primitivas etapas que duermen en el fondo de cada uno de nosotros; como diría el psiquiatra y psicoanalista suizo *Carl Gustav Jung*,...pertenecen a esos sentimientos arraigados en el Inconsciente Colectivo y que en un momento dado, bajo ciertas condiciones, afloran como un exaltado león tras su víctima... (1961).

...”Un individuo aislado sería seguramente incapaz de realizar una acción que atente contra la moral establecida, pero su absorción bajo el ropaje protector irresponsable de la Multitud, donde se halla por consecuencia asegurada su impunidad, le proporciona la libertad para cometer cualquier acto”... (Le Bon, 1937: 83).

Por ello se afirma, que así como entre los caracteres anatómicos de los seres y sus caracteres psicológicos, existe un paralelismo íntimo; también puede observarse el mismo fenómeno con los caracteres morales. Entonces, por ende que, junto a factores irreductibles de una raza, hay otros variables y movibles. Por eso, al referirnos a las creencias y las opiniones de un pueblo, siempre se observa un fondo sumamente estable sobre el cual se fijan opiniones tan variables como la arena que cubre las rocas.

Existen por consiguiente, dos clases perfectamente distintas en las creencias y las opiniones de las Multitudes. Por una parte, las grandes Creencias permanentes que duran siglos y sobre las cuales descansa una civilización entera, como, por ejemplo, en otra época lo fueron el concepto feudal, las ideas cristianas, las de la Reforma, y, en los tiempos actuales, el principio de las nacionalidades, las ideas democráticas y sociales.

Por otra parte, se encuentran las opiniones momentáneas y variables, derivadas frecuentemente de los conceptos generales que nacen y mueren en una época, como las que dirigen, en ciertos momentos, las artes y la literatura, como las que produjeron el romanticismo, el naturalismo, el misticismo, entre otros

Es sencillo inculcar una opinión pasajera en al alma de las multitudes, pero muy difícil una creencia durable; en cambio, se vuelven cuesta arriba estas últimas una vez inculcadas, y sólo a costa de revoluciones violentas es como con frecuencia pueden cambiarse.

“las revoluciones que comienzan son, en realidad, creencias que se extinguen. cuando una creencia comienza a discutirse es porque está herida de muerte; ya que como toda creencia general, no es más que una ficción; únicamente puede subsistir no someténdola a examen” (le bon, 1937: 58).

Pero aún cuando una creencia esté resquebrajada, conservan su fuerza las instituciones que de ella se derivan y sólo lentamente van destruyéndose. Cuando, por último, pierden su fuerza por completo, viene a tierra inmediatamente cuanto sostenían. *“...hasta ahora, todo pueblo que ha cambiado sus creencias ha necesitado transformar todos los elementos de su civilización...”* (John Dewey, 2002).

Las *Creencias Generales* son las columnas necesarias de las civilizaciones: imprimen orientación a las ideas y son las únicas que pueden inspirar Fe y crear Deberes. Para establecer una creencia general hay que vencer grandes dificultades; pero, una vez definitivamente arraigadas, es invencible por largo tiempo su poder, imponiéndose a los hombres de más talento, cualquiera que sea su falsedad filosófica.

En lo que se refiere a las opiniones de las multitudes, se puede partir de la premisa, que las opiniones que no se cimientan en ninguna creencia general, en ningún sentimiento de raza, y que, por consiguiente, carecen de fijeza, se hallan a merced del azar, o sea, al menor cambio de medio. Formadas por sugestión y contagio, tienen vida efímera, nacen y desaparecen tan rápidamente como la arena entre los abiertos dedos de la mano de niño.

En los actuales tiempos, las opiniones de las multitudes se hacen cada vez más inestables; entre otras, por las siguientes razones:

1. Porque cada día pierden fuerza las antiguas creencias, y carecen de la orientación que éstas prestaban en tiempos atrás a las opiniones pasajeras.
2. Cada vez es mayor el poder de las Multitudes en la determinación de Opinión en la Sociedad donde se desenvuelve, y careciendo de contrapesos, que le impidan esta condición, pueden manifestarse más libremente la extrema movilidad de ideas que representan.
3. La tercera y última razón importante, es la dinámica del proceso de Globalización Mundial y el acelerado y determinante papel de los medios de comunicación, incluyendo las modernas tecnologías satelitales y la Internet.

Todas las razones antes expuestas obligan tanto a los gobiernos como a las instituciones, a realizar un mayor esfuerzo por mantener y controlar la matriz de opinión de las variadas Multitudes que constituyen nuestra Sociedad Actual: dinámica, pujante y de porvenir incierto y sorpresivo a cada momento.

Conclusiones

Si bien es cierto que las Multitudes están sujetas a variados factores que la unifican bajo una Irracionalidad comúnmente destructora, capaz de acometer

actos de muertes, incendios y toda clase de crímenes, también son capaces de actos de abnegación, sacrificios y de desinterés muy elevados; mucho más elevados aún que aquellos de que somos capaces los individuos cada uno por sí mismo.

Algunos estiman que la racionalidad de los fines y la racionalidad de los medios son independientes entre sí, de modo que pueden ponerse en práctica medios perfectamente racionales o estimados tales, para conseguir fines no racionales.

Alguien es racional en su conducta si tiene clara conciencia de sus fines; si conoce en la medida de lo posible, los medios necesarios para conseguirlos; si puede poner en obra, en la medida que sea posible los medios adecuados al efecto; si cuando hay conflictos entre fines de la misma línea y de diverso grado de proximidad, da preferencia a los fines posteriores, y si los fines últimos perseguidos por el sujeto de que se traten son compatibles entre sí (Ferrater Mora, 1965:2.981).

Referencias Bibliográficas

- Augé**, Claude (1939). *Pequeño Larousse Ilustrado*. Librería Larousse. París, Francia.
- Barthes**, Roland (1965). *Retórica de la Imagen*. Herder. Barcelona, España.
- Bize**, Rene (1958). *El Surmenage de los jefes*. Francisco Casanovas Editor. Barcelona, España.
- Dewey**, John (2002). *Democracia y Educación*. Editorial Losada S.A. Buenos Aires, Argentina.
- Ferrater Mora**, José (1965). *Diccionario de Filosofía*. Editorial Suramérica (Quinta Edición). Buenos Aires, Argentina.
- Goleman**, Daniel (1995). *La Inteligencia Emocional*. Javier Vergara Editor. Buenos Aires, Argentina.
- Jung**, Carl Gustav (1961). *Memories, dreams, reflections*. Randon House, New York. USA.
- Le Bon**, Gustave (1937). *La Psicología de las Multitudes*. Editorial Cultura. Santiago de Chile, Chile.
- Mauss**, Marcel (1964). *Essai sur le don*. Revista Sociologie et anthropologie, Vol. IV, número 1. París, Francia.
- Microsoft Encarta Biblioteca de Consulta 2006.
- Muñoz Oliveira**, Luis Humberto (2007). *La Razonabilidad como Virtud*. Universidad Autónoma de Barcelona. Barcelona, España.
- Puech**, Henri-Charles (1976). *Movimientos religiosos derivados de la Aculturación*. Siglo XXI de España Editores, S. A. Madrid, España.
- Smith**, Samuel (1983). *Ideas de los Grandes Psicólogos*. Editorial Laia. Barcelona, España.