



Escritos sobre autoridad y educación:

formas legítimas e ilegítimas de influencia

Dietrich von Hildebrand*

Traducido por: José María Barrio Maestre**

* Nacido en Florencia el 12 de octubre de 1889. Doctor en Filosofía en 1912. Enseña en la Universidad de Munich desde 1918 a 1933. En 1914 se convierte al catolicismo. Fundador de la revista antinazi *Der Christliche Staendestaad* (diciembre de 1933). Enseña en la Universidad de Fordham, en Nueva York, desde 1941 hasta 1960. Muere el 26 de enero de 1977.

** Doctor en Filosofía por la Universidad Complutense de Madrid (España), con premio extraordinario. Profesor Titular de Antropología Pedagógica en la Universidad Complutense. Profesor visitante en la Universidad de La Sabana.

ABSTRACT

Subordination constitutes obedience; for example, in the subordination of reason to an authority, the destructive slavery of the individual's intellectual sovereignty is seen, although in a subjective sense, for if it were objective it would be true authority and faithful and obedient surrender to it.

On the other hand, when someone's authority is recognized, this is done in connection to a certain dignity that the person has; apart from that, a certain dependency is formed, which in the strictest sense already exists in respect; however, this is not well regarded, as authority is essentially true independence exercised in all its sense.

This paper also mentions free and dependent attitudes which deal with themes such as actions, feelings and the types of influences and dependencies.

Key words: God, dependency, attitudes, freedom, influence, illegitimate.

RESUMEN

La subordinación constituye obediencia; por ejemplo, en la subordinación de la razón a una autoridad se ve la esclavitud destructora de la soberanía intelectual del individuo, pero esto en sentido subjetivo, pues si fuera objetivo sería una autoridad verdadera y una entrega fiel y obediente a este. Por otra parte, cuando se reconoce la autoridad de alguien se hace con relación a cierta dignidad que posee, además de formar una dependencia, que en el sentido más estricto existe ya en el respeto; pero esto no está bien visto, pues la autoridad en su esencia es una auténtica independencia realizada en todo su sentido. En este escrito, además, se mencionan las actitudes libres y dependientes, las cuales abordan temas como acciones, sentimientos, y los tipos de influencias y dependencias.

Palabras clave: Dios, dependencia, actitudes, libertad, influencia, ilegítimo.

I. Las características formales de la auténtica autoridad y la “independencia” de la persona

“SERVIRE DEO REGNARE EST”

En esta frase de la liturgia encontramos un concepto de la obediencia a la autoridad que nuestra época ha soslayado. Desde el Renacimiento y el comienzo del protestantismo, la comprensión del acto de subordinación que constituye la obediencia, como derivado del mandato de una autoridad y basado en la doctrina de una fe, ha ido periclitando. Esa forma de abnegación ha sido cada vez menos comprendida y apenas respetada, hasta llegar a la lucha radical contra la autoridad en la Revolución francesa y en sus padres espirituales, así como en el ideal kantiano de autonomía. En la subordinación de la razón a una autoridad –como en el acto de fe– se acababa viendo una esclavitud destructora de la soberanía intelectual del individuo, a la cual solo podrían subrogarse los débiles mentales o los mojigatos, entendiéndose la subordinación de la voluntad al mandato de una autoridad moral como competencia única de la autonomía del individuo, y viéndose la obediencia basada en la fe como algo servil, como una conducta indigna de la libertad moral del individuo, e incluso como una recaída en la minoría de edad. Autoridad y libertad se antojaban profundamente contradictorias, pero esa nueva valoración de la autoridad solo es una consecuencia necesaria del cambio profundo en la concepción general del individuo, en la visión del mundo que se había ido consumando (en este mundo, sobre el que reina un Dios todopoderoso, todo Bondad y Sabiduría, que ha sido crea-

do por Él y en Él alcanza valor, significación última y sentido –pues lo sostiene todo, y todo existe merced a su graciosa Voluntad–, la ofrenda de la fe y de la obediencia a ese Señor representa la más alta libertad, y ese mundo en el que todo lo que tiene una legitimación y auténtica validez recibe su máxima aprobación del Señor, posee como tal una estructura jerárquica y solamente en ella domina el prototipo y fuente originaria de toda autoridad, siendo fuente de cualquiera otra; hablamos, en definitiva, de aquella instancia a la que se debe fe y obediencia). Sin embargo, en un mundo en el que el centro de gravedad de su propio significado está en sí mismo, no sometido al poder de ningún Dios, o donde este ni siquiera existe, donde todo se debe a la razón humana y, por ello, donde el individuo agota inevitablemente, con su sola razón y voluntad, el último sentido del mundo; en ese mundo en el que el hombre es soberano, falta la fundamentación objetiva para que se dé una autoridad verdadera y, con ello, una entrega fiel y obediente a esta; en él carece de sentido comportarse así.

Así se halla la postura hacia la autoridad en tan estrecha relación con la última y decisiva orientación hacia Dios y el mundo, que la falta de disponibilidad para reconocer una autoridad absoluta por encima de uno mismo constituye para muchos la raíz más profunda de la negación de Dios, un hecho que resalta claramente la importancia central del problema de la autoridad. Pero no solo por lo profundo de las raíces del problema en torno a la autoridad cabe considerar la importancia sobresaliente de la cuestión. También una mirada a las consecuencias de gran calado y alcance que la postura sobre el problema de la autoridad tiene en los más

diversos ámbitos nos muestra su importancia fundamental. En primera instancia, es válido esto para la ética y la pedagogía. Para quienes son partidarios del ideal de la autarquía y autonomía, la ética debe mostrar una cara completamente distinta de la que presenta para los discípulos del Hijo del Hombre, cuando este nos exhorta: “Si no os volvéis como niños, no podréis entrar en el Reino de los Cielos”. Y los representantes de una ética autónoma deben llegar, en consecuencia, a una pedagogía completamente distinta de la de los cristianos, tanto por lo que se refiere a la finalidad como al método educativo. Pero también para la sociología, en el más amplio sentido de la palabra, el problema sobre la autoridad reviste gran importancia. La concepción total de la familia, de la vida comunitaria, del Estado y de las demás formas de vida social, así como de las relaciones sociales mismas, será completamente distinta según la valoración y el criterio con que se delimite cada una de ellas.

Si nos vamos a ocupar aquí de la clarificación del problema de la autoridad, y en primer término según los intereses de la Pedagogía, tendremos que plantearnos claramente, ante todo, qué sea la autoridad, en qué consiste ser autoridad. Tendremos que entender cuál es la esencia de la autoridad. No será posible señalar su superioridad, ni profundizar en su absoluta necesidad práctica, mientras no tengamos claras cuáles son las características de la autoridad verdadera, especialmente sus formas aparentemente similares, en tanto no haya sido nítidamente diferenciada de las pseudo-autoridades. Aún menos se podrá decidir sobre la cuestión de si representa una restricción de la libertad moral e intelectual, mientras no se haya perfilado con toda luci-

dez la especial forma de dependencia bajo la cual se presenta la obediencia a la autoridad verdadera. Pero, ante todo, debe uno guardarse de querer deducir de su indispensabilidad la principal legitimación de la autoridad para la vida moral, para la educación y para la vida pública. O existen esos presupuestos metafísicos de la autoridad, es decir, una instancia a la que se debe obediencia y fidelidad, o no existen. Solamente de ellos puede depender la legitimación de una autoridad, pero nunca de si la gente la considera necesaria o no. Esto último podría hacer de su existencia algo sin duda deseable, pero nunca justificarla satisfactoriamente. Estamos en un tiempo proclive al funesto intento de querer justificar la existencia de ciertas realidades, e incluso su legitimación, en virtud de una necesidad absoluta, un proceder que se traduce naturalmente en pragmatismo y que debe rechazarse con toda contundencia. Mientras solo pueda justificarse algo como “postulado” no podrá convenirse nada sobre su efectiva existencia ni sobre su razón de ser.

Por esta razón, conviene que retomemos el análisis de la naturaleza esencial de la autoridad auténtica y sus presupuestos metafísicos, análisis que –como ya hemos mostrado anteriormente– representa una condición imprescindible para un auténtico y fructífero debate científico sobre la importancia pedagógica de la autoridad, en el que debemos limitarnos sustancialmente, dentro del marco aquí previsto, a los elementos primarios del papel pedagógico de la autoridad.

Cuando señalamos a una persona o instancia como autoridad, lo hacemos en relación con cierta dignidad que hay en ella y que inclu-

ye una determinada relación con otras personas (o bien, como aquí se ha mencionado, en general, con una persona determinada). Mientras alguien sea una autoridad permanece en una peculiar relación con otros, bien sea esa relación solamente exigida pero no en realidad efectiva, o bien se trate solo de un tipo genérico de persona, y no de determinados individuos. Si hablo, por ejemplo, de la autoridad del rey en un Estado monárquico, no estoy pensando en un atributo en sentido estricto, que él posee y que no contiene en modo alguno una relación ideal hacia otras personas, como cuando distingo en ellas algo moral o intelectualmente destacable; más bien veo en él algo que constituye una relación especial con sus subordinados, que puede ser efectiva o quedarse solo en una aproximación ideal.

En la esencia de la autoridad siempre se incluye, pues, una referencia a otras personas. Por eso, desde el primer momento hemos de atender, en relación con la descripción de la naturaleza de la autoridad, a la peculiar relación con otras personas que subyace en el ser de la autoridad, es decir, con otra persona. Una completa caracterización general de la relación que llamamos autoritativa se nos presenta, en principio, así: vemos que “otro” depende de una manera propia de la persona o instancia que desempeña el papel de autoridad. Cuando decimos, por ejemplo: ese hombre constituye una autoridad para su amigo, estamos pensando que el amigo se halla en una relación espiritual de dependencia respecto de él. Igualmente, el amor que alguien siente por otra persona puede en cierto modo revestir una dependencia, en el sentido más formal de la palabra. Cuando los estoicos advertían contra un excesivo apega-

miento del corazón –que podría generar una dependencia tal que la pérdida de la persona amada produjese un quebranto gravísimo–, estaban pensando en una dependencia en el más amplio sentido, que se establecía por el amor hacia el otro. Sin embargo, al depender del amigo al que considero como autoridad, se produce una dependencia que no es de ese tipo, sino más bien una auténtica autoridad que me subordina de manera directa a otro y que me introduce en el círculo de su influencia.

Una dependencia en el sentido más estricto existe ya en el respeto. Pero este es esencialmente distinto de la dependencia autoritativa. En aquel se da cierta subordinación, a diferencia de la pura simpatía o el amor: el “otro” resulta tan valioso para mí que acepto su juicio y su conducta con un profundo respeto, de manera que le contemplo por encima de mí. Pero tampoco se da aquí una dependencia, en el sentido más amplio de la palabra. Que yo respete al otro en modo alguno significa que le tenga realmente en mi pensamiento, sentimiento y querer; tampoco implica que él pueda decidir de alguna forma sobre mi comportamiento, porque tuviese efectivamente algún poder o derecho sobre él. La relación de autoridad contiene, en su esencia más universal, una auténtica independencia, realizada en todo su sentido. Se muestra como una relación por la cual alguien se halla unido a otro en virtud de un cierto predominio, en todas las facetas del desarrollo de su pensamiento y de su vida, que resultarán realmente determinadas por ese otro en los aspectos correspondientes; es decir, que su pensamiento, sentimiento o querer es como es gracias al otro. Con esta característica formal poco se ha dicho toda-

vía acerca de la esencia de la autoridad, pues existen muchas relaciones de poder espiritual o de superioridad, que no solo son distintas de la autoridad sino que abiertamente se contraponen a ella. Nos acercamos a la esencia de la autoridad si reconocemos dónde está la “superioridad”, el “predominio” de la persona o de la instancia espiritual, es decir, en qué consiste la autoridad, sobre qué descansa la relación de poder, o bien de qué naturaleza es la dependencia a la autoridad. Mientras esa naturaleza no quede perfectamente clara, las nociones de influencia y dependencia serán del todo equívocas. De esta ambigüedad se alimenta precisamente la polémica racionalista contra la autoridad, ya que ahí no se distingue en modo alguno esta de las otras formas de superioridad, de suerte que sus críticas contra la autoridad están montadas sobre el argumento de que no son propias de la autoridad, sino de otras formas ilegítimas de dependencia, como las que pueden darse en la sugestión o la fascinación en sus variadas formas. Nuestra primera tarea consistirá, pues, en excluir las principales formas ilegítimas de dependencia, es decir, fijarnos en su particularidad, para poder después extraer clara y unívocamente la esencia específica de la autoridad. Pero al examen de las pseudoautoridades debe preceder una exposición de la vida “normal”, no influida por la dependencia a otras personas. Tenemos que aclarar, ante todo, lo característico del pensar, el sentir y querer “independientes”, para desde ahí alcanzar la esencia del ser-dependiente en general de un modo más preciso. La consideración de las variadas formas de dependencia nos llevará posteriormente a la clarificación de las pseudoautoridades, y con ello al reconocimiento de la autoridad auténtica.

ACTITUDES LIBRES Y DEPENDIENTES

Uno de los logros más notables de la filosofía reciente consiste, sin duda, en haber puesto de relieve la incidencia decisiva del carácter intencional del sujeto humano. La “tenebrosa opinión” sobre la persona espiritual, que prevalecía en la psicología de la segunda mitad del siglo XIX, según la cual la vida de la persona se reduce a nexos causales de sensaciones, imágenes y sentimientos, ya que establece una analogía infantil y brutal entre la persona y el esquema del mundo físico exterior, ha sido superada por el descubrimiento del carácter coherente y pleno de sentido de la mayor parte de las vivencias del individuo. Una de las mayores contribuciones de E. Husserl en sus *Investigaciones lógicas* consiste en poner de manifiesto, de manera paladina, la índole intencional de nuestro aprehender, reconocer, pensar, juzgar y opinar, índole que anteriormente parecía condicionada por un sensismo sobreentendido, que se justificaba solo por ser expuesto una y otra vez, hasta que quedó totalmente olvidado con la llegada de la psicología asociacionista. Con el reconocimiento de la relación consciente, plena de sentido, del sujeto con el mundo real, con el mundo de las cosas, en las cuales se hacía especialmente clara la irreductible naturaleza del ser personal respecto de la naturaleza física, se aclaró la comprensión de la estructura de sentido en la persona, y con ello se echó un cerrojo al simplismo e ingenuidad con que se transferían las condiciones que rigen en la naturaleza física a la vida interior de la persona.

De la intencionalidad en general –que determina nuestra aprehensión, por ejemplo, de los colores o la observación de una casa, a modo

de una persuasión, o como cuando llueve o se alegra uno por una noticia agradable- debe distinguirse la intención en sentido estricto, que es más propia de las actitudes y de los actos de la persona. Por ejemplo, en sentido amplio, no cabe decir que sean intencionales sucesos como el cansancio, porque aquí la persona no se encuentra enfrentada a un objeto, sino que se representa una mera situación. Sin embargo, entre los sucesos en los que la persona se halla relacionada en sentido pleno con un objeto, hay que destacar aquellos en los que la relación es espontánea o activa con el objeto, bien se trate de que la persona opina, piensa, afirma, pregunta, etc., o bien en el caso en que nuestra actitud se refiere a un objeto o se aplica a él, como en la alegría o el entusiasmo. Solo necesito tomar conciencia para comparar la visión de un color con la actitud, por ejemplo, del duelo por la pérdida de un amigo, para verificar cómo ambos sucesos son intencionales solo en el sentido amplio de la palabra, pero el duelo, sin embargo, representa frente a la visión una intención espontánea respecto de un estado de cosas. El duelo por la muerte de un amigo precisamente se refiere a ese suceso, está en cierto modo “dirigido” a él. De alguna manera yo digo algo en relación con ese suceso, mientras que en el ver los colores hay un vacío de algo, en el que más bien es el color el que me habla *a mí*.

No obstante, las actitudes muestran una más amplia relación de sentido respecto a su objeto, que la intención activa en su significado estricto. No “decimos” solamente algo al objeto de nuestra alegría o duelo, de nuestro entusiasmo o indignación, de nuestro amor u odio, por cuya causa nos alegramos o nos dolemos, nos entusiasmamos o

indignamos, o bien amamos u odiamos, sino que en cierto modo respondemos a la naturaleza del respectivo objeto con la cualidad especial de nuestra actitud. Este criterio vale tanto para las actitudes teoréticas como para las emocionales.

Mi convencimiento de una situación responde al estado de cosas conocido; mi presentimiento, a la probabilidad reconocida de una situación; mi duda se refiere a la inseguridad que incluye; mi entusiasmo por una acción noble, al valor moral de la misma; mi duelo por la muerte de un amigo, a la calamidad que supone esa circunstancia, y así sucesivamente¹. Las actitudes precisan, entonces, de un objeto, al que se refieren, y además ha de poder encontrarse en dicho objeto un motivo que dé razón de dicha actitud de la persona frente a él. La actitud contiene una doble relación hacia el mundo objetivo a causa de su carácter de respuesta: primeramente, la dedicación a un objeto, al “valer” de un objeto y, en segundo lugar, la respuesta a un determinado motivo en el objeto. Tal aspecto, según el cual el objeto obtiene respuesta, y que explica el porqué dicha respuesta conviene al objeto, es designado comúnmente como motivación de la actitud. Podemos decir que debe darse para cada actitud, además del objeto al que “sirve”, un momento vinculado al mismo, que motiva precisamente esa actitud.

La estructura de sentido de las actitudes – también de las emociones, que en la mayoría

1 He tratado de estos hechos elementales en dos escritos: *Die Idee der sittlichen Handlung* (“La idea de la acción moral”) y *Sittlichkeit und ethische Werterkenntnis* (“Moralidad y conocimiento de los valores éticos”), ambos publicados en el mismo volumen de la *Wissenschaftliche Buchgemeinschaft*, Darmstadt, 1969, pp. 12 ss., y pp. 130 ss.

de los casos consideramos como “sentimientos” en las situaciones más simples- aparece con mayor nitidez a nuestra conciencia si atendemos a los diversos elementos que una actitud normal encierra: primero, el objeto al que razonablemente se dirige, al que sirve; segundo, el momento en el objeto, al que ella responde. Si encontramos algo parecido a una actitud sin objeto, entonces se nos presentará esta como anormal y sin sentido. Por ejemplo, cuando encontramos a alguien con un profundo dolor, entonces debemos preguntar en primer lugar por la razón de ese dolor. Si esa persona responde: “No lo sé”, entonces contemplamos su conducta como anormal. Consideraremos que quizás ha reprimido u olvidado el objeto de su dolor². En resumen, buscaremos un objeto que corresponda en realidad a la pura intención. Sin un objeto, ese dolor carece de sentido, algo similar a lo que representaría, en el campo de la lógica, un plexo verbal como “Si la casa, pero y...”, en el que no se muestra una unidad de significado, porque los significantes carecen de sentido global en esa combinación. Pero si la persona afligida nos responde: “Me apena la suerte de mi amigo”, se manifiesta así su aflicción como algo normal, si bien deberemos seguir preguntando hasta qué punto la suerte de su amigo sea triste, y qué elemento de ella constituye el objeto de su dolor. En una palabra, sabemos precisamente lo que le aflige, pero no por qué está afligido con relación al respectivo objeto. Si nos contesta: “Mi amigo ha muerto”, entonces entenderemos que su dolor es normal -no solo en el sentido referido a lo

intencional, sino también en lo que significa una “motivación” con sentido-, ya que el “disvalor” que la muerte del amigo supone resulta evidente. Por el contrario, si a nuestra pregunta de por qué se aflige por la suerte de su amigo, diera la siguiente contestación: “Mi amigo ha sido ascendido”, entonces simplemente no encontraríamos el momento que ha motivado su dolor, sino que continuaríamos preguntando si él creía que ese ascenso iba a constituir una desgracia para el amigo, o si temía que por ese ascenso iba a perderle; en una palabra, indagaríamos sobre la cualidad de la suerte del amigo que la convertiría en un mal objetivo, o bien en un mal para una de las partes. Si no se logra descubrir tal cualidad, entonces la aflicción de nuestro interlocutor se nos haría incomprensible, e incluso absurda. Tal “absurdo” es claramente distinto del sinsentido antes enunciado. Allí faltaba un objeto al que pudiera corresponder una actitud -“el estar vacío” de la intención-; aquí, sin embargo, se trata de la falta de una cualidad en el objeto, respecto de la cual esa actitud pudiera ser una respuesta; es decir, no se encuentra una cualidad proporcional que pudiera motivar “esa” actitud. Si comparamos la actitud “absurda” con la frase “sin sentido”, entonces se podría ver la analogía de ese absurdo con el contrasentido que se verifica en la asociación completamente disparatada de categorías del ser, como “ $2 + 2 = \text{azul}$ ”.

La actitud normal debe su existencia a la singularidad reconocida del objeto al que responde. Ella está precisamente motivada por la peculiaridad del objeto. La aprehensión de dicha peculiaridad es, entonces, el fundamento de la actitud normal. Resulta de la mayor importancia comprender esa relación

² A menudo, cuando estamos enfadados, el objeto del enfado es expulsado de nuestra conciencia por un suceso repentino, y entonces nos preguntamos, en caso de que el enfado continúe después, por aquello que nos lo habría causado.

de motivación plena de sentido en toda su peculiaridad, así como mantenerla lejos de cualquier analogía con una relación simplemente causal. Esa respuesta es mucho más “libre”, en el sentido amplio de la palabra (a saber, como opuesto a lo “causal-mecánico”). Más adelante hablaremos con detalle de los diferentes tipos de libertad, y después abordaremos la libertad desde el punto de vista del poder creador de la persona, es decir, trataremos de diferenciar esta respecto de la libertad de la voluntad, en términos muy generales. En primer lugar, basta comprender que cada actitud, que está motivada por la peculiaridad del objeto al que ella responde, puede calificarse de libre en el sentido amplio de la palabra, ya que no se suscita solo por la singularidad del objeto, como si se tratara de un movimiento reflejo a una acción física, sino que representa una respuesta inteligente, una incursión en el objeto conforme a su verdadero sentido. Tal actitud, además, enfrenta a un objeto un comportamiento “independiente”, ya que no debe su existencia al “influjo” de otra persona, sino a la peculiaridad del propio objeto, por lo que se consume a causa de una intervención independiente sobre el sujeto.

Por esto, la actitud que normalmente se adscribe a un objeto de manera inteligente, y que está motivada por su peculiaridad, no es todavía objetivamente legítima o adecuada. Si alguien se queja porque a otro le vaya mejor que a él, por supuesto que su actitud no será anormal –no vamos a buscar otra motivación–, pero evidentemente no está motivada desde el punto de vista objetivo; tal estado de cosas merece otra respuesta, ya que cada portador de un valor o de un disvalor merece la actitud que corresponda como

respuesta: al mal objetivo, dolor; al bien objetivo, alegría; a la buena acción moral, entusiasmo; a la buena persona, honra; a lo objetivamente bello, admiración y entusiasmo; en una palabra, a lo valioso, una respuesta positiva, y a lo disvalioso, una de carácter negativo. Solamente resulta la actitud emocional que se conforma con la exigencia que emana del valor del objeto, y que se rige enteramente por el momento objetivo y determinado de valor.

La actitud adecuada y objetiva es, pues, “libre” también en un sentido amplio, significativo y elevado, a saber, en el sentido de la libertad “moral”. Solo por esta se inclina la persona hacia lo pleno de valor objetivo, y por ello exigible, de manera completamente transparente y con una especie de orgullo y aidez que no se deja persuadir por una ilegítima seducción, sino solo por la legítima exigencia de lo en sí mismo valioso. Solo puede mantener una conexión real y objetiva con los ámbitos del arte, la vida familiar, la ciencia, etc., quien capta en su auténtico valor los bienes presentes en ellos, y quien es capaz de responder con su actitud de una manera ajustada y objetiva.

¿Qué queremos significar cuando decimos que un individuo es dependiente de otro? Ahora que ya hemos visto brevemente los fundamentos de una vida normal independiente, disponemos de los instrumentos para responder mejor a esa pregunta y para acceder con mayor profundidad al problema en ella implícito.

Si decimos que alguien está profundamente vinculado al mundo del arte, estamos suponiendo que conoce y comprende con clari-

dad el específico valor de la “belleza artística”, y, por tanto, que es capaz de seguir comprendiendo en el futuro el respectivo valor de todas y cada una de las obras de arte y, finalmente, que puede responder a los valores aprehendidos con alegría, entusiasmo, emoción interior o con similares respuestas de valor.

Pensamos, incluso, que hace suyo el mundo del arte, situándolo en el puesto que le corresponde por su importancia y nivel. El interés y el amor por el reino del arte aparece aquí motivado por el específico valor de ese mundo, ya que el individuo está capacitado para verlo así con claridad, lo mismo que sucede con su entusiasmo por una determinada obra de arte, gracias a que sabe captar el valor concreto de cada una. Por esta razón le atribuimos un vínculo profundo y auténtico con el arte, pues este mundo le inspira, descubre su valor, y su entrega a él se funda en ese objetivo.

Por el contrario, si decimos: “Ese individuo no posee una relación propia e independiente con el arte, está influido o depende de otros”, entonces estamos pensando, en primer término: el mundo del arte no le inspira de manera inmediata y unívoca; simplemente no puede comprender el valor de una determinada obra de arte; solo con la ayuda de otro se produce en él un vínculo con el arte en general, o sea, con cada obra de arte individual. Tal ayuda, con todo, puede llegarle en la forma de distintas funciones básicas. Puede consistir en que otra persona nos descubra el mundo de los valores artísticos y de la obra de arte individual, ya que tiene la misión pedagógica de mostrarnos ese nuevo sector de valores, de abrirnos los ojos al

mismo. Mi entendimiento sobre el arte puede haber estado subdesarrollado o soslayado por cualquier motivo; otra persona puede haber hecho de comadrona en el alumbramiento de mi visión de valores en ese campo, al igual que Sócrates obró de forma “mayéutica” en el ámbito filosófico. Que esto puede ocurrir queda fuera de toda duda. Ciertamente, la especial predisposición artística tiene que existir, pues de lo contrario ninguna ayuda puede despertar una auténtica asimilación del respectivo valor, ya que el margen y envergadura de esa “ayuda” no es aquí tan grande. Sin embargo, esa ayuda puede proporcionar un enorme campo de acción en el terreno moral, donde no existe una predisposición hacia lo verdadero, sino más bien la total ceguera axiológica³ resultante de una falsa orientación en los fundamentos. Basta pensar en la vida de los santos; muchos de ellos han exterminado su egoísmo, muchos han abierto sus oídos a la voz de la conciencia, muchos se han despertado del sueño moral, y vemos con toda claridad en esos ejemplos más elevados la enorme relevancia que la “ayuda” de otros tiene en el proceso del despertar moral y en el desarrollo de la comprensión de los valores morales. Pero incluso en el campo de la aprehensión de los valores artísticos, se otorga un importante papel al “descubrimiento” de valores a través de otras personas, aunque sea solo como condición previa para una predisposición artística. Tal dependencia de otros afecta solamente a la génesis de la comprensión artística, pero nada quiere decir todavía sobre la cualidad de la misma. Una comprensión que se origina en la ayuda

3 Vid. sobre esto mi trabajo *Sittlichkeit und ethische Werterkenntnis*, cit., pp. 161 ss.

espiritual de otros no tiene por qué ser, en definitiva, menos segura y clara que aquella que surge sin “ayuda”, desde sí mismo, si bien en este caso también sea de hecho menos segura en la mayoría de los casos. Esto vale para el terreno moral. Aquí tampoco tiene ventaja la visión de los valores morales que se produce sin “ayuda” exterior, y que proviene de la orientación de fondo de la persona –que posee por propia “naturaleza”, como se suele decir–, y no tiene mayor profundidad, claridad y seguridad que en la mayoría de los casos, cuando la comprensión de los valores morales a los que se abre su mirada se realiza gracias a la ayuda exterior.

Tal ayuda consiste en que el valor se le “descubre” al otro –y eso es lo esencial–, que sus ojos se abren a ese valor, que le hace interiormente más libre y se presenta ante él de manera espiritual. Tan pronto como los ojos del otro son “abiertos”, el objeto de que se trate le hablará directamente a él, de una parte, y de otra, le conferirá, por su entusiasmo y su amor, una auténtica y motivada respuesta a través del valor captado. En definitiva, en ningún caso se da aquí modificación de la normal respuesta de valor. Este influjo “mayéutico” en modo alguno debe ser concebido como una dependencia real, por el hecho de producir un vínculo real. Sobre esto volveremos más adelante.

Aparece una dependencia real, por el contrario, cuando la relación con otra persona configura el fundamento real de mi actitud, y no de manera pasajera sino permanente. Pensemos en la figura del siervo fiel, que se entusiasma con algo porque también se entusiasma con ello su señor, y que respeta a otra persona porque su señor también la respeta.

El otro es para él respetable en la medida en que es “respetado” por su señor. Queda para él impreso en la persona de referencia una especie de fulgor de valor difuso. Pero este reflejo de valor no está basado en los valores intelectuales y morales individualmente considerados que ha aprehendido del otro, sino que el siervo se halla indirectamente subordinado al señor. Lo completamente nuevo de este caso parece evidente frente a la ayuda “mayéutica”. No se llega a un auténtico entendimiento de los valores del tercero por el influjo del otro, sino solamente a una especie de sustitución. Tal vez se llega a una actitud en relación con el otro; pero ella no está motivada por la peculiaridad del individuo, sino indirectamente por las cualidades que, para el siervo, el señor lleva impresas. Entonces solo nos estará permitido hablar de una dependencia del otro en el amplio sentido de la palabra, si la actitud nos conduce al terreno de los bienes o del saber, o sea, a un contenido individual aprehendido de forma duradera, y no por causa de ese mismo contenido al que la actitud sirve, sino porque esta está motivada por “otra persona”, es decir, porque la ayuda de la otra persona consiste en un fundamento duradero y real de la relación respecto a un objeto dado.

II. Las formas de dependencia ilegítima

LA INFLUENCIA POR SUGESTIÓN

Existe un tipo bien conocido de individuos fácilmente influenciados, que hacen propias opiniones y actitudes por el simple hecho de que las sostienen otros. A consecuencia de una cierta debilidad interior, son incapaces de obtener impresiones claras y precisas de cualquier cosa, y menos aún, de adoptar

frente a ellas las actitudes adecuadas. La razón no es que estas personas vayan por el mundo de una manera obtusa o apática. Muy al contrario, muestran una cierta emocionalidad inestable, que, sin embargo, se inflama ante las impresiones objetivas. Escuchamos a un individuo de este tipo hablando acaso sobre un suceso público: se entusiasma por el comportamiento de una persona, y resalta tal o cual particularidad, pero notamos que en su conversación el entusiasmo que siente por todo ello no se arraiga realmente en su propia persona –como les sucede a otras– ni está motivado por las cualidades del objeto; es decir, que dicho entusiasmo “no se funda en una conexión con el objeto mismo”.

Esto se ve claro cuando observamos cómo inmediatamente se transforman esas impresiones, opiniones y actitudes por la influencia de otras personas. Primeramente se manifiesta, por ejemplo, una opinión positiva y entusiasta sobre un libro; después llega otro y manifiesta lo contrario, y ven de repente cómo su opinión se deshace en nada. Súbitamente, dicen lo contrario de lo que han dicho antes, y al punto les desagradan lo que antes les entusiasmaba, como si nunca hubieran opinado de otra forma; no encuentran contradicción alguna en su postura; ni siquiera disimulan conscientemente, como si estuviesen molestos por tener que reconocer el “ridículo” que han hecho, o que se amoldan a las circunstancias, sino que no pueden resistir la influencia de la otra persona. No por ello precisan honrar a la persona que les influye, incluso pueden odiarla en ciertas circunstancias; es más, no necesitan darse cuenta de que son dependientes de esa persona. Incluso pueden vivir pensando que sus opiniones están motivadas

realmente por los objetos, y sin duda esto lo creen hasta cierto punto. Más o menos creen que estarían realmente entusiasmados por la belleza de la obra de arte, aunque les embarque siempre un cierto vacío y una secreta inseguridad, así como tampoco pueden sentirse nunca felices ni satisfechos por su relación con los objetos, como les sucede a otros. La peculiar dependencia en la que se halla el tipo descrito es la que se produce por la sugestión.

Lo primero que podemos establecer aquí es la ausencia de toda auténtica motivación. La cualidad del contenido correspondiente al que la actitud sirve no la fundamenta propiamente. Ese tipo no se entusiasma en virtud de una belleza impresa en el objeto, ni a causa de un valor que en él aprehende, ni siquiera por el valor que otra persona muestra irradiarse del objeto. A diferencia del “siervo fiel” –que responde al brillo impreso en el objeto, que a su vez proviene de la persona admirada–, esta actitud no estará motivada ni siquiera indirectamente por una cualidad impresa en el objeto; no se debe en modo alguno a la cualidad objetiva incluida en él. En absoluto está motivada: más bien se produce de forma “dinámica”. Si la persona sugestionable e influenciada se entusiasma con una obra de arte que diez minutos antes le dejaba frío, o que incluso encontraba fea, y que ahora le parece contundentemente bella, esto muestra que dicha impresión no tiene, respecto a su entusiasmo, función motivadora alguna; es una persona demasiado “débil” para alcanzar actitudes de forma normal. Los valores no consiguen motivar en él, de ordinario, ninguna respuesta emocional. Solamente el influjo de una persona reflexiva puede suscitar su dinamismo espiritual y emocional.

Lo que se trata de señalar es que lo anterior no consiste solo en que una impresión recibida de un objeto tenga lugar con la ayuda de otro, sino que estribe ante todo en el hecho de que por esa impresión dependiente carece de función motivadora y de fuerza. Más bien este individuo se relaciona con el objeto a través de la actitud concreta de la persona que le sugiere, que asimismo la ha producido solo en un sentido dinámico, sin que actúe al mismo tiempo el aspecto cualitativo del valor. De ahí que nos parezca postizo el entusiasmo y fascinación que tales individuos exteriorizan, por ejemplo, ante una pieza musical frente a los demás, no porque les consideremos mentirosos, pues “sólo actúan así” para expresar algo determinado. Más bien creen estar entusiasmados y encantados; pero observamos que se encuentran en una ilusión respecto de sí mismos; su entusiasmo y fascinación son solo un quasi-entusiasmo y una quasi-fascinación, como veremos enseguida; algo cuyo ser no se debe a la validez del objeto, sino al influjo singular de otra persona. La “naturaleza larvada” de esa actitud no debe llevarnos a engaño, incluso cuando se manifieste claramente por parte de esa persona. Este tipo de gente celebra sus impropias manifestaciones con una certeza y frecuencia tales, que parecen un intento inconsciente de superar su vacío interior e inconsistencia a través de esa forzada firmeza, como si quisieran también ocultarse a sí mismos y a los demás. Igualmente, su postiza alegría y entusiasmo consiguen, por ejemplo, manifestarse con frecuencia de manera especialmente enérgica, con expresiones y gestos exagerados, mediante los cuales, quizá de manera inconsciente, quisieran llenar de vitalidad sus difusas vivencias. Pero todo esto no es capaz de engañar respecto al vacío

insustancial y carente de sentido de esas actitudes, que no responden a la realidad del objeto con el que se relacionan estas personas. Entonces, ¿de qué tipo es este curioso influjo, por el que se llega a penetrar en la estructura personal de la dependencia de otra persona? En este punto es donde se revela la total singularidad del caso.

Dicha dependencia no está basada en cualidad alguna incluida en la otra persona; en ella no se contiene respuesta alguna a la singularidad de otra persona; se trata más bien de un penetrar inconsciente en el poder espiritual del otro. En el caso del siervo fiel, la dependencia del señor, supone una subordinación consciente. El señor es considerado como alguien superior en bondad e inteligencia y, por tanto, como legítimo señor, como aquel que puede mandar y en el que cabe confiar. Mientras que aquí la subordinación puede que no sea suscitada por el objeto, sino por la superioridad del señor, en el caso de la sugestión falta toda eficacia motivadora que provenga de la conciencia de superioridad implícita en la persona superior. Por tanto, este tipo de dependencia no puede considerarse en modo alguno como subordinación. El afectado no necesita saber ni siquiera que él es dependiente de otro, ni tampoco precisa respetar al otro de una forma determinada, ni considerarle superior. Más bien se trata de una influencia oscura e inconsciente, que no penetra en el centro consciente de la persona, al contrario de lo que sucede con todo tipo de dependencias que se fundamentan, cuando se produce una respuesta de alguna de ellas, en una superioridad inherente en el otro. Por el contrario, se “elude” el centro de la persona libre e inteligente, y se capta “por detrás”. Se trata de un influjo *dinámico*, que

actúa de modo puramente *objetivo* sobre la personalidad “débil”. Si aquí se señala como esencial la carencia de una subordinación “consciente”, entonces debemos entender las expresiones “consciente” e “inconsciente” en el más amplio sentido de la palabra. También la subordinación del “siervo fiel” puede ser inconsciente, en el sentido de que no ha hecho expresamente efectiva su subordinación en un determinado momento, y además tampoco tiene una clara conciencia de ella. Puede que haya crecido en la relación de dependencia de modo tan natural –quizás ha nacido en la casa de su señor–, que tampoco puede reconocer por qué se subordina y en qué momentos se produce esa subordinación, si alguien le preguntara por ello. Pero su obediencia es consciente, por oposición a la “inconsciencia” del sobresalto que produce un ruido repentino, o un golpe inesperado, o incluso el tipo de “inconsciencia” que se origina cuando alguien bosteza porque otro haya bostezado. Entonces, el efecto del bostezo de otro se produce de manera fundamentalmente inconsciente, en el sentido de que no existe relación causal alguna, sino una eficacia objetiva. Nada cambia en esa “inconsciencia”, aun en el caso de que yo sepa que bostezo a causa del bostezo de otro. Por el contrario, el señor aparece, desde luego, como muy superior al siervo, aunque este no pueda formularlo con precisión, si bien ello le es patente cuando reflexiona, y su entrega a aquel constituye una respuesta a su superioridad, aunque pueda haber crecido gradualmente en ella. Esa *superioridad* captada constituye el fundamento sobre el que descansa la dependencia; desde el momento en que el señor es evidentemente intuido por el siervo como señor, su entrega es “vital”.

La persona sugestionable, en cambio, depende no de alguien, sino de la superioridad captada en otra persona, de su predominio, que debe aprehender a todo trance; él “se ha sujetado” sin más a esa persona. Todavía más claro resulta si nos planteamos el caso de un individuo que capta ese predominio dinámico y al que encanta y fascina esa decidida superioridad. Hay individuos vitalmente débiles, a los que atrae especialmente el empuje dinámico de ciertas naturalezas fuertes que, por una parte, disfrutan de su fuerza y, por otra, les produce una impresión de grandeza y superioridad. Responden con una entrega entusiasta en el momento en que se adhieren a otros. Este caso tan frecuente de dependencia es el de la fascinación. Resulta claramente diferenciable de la sugestión, ya que aquella se *suscita en el mismo momento* en que de modo totalmente objetivo “actúa” el centro consciente de la persona sobre el individuo fascinable, eludiendo las vías directas; se trata de una dependencia constituida de modo normal, y el resultado es una dependencia sentida y motivada, mientras que en el caso de la sugestión se establece la dependencia puramente objetiva, de la que el influenciado no necesita saber nada. Y si sabe algo de ello, lo reconoce como si se tratara de un fenómeno ocurrido a través de una tercera persona, sin ser capaz de transformar el fenómeno de la influencia experimentada en un saber consciente⁴.

En estos individuos infelices no solo falta cualquier relación con un mundo objetivo, sino también todo vínculo real con la persona influyente. Este tipo es generalmente

4 Vid. las observaciones acerca de las distintas acepciones del concepto de “inconsciente”, en *Sittlichkeit und ethische Werterkenntnis*, cit., p. 148.

incapaz, como ya se dijo, de una motivación auténtica, a consecuencia de una constitutiva debilidad personal, y, por tanto, tampoco se halla en condiciones de dar una respuesta inteligente y motivada a la superioridad del otro, que se produce por la subordinación a esta otra persona⁵. Por el contrario, no necesita adoptar posición alguna frente a la persona influyente, y en el caso de que la adopte, no representa esta el fundamento de la mencionada dependencia. En lugar de una relación inteligente y fundamentada con la persona influyente, se encuentra aquí esa eficacia objetiva y “dinámica” de la que hablábamos, cuyo carácter consiste en que se hace valer por el mero hecho de que el otro representa una opción decidida, formándose así el sugestionable una impresión del objeto. Lo mismo sucede con algunos que no quedan “convencidos” ni por los argumentos del orador, ni por su presencia, ni por sus rasgos especiales y fascinantes, sino únicamente por la fuerza de su voz o por el tono decidido de la misma; así, la opinión decidida del superior dinámico produce una impresión en el sugestionable que no está fundada en modo alguno. Se establece de repente sobre la otra persona, quizá por lo que se forma más bien en el individuo sugestionable a través del peso específico de la opinión del otro. Sucede lo mismo con la hipnosis, en la que se suscitan impresiones a través de las declaraciones de la persona a la que se va a hipnotizar, como, por ejemplo, cuando le parece que se acerca un tren cuando ello se le “sugiere”, análogamente a lo que ocurre

con los sugestionables, en quienes no se suscitan percepciones sensibles, sino “impresiones mentales” de todo tipo que se producen de forma “dinámica”.

En el caso del hipnotizador, ese carácter exclusivo y dinámico de la relación queda clara y totalmente al descubierto. Nadie va a reducir el efecto del hipnotizador a un vínculo especial del hipnotizado con él, que haga para él las veces de causa de una motivación específica particularmente efectiva. Por ejemplo, si confío tanto en un amigo que me hace creer en la verdad de su palabra aun cuando yo mantenga justamente lo contrario, estaré negando, en el fondo, solo por esto, lo que él afirma. No puede dudarse, por tanto, de la forma indirecta, objetiva y dinámica, en la que el centro de sentido de la persona es influido en el mencionado caso de la hipnosis, aun cuando la forma del efecto correspondiente presente todavía problemas de gran envergadura.

Si bien el carácter dinámico objetivo, en el caso del influjo sugestionador ahora mencionado, no es tan evidente al no tratarse de percepciones físicas que sean despertadas por otro, sino de impresiones de “tipo espiritual”, ello no impide que la eficacia sea análoga, por lo que estamos autorizados a designar esa forma de influencia como sugestionadora, pues el término “sugestión” corresponde aquí a uno de los efectos dinámicos y analógicos vinculados a la hipnosis, que puede provocar incluso ilusiones. Se suele restringir el empleo del término “influencia sugestionadora” y, desde luego, también en el caso que estamos tratando. Es inadmisibles calificar como influjo sugestionador la dependencia del “siervo fiel” al señor y, acaso también, la

⁵ Dicha ausencia de verdadera motivación se hace notar ante todo en el ámbito de la respuesta de valor. La búsqueda de sentido, el miedo o el enfado superficial pueden aparecer en la persona sugestionable por efecto de un estímulo normal. En cambio, en todas las actitudes en las cuales se actualiza la personalidad, encontramos un decaimiento de la motivación.

ayuda “mayéutica” aplicada tempranamente. No obstante, el uso técnico es aquí muy poco preciso, por lo que con frecuencia se habla de influjo sugestionante donde se trata más bien de fascinación, y tal vez esto ocurre en todo tipo de fenómenos similares.

Ahora no podemos detenernos en ese efecto dinámico. Basta con tener claro lo que no es, y que proviene de una relación de dependencia basada en una respuesta práctica a una especie de superioridad reconocida, que se percibe esencialmente, así como que el resultado de ese efecto constituye algo singular. Llegamos ahora a la cuestión de la relación entre el sugestionable con el influyente, y volvemos con ello al problema del vínculo que se establece entre quien está sometido a la sugestión y el ámbito objetual, puesto que también el modo como tiene lugar la sugestión es de naturaleza completamente distinta a la que aparece en el caso del “siervo fiel”. El señor califica una casa como bonita, y el “siervo fiel”, quien en principio no percibe nada de la belleza de la casa, la considerará desde entonces como algo valioso y bello. Él “creerá” primeramente que la casa es bonita porque lo ha dicho el amo, y en segundo lugar, la envolverá de un cierto halo de valor, por tratarse de algo apreciado por su querido y admirado señor. Esta atmósfera de valor, que, de manera natural, hay que distinguir con claridad de una belleza auténticamente aprehendida, será en cierto modo un reflejo del valor que para el siervo está vinculado a su señor. En nuestro caso, una persona dinámica y superior es quien afirma que la casa es bonita. Si bien el sugestionado carecía antes de cualquier impresión determinada al efecto, la casa ahora le resulta perceptible como

bella; ni “cree” al otro porque le venera especialmente, ni se aprehende valor alguno en el objeto que se adscribe a la persona influyente, pues él no precisa abrigar una especial confianza en la competencia del amo, ni está este transido de valor para él. La sugestión se implanta mucho mejor de manera “automática”, sin mediación inteligente. No obstante, en el caso de la hipnosis, el mundo se tiñe de cualidades a través de la influencia dinámica y oscura del otro.

Como es lógico, el tipo que hemos caracterizado se da únicamente en los psicópatas. Hemos elegido ese caso extremo para que se patentice la peculiaridad de esa dependencia. En realidad, no se dará, en la mayoría de los casos, una pérdida completa de las propias impresiones y actitudes normalmente motivadas; esa anomalía se presentará solo en ciertos sectores y de manera incompleta. Por eso encontramos, las más de las veces, junto a la anterior, otras formas de dependencia –que revisaremos más adelante–, que tienen cierta concomitancia con la sugestión. No obstante, sí deberíamos destacar con nitidez esa falta de independencia en la sugestión y, por otro lado, el poder espiritual de la influencia sugestionadora, y entonces hemos de postular un modelo en que tenga cabida ese tipo de influencia, que frecuentemente se presenta de manera parcial y que puede dominar a la persona por completo.

Antes de que nos dediquemos a tratar un nuevo tipo de dependencia, hemos de excluir algo que podría confundirse con la dependencia basada en la sugestión. Hay que distinguir, en primer lugar, de forma rigurosa, el tipo del sugestionable del tipo no completamente seguro, por un lado, y por otro,

de la persona modesta, que está dispuesta inmediatamente a ceder en su opinión en favor de la ajena. A menudo encontramos individuos que no tienen impresiones muy claras y unívocas sobre determinados campos y que, como consecuencia de su modestia, rinden fácilmente su opinión a otra opuesta. Les gusta un poema, pero no apreciando su valor de manera unívoca y clara, de forma que fácilmente creen a otros si les dicen que pueden estar en un error, o simplemente que no están en la verdad. Ante un enfoque general, a la vez inseguro y humilde, ordinariamente se inclinan a reconocer a los demás competencia en ello. De forma simultánea se producen estos fenómenos: primero, que las impresiones no son claras ni unívocas; segundo, que ceden fácilmente en su opinión; finalmente, que no aparece subordinación expresa al otro, basada en una clara superioridad de este, como sucede en el caso del “siervo fiel”. Pero con ello no se agota la similitud, pues aquí no se verifica ni la motivación normal, ni el vínculo con la persona ante la que cede su opinión. Se le “cree” al otro, y se piensa que tiene razón porque se le tiene por competente, a causa de esa actitud general; cede su opinión, en todo caso, a causa de una actitud inteligente y motivada, aun cuando en la forma no se halle debidamente fundamentada. Ante todo, no se da aquí el efecto dinámico inconsciente, lo que muestra que no puede aparecer de repente una nueva impresión en lugar de otra, sino que simplemente no se otorga crédito a la propia impresión y que, sin embargo, se cree en el juicio ajeno.

En contraste con este tipo de dependencia por sugestión, aunque análogo a él, se halla el caso de quien “no opone resistencia” especí-

fica, si bien aquí se dan algunos matices característicos. Hay gente que posee impresiones propias de la naturaleza del valor de las cosas y que además son capaces de percibir, en cuanto a la naturaleza del valor del objeto aprehendido, el motivo de su actitud hacia él. Pero, como consecuencia de una genérica “debilidad personal”, no pueden sostener su postura frente a las opiniones y actitudes ajenas, que se les contraponen de forma dinámica como procedentes de personas superiores. Se “quiebran” cuando los otros se pronuncian con la oportuna contundencia.

Análoga a la del sugestionable resulta ser la especie de “debilidad” que hace que la persona se abandone al influjo dinámico de otro. Pero en primer lugar existe una motivación normal y, por otro lado, el influjo dinámico tiene solo un efecto “negativo”, que impulsa a la persona al abandono de su posición. Se verá separado del objeto, sobre el que antes mantenía una posición motivada e inteligente, a consecuencia del influjo del otro; su impresión no se sostiene y abandona la postura ya adoptada frente a aquel. Sin embargo, la impresión ajena no irrumpe sin más en el lugar de la otra, ni deja que se le “imponga por su sugestión” una actitud no motivada de modo meramente dinámico. Este tipo de personas sufren a veces, bajo esa influencia extraña, e incluso llegan a temerla, lo que no ocurre en el caso del sugestionable. La influencia dinámica tiene aquí tanto poder sobre esa persona, que puede desplazar en determinados casos sus concepciones y respuestas ante los valores, sin que aquello deje de “producir” determinadas impresiones de bienes y de quasi-actitudes en dichas respuestas. A pesar de esta profun-

da diferencia en la eficacia del influjo dinámico, el tipo de dependencia del otro siempre es, en este caso, semejante a la que tiene el sugestionable, si el influjo –en la medida en que se dé– no procede de una subordinación a otro derivada de una superioridad captada en él, sino que es de naturaleza dinámica y rodea el centro inteligente de su personalidad. Esta distinción es la más decisiva, desde el punto de vista formal, entre las que se dan en relación con las diferentes clases de dependencia.

Un nuevo tipo de influencia se presenta en el “contagio” de sentimientos, que encontramos de modo especial en la llamada sugestión de masas. Dos personas disputan en la calle. El acaloramiento se apodera de ellos y hace que de repente se amontone una multitud, sin que el que llega sepa de qué se trata, y se deja “contagiar” por la excitación de los demás. Hay aquí un profundo parentesco con el caso de la dependencia por sugestión. En primer término, falta, como en el caso anterior, cualquier motivación inteligente. La excitación del que llega a la riña no está motivada por la discusión que mantienen las dos personas, como, por ejemplo, en el caso de un testigo de malos tratos, que responde con su indignación a la vileza moral del que maltrata. La excitación indignada se impone antes de que yo tenga conocimiento del suceso por el que los otros se han excitado. En lugar de llegar a ser “motivada”, la aparición de la excitación se debe a una influencia difusa, que no llega directamente sino que rodea el centro inteligente de la persona. Aquella excitación se provoca en la persona de una manera anormal. En segundo término, aquí también falta cualquier subordinación real a la persona influyente. No existe

cualidad alguna asimilada por él, que se base en una relación vivida y de la que dicha influencia pueda derivarse. Pero, a pesar de ese estrecho parentesco, el “contagio” es algo esencialmente distinto de la influencia por sugestión: primeramente, el contagio está sustancialmente limitado a un determinado tipo de acontecimientos, al contrario que la sugestión. En mí brotan “sentimientos”, en lugar de impresiones sobre bienes. En cambio, en el caso de la sugestión, y como consecuencia del influjo ajeno, los objetos pueden ser aprehendidos con una claridad especial, y las opiniones ajenas no me contagian de modo que los objetos aparezcan ante mí tal como el otro los encuentra, y el comportamiento del otro respecto a los objetos no es suficiente para contagiarme una conducta o actitudes que comportan un especial carácter afectivo-emocional, o bien cuando se trata de situaciones afectivas, es decir, sentimientos en sentido estricto, como la inquietud, las depresiones, etc.; o, incluso en el caso de movimientos impulsivos de carácter afectivo, como cuando alguien echa a correr de repente, y los demás corren también sin saber por qué. En este caso, los sentimientos que contagian también son siempre de naturaleza periférica; no consisten en un auténtico amor, ni en una veneración real, ni en un entusiasmo profundo, ni en arrepentimiento verdadero; como tampoco el aborrecimiento del pecado, o un odio profundo, y, con mayor razón, tampoco consisten en un querer, ni en un estado de profunda paz, o una serenidad verdadera en el sentido de la *serenitas animae*, estados que no pueden surgir en mí por medio del contagio; por el contrario, sí que lo son el susto, el miedo, la agitación, el desaliento vital, el furor, el hastío y el enternecimiento sentimental, en contraste con la

auténtica emoción⁶. En segundo lugar, las actitudes surgidas del contagio, y especialmente de los sentimientos, tampoco son positivas al modo en que lo son aquellas actitudes de más elevada categoría, como las impresiones producidas a través del influjo dinámico de la sugestión, ya que el carácter de esas actitudes profundas que se producen de manera dinámica, en lugar de ser inteligentemente motivadas, lo son de forma muy distinta, que contrasta con la naturaleza de las actitudes periféricas, y tal vez con la naturaleza de las situaciones. Ciertamente, las situaciones provocadas por contagio y, con mayor razón, las actitudes así producidas, son esencialmente diferentes de las normalmente motivadas. Sin embargo, la furia de la multitud originada por contagio, o el miedo pavoroso que prende en cierta gente sin hacerse cargo del peligro que se viene encima, se perciben de forma distinta y no comparten el carácter difuso de las quasi-actitudes del sugestionado. Por último, el contagio no representa una influencia “dinámica”. No hace falta que se trate aquí de una persona “superior” dinámica que irrumpe en mi vida interior y la pone en movimiento, ni tampoco la real “debilidad personal”, que impide que una actitud sea motivada normalmente y crea la disposición por el contagio. Entre otras cosas, el contagio está ocasionado más bien por la especial cualidad de los sentimientos transferidos, como por la situación peculiar en la que esos sentimientos se perciben como vivos. En cierto modo, el aire se vicia en tales momentos de zozobra, furia, miedo, y esa “sustancia sentimental” penetra en nosotros desde “el exterior” a través de los poros. De acuerdo con

esto, se da una sensibilidad especial, en lugar de la “debilidad personal” en la esfera sensitiva de la persona y, por otro lado, una predominancia de esa esfera, lo cual justifica el contagio. El tipo característico del ávido de sensaciones disfruta precisamente también al ser contagiado. La carencia de una vida elevada e inteligentemente motivada –que aquí resulta sofocada por la esfera sensitiva– se da en individuos en los que el contagio de sentimientos desempeña un gran papel. Por otra parte, un ocasional “ser contagiado” en situaciones especiales, tampoco dice demasiado sobre la estructura de la persona completa, especialmente cuanto más periférico y situacional sea lo que penetra en mí de esta forma. Es normal que me contagie el bostezo de otro, pero que me contagie el cansancio de otro carece de importancia para la vida normal y libre de la persona. Que la risa ajena contagie –piénsese, por ejemplo, cómo un niño se contagia de la risa de otro en el colegio, sin que muchas veces conozca el motivo de la misma– significa, desde luego, una cierta debilidad, pero de manera que no se prejuzga nada sobre la vida interior de la persona, por esa misma debilidad constitutiva del afectado, que, además, en el campo de su fragilidad general, desempeña un papel muy periférico⁷. Solo si se trata de “sentimientos” implantados profundamente dentro del ámbito de aquellos que pueden surgir de la forma que ya hemos dicho, por ejemplo, cuando alguien se pone furioso, o la alegría desenfrenada, o el pánico, entonces sí se manifiesta en el dejarse contagiar una abusi-

6 Consideramos aquí el contagio en sentido estricto. Es más frecuente, como ocurre con el influjo por sugestión, el uso completamente ilegítimo de este término, por ejemplo, cuando decimos: se me ha contagiado el entusiasmo de los demás.

7 El contagio debido a la llamada sugestión (o psicosis) de masas, naturalmente es solo un caso típico de contagio, no el único. Me puede contagiar la repugnancia de alguien frente a un determinado alimento, o la náusea de una persona, el rubor, o el bostezo antes mencionado. Lógicamente, no podemos aceptar aquí una única forma de contagio, ya que depende en primer término de la delimitación de este frente al caso que consideramos de una influencia por sugestión.

va supremacía de la esfera sensitiva sobre la vida más elevada del alma.

Por último, el “dejarse contagiar” se distingue claramente de la influencia sugestionadora en que aquel no supone apenas especial característica en la persona que provoca el contagio –ni siquiera meramente objetiva– y que está más bien vinculado al tipo de sentimiento y de situación, como, sobre todo, en el caso de la sugestión de masas. El que me contagia no precisa en modo alguno ser superior desde el punto de vista dinámico; puede ser contagiado del mismo modo por mí instantes después. Por ello, ser contagiado no significa en modo alguno una “servidumbre” respecto a un determinado individuo ajeno, sino una esclavitud respecto a la esfera de lo sensitivo. Una persona puede contagiarme tanto como cualquier otra. En contraste con el influjo por sugestión, hay que descartar, desde el primer momento, una posible confusión con el tipo de la relación de autoridad.

Después de que hayamos dado a conocer más nítidamente la dependencia como influjo derivado de la sugestión, a través de la delimitación de otros fenómenos en parte análogos, nos ocuparemos de un nuevo tipo relevante de dependencia ilegítima.

LA DEPENDENCIA CORRELATIVA AL RESPETO

Con frecuencia encontramos personas que en sus palabras y en su comportamiento se dejan llevar por otras, porque estas les infunden “respeto”. Se adaptan a la forma de expresión del otro, imitan sus gestos, desprecian lo que el otro desprecia, admiran lo que el otro admira, y abandonan su opinión, aceptando la del otro, cuando se dan cuenta de que la suya contradi-

ce la de este. Decimos entonces que el otro les “impone”, de tal manera que quedan por completo bajo su influjo y dependientes de él. Con cuánta frecuencia hallamos, por ejemplo, muchachos de trece a diecisiete años que imitan a otros, sobre todo mayores, que les “imponen” porque son más fuertes o altos que ellos, saben más o son independientes. Caen en una profunda dependencia del otro, sencillamente porque “les impone”. El hecho de que alguien nos imponga representa un tipo de influencia totalmente peculiar, que hay que separar de una “imposición” por admiración o por respeto. Si a veces emplean la expresión “imponer” para los casos de una verdadera admiración, alta estima, o incluso reverencia, ello significa entonces un modo muy particular de impresionar, haciendo un uso expresivo de la palabra. Podemos escuchar alguna vez: “Ese hombre me impone por su altruismo”, en lugar de “ese hombre me impresiona”. Pero esa forma de expresarse nos parece siempre algo descuidada si velamos por un sentido más puro de los términos, y precisamente por ello se pone de relieve que la palabra “imponer” lleva adscrito un modo completamente distinto del de “hacer impresión”, o del de “impresionar”. Debemos retenerle la mirada al fenómeno –cuando el citado término se aplica en su sentido directo– y mirar hacia donde el vocablo se encuentra en cierto modo como en su propia casa, como en el caso del muchacho o del advenedizo, en relación con la actitud que adopta erróneamente y cuyo aspecto intenta asumir porque le “impone”⁸.

Como en el caso del sugestionable, también aquí queremos fingir una situación en la que

⁸ De manera magistral describe Dostoiewsky el imponerse y el dejarse imponer en distintas obras, por ejemplo, en la figura del muchacho Kolia Krasotkin en *Los hermanos Karamazov*, que desearía imponerse a otros chicos, y al mismo tiempo dejarse influir por otros mayores.

la dependencia y sus presupuestos aparezcan como un “caldo de cultivo” para reconocer claramente la particularidad de esta forma de dependencia. No obstante, hemos de tener presente que los individuos que pueden configurarse bajo ese concreto prototipo, no tienen por qué estar imbuidos totalmente del espíritu de esa dependencia que les caracteriza, ni de forma permanente ni en la entera extensión de su ser. Lo que primeramente llama la atención es que al prototipo del individuo citado le resulta odiosa toda forma de dependencia reverencial, como la que subyace en cada auténtica respuesta de valor, o como la que nos exigen los valores verdaderos. Su meta es no necesitar de nadie ni dejarse impresionar ni conmover por nada, estar por encima de todo y, al mismo tiempo, someter a otros a una admiración apabullante. Por ejemplo, el muchacho al que le impone aquel estudiante y su libertad, que se preocupa por demostrar que es totalmente independiente, que no se deja convencer fácilmente por nadie, y que nada puede perturbar su sangre fría, que sabe lo que hace, que ni sus padres o maestros pueden impresionarle, y que “adivina” las intenciones de sus enseñanzas y mandatos; en resumen, el que no se subordina en modo alguno, sino que “está por encima”. No es receptivo respecto al significado interno de lo objetivamente valioso. La belleza de una obra de arte, la pureza y la humildad de un individuo no le habilitan para conducirse según esos parámetros, pero no porque él sea incapaz, como en el caso del sugestionable, de una motivación inteligente en su vida emocional, sino porque sigue estando ciego para los valores. Él se encuentra muy bien ejercitando determinadas cualidades. Si algo le parece “noble”, entonces se decidirá inmediata-

mente por ello, con toda determinación y tenacidad. Su interés vital se despertará por todo lo que parezca enaltecer su persona, principalmente por aquello que prometa concederle la conciencia de independencia, de fortaleza y de “estar por encima”.

Todas las cosas que se le aparezcan a esa luz de la “superioridad-prestada” le inducen a adoptar espléndidas actitudes de respuesta, motivándole de forma inteligente; únicamente no conseguirá contemplar los valores auténticos como tales valores, porque no consigue comprender la excelencia y el significado propio de los mismos, a causa de su orgulloso modo de pensar. Está ciego para los valores, como todos los tipos en los que su orgulloso ego les lleva a sentirse prepotentes⁹. La belleza interior del mundo de los valores les resulta hermética e incomprensible, como consecuencia de su actitud egocéntrica. No obstante, encontramos aquí, por lo general, una particularidad más, en contraste con la ceguera del orgulloso que adopta esa actitud: una inseguridad precisamente en el conocimiento de aquello que permite elevarse a la propia persona. Él no tiene realmente claros no solo los valores que no acaba de entender, sino tampoco lo que interesa específicamente a individuos de ese tipo, como lo “noble”, lo “impresionante” o lo que arranca a otros admiración. Se declara confuso respecto de lo que sirve para fundamentar, por ejemplo, la “virilidad”, la “independencia”, la autarquía, etc. En una palabra, sobre el ser más y el valer más, en contraste con otras formas de orgullo, como la propia del fariseo o la de tipo diabólico. Precisamente lo que no puede entender o ver

9 Más adelante entraremos con más detalle en esto, cuando hayamos considerado las raíces de este tipo de dependencia en la persona. Vid. sobre ello mis reflexiones acerca de la total ceguera axiológica, en *Sittlichkeit und ethische Werterkenntnis*, cit., pp. 145 ss.

tiene para él el nimbo de lo significativo o de lo interesante. Se trata de una gran inmadurez y de una inferioridad específica y espiritual. El individuo que depende de otros porque “le imponen” está afectado por una cierta idiotez, independientemente de su propio orgullo. Esto está asociado estrechamente a que ese tipo de persona busca de modo relativamente periférico la satisfacción de su orgullo: su imagen social permanece en primer plano para él, al contrario que el orgulloso y satánico. El que otros le tengan por importante le basta para justificar lo que satisface su vanidad o arrogancia. Así se siente fuerte e independiente cuando es considerado como tal por los otros, o sea, si consigue adoptar una postura exterior tal que parezca conferirle una auténtica seguridad. Pero no a la manera como le basta al estafador para engañar a otros: de ningún modo se siente él mismo superior con la postura que impresiona a los demás. La realidad gestual sobre la que edifica su imagen social de una determinada forma sustituye en este individuo la conciencia de auténtica superioridad. De ahí que tales individuos sean los típicos “presuntuosos”, que deben despertar en los otros la impresión de seguridad y de “estar por encima de los demás”, pues los gestos de seguridad que impresionan a los otros sustituyen en ellos el lugar de una seguridad real y verdadera. Esto, con todo, no se puede hacer equivalente a la actitud del fanfarrón vanidoso, bonachón e infantil, más o menos como el representado por el tipo de Falstaff. Los demás no le toman en serio; le basta ser admirado por ellos: su ambición no se cifra de modo preferente en el “no dejarse impresionar”, o en el “adivinarlo todo”, sino que quiere resplandecer por la buena opinión de los demás. Les miente si lo permiten las circunstancias, cuenta cosas

excelentes de sí mismo, mientras que el presuntuoso, por el contrario, se “ve” a sí mismo bajo una imponente luz, cree en su gesticulación artificial y la vive. Una mentira consciente no le bastaría¹⁰.

Pero la imagen global del que acaba en esa dependencia del “imponer” surge con total claridad solo si conseguimos penetrar con profundidad en la relación existente con el que impone. Entonces, ¿qué cualidades se deben poseer para imponerse a los demás? Concretamente, el que impone es el fuerte, el enérgico, el valiente, el seguro de sí, el autónomo o el genial, el que todo lo puede, el que todo lo sabe o el “noble”. El adulto, que es independiente, que se presenta seguro de sí mismo, que no se desconcierta por nada, el fuerte física y mentalmente, que no teme a nada, el que puede asombrar a los demás, ese se impone, por ejemplo, a los adolescentes imberbes. El sabio se “imponer” al pseudointelectual; el distinguido, que sobre todo sabe comportarse con seguridad, el elegante que se “presenta” bien, “imponer” al burgués o al nuevo rico. Los valores morales no pueden “imponerse” en sentido estricto. El humilde, el puro, el desinteresado, el inspirado por un amor compasivo... Todos ellos no pueden “imponer”, pues los individuos de las tipologías citadas en la frase anterior no se interesan por tales valores; no les hacen impresión alguna. Ello obedece a un motivo importante. Los valores, en sí mismos, nunca representan algo interesante para esas personas, ya que les falta la comprensión sobre su

¹⁰ Acaso hay también fanfarrones con un punto de histerismo, que mistifican su apariencia para hacerse los interesantes. Pero este no es el caso típico aquí, ya que, en primer lugar, está más influido por la histeria del interlocutor que por el impacto de quien desea imponerse y, en segundo término, porque los interlocutores creen solo a medias lo que aquellos aparentan ante los demás. Tampoco aquí se da una mentira consciente y astuta.

importancia inmanente, así como un claro interés por los mismos. El otro produce en mí impresión y se configura como superior a mí por ser portador de cualidades que se me representan como ser más y valer más, algo que a su vez yo no poseo y quisiera poseer. Y el otro me produce impresión porque me hace sentir inseguro, o sea, porque yo no puedo sentirme superior a él. En la medida en que auténticos valores extramorales, como la valentía, la energía, aptitudes de todo tipo o erudición, puedan obrar en ese sentido, no lo hacen como tales valores, de modo análogo a como admiramos a un hombre valeroso o enérgico, o como apreciamos a un sabio o a un talento musical. Aún más, tienen únicamente la función de interpelar a su portador, obligándole a abandonar sus sentimientos de seguridad y de superioridad vacía y artificial, quebrando así su apariencia desde su profunda inseguridad interior. Esto se confirma si observamos que el otro solamente “impone” con las cualidades ya citadas, en tanto que su interlocutor no las posea por sí mismo. Mientras que el hombre verdaderamente prestigioso, el justo, el puro, el humilde y el bondadoso, admiran a otros que igualmente son justos, humildes y bondadosos, el otro únicamente hace impresión sobre el individuo de la tipología que estamos tratando, en cuanto que aparece como superior a él, y si ve en él cualidades que él mismo no tiene ni comprende exactamente. Y mientras que un individuo con una actitud básica de respuesta a los valores admira al individuo noble, puro y bondadoso, tanto más cuanto conoce las virtudes que percibe en el otro, el individuo que ahora nos ocupa pensará que intuye la superioridad del otro, y se arrimará a él en cuanto crea reconocerle. Respecto de la aureola que

confiere esa superioridad al que impone, es condición previa el “no conocer” y el “no comprender” sus ventajas, ya que sobre este tipo presumido y carente de cualquier sentido del respeto profundo, que conoce únicamente dos modos de ser -*el sentirse superior o inseguro respecto del otro*-, la impresión solo se produce cuando él mismo cree no conocerse. El mundo obra sobre él de forma parecida a como lo haría sobre nosotros un prestidigitador, cuya capacidad solo nos desconcierta en cuanto no percibimos lo que hace. Ya podemos ver qué es lo que hace imponerse a alguien y por qué observamos que la relación entre aquel al que se impone y el que le impone está alejada de la veneración o la subordinación del “siervo fiel”, pues no se trata de valores como tales que “se imponen” a otros, como, *mutatis mutandis*, en el caso de los merecedores de respeto, sino de cualidades que le confieren la aureola del “estar por encima”, de la independencia, etc., a pesar de lo cual esas mismas cualidades no serán plenamente comprendidas en su esencia y en su fundamentación por el que se deja imponer. Cuanto mayor interés despierten en estos individuos -en la medida en que tales cualidades puedan surtir efectos observables-, tanto peor serán entendidos esos valores como meras “funciones” de la persona en la cual se manifiesta su superioridad. Por ello, los valores morales deben tomarse en consideración, ya que se da en ellos la posibilidad de esta nueva interpretación, y cuanto menos posible sea para esa nueva interpretación “cuantitativa” de la virtud, aún menos posible será el considerarla como un “imponer”. Cabe anteponer, así, el autodomínio a la justicia, la moderación a la paciencia y la constancia a la pureza. Tal reorganización del sentido axiológico en función de la persona,

esa “concepción” en categorías “cuantitativas”, es, sin embargo, más difícil cuanto más elevada y central sea la virtud. De ahí que, por principio, fracase este intento en el caso de la humildad, la santa obediencia, la veneración y el amor puro, que ni siquiera se detiene ante el enemigo.

Si nos preguntamos por la peculiaridad de la relación existente entre la persona del tipo que estudiamos y el que impone, hemos de distinguir varios casos. A veces, alguien encuentra a un “presuntuoso” que no posee en modo alguno las cualidades que parecen adornarle, de las cuales quisiera apropiarse y cuya irrupción huele más bien a simplicidad, encogimiento y a blanda relajación, pero cuyo carácter no por ello permite que fracasen todas las tentativas de imposición, sino que difunde en torno a él una atmósfera de auténtica grandeza y veracidad, que puede privar al presuntuoso de toda seguridad. Él no puede sostener ante los demás su postura de superioridad artificial; habrá puesto en jaque sus certezas vitales, por su contradictoria existencia y por su incomprensible autopercepción. El otro le impresiona también por una seguridad superior respecto a él, pero se trata de una seguridad que reside totalmente fuera de él, con la que intenta reforzar su conciencia de ser más y su independencia. El modo como se comporta con el otro ilumina lo típico del caso. No alcanza a ver en el otro, no solo esa seguridad existencial –siente demasiada contradicción en su interior, y no puede ubicar en dicha seguridad la auténtica superioridad a la que aspira–, sino que desea desplazar la influencia del otro, la que amenaza su fundamento existencial, y conseguir nuevamente sentirse “por encima” del otro.

No está inseguro porque el otro parezca superior, al poseer unos méritos que el presuntuoso desearía tener y no tiene, y cuyas causas en particular no comprende bien, sino que le desquicia estar ante un mundo que le es completamente ajeno. Este caso no puede categorizarse como una forma de dependencia del que “impone”. Probablemente representa una situación típica en la que el presumido cae, pero no aquella en la que el otro se le impone, pues no es influido ni orientado por él. De aquí tampoco puede deducirse objeción alguna contra nuestra afirmación de que los valores nunca se imponen, aunque en este caso el presuntuoso se paralice en su “entrada en escena” por una irradiación real de plenitud de valores, puesto que la impresión que se verifica aquí representa algo completamente distinto del imponer, según el sentido riguroso del término.

Por el contrario, algo totalmente distinto ocurre cuando el interlocutor irradia un ser superior, una seguridad y una independencia, un “estar por encima” que está nimbado por una aureola cuya posesión por aquel encaja con la forma de pensar y las aspiraciones de nuestro tipo. Luego este no será obligado a callar, ni será expulsado violentamente de su sólida posición fundamentada, sino que será impresionado por el sentido de esas cualidades, e inducido por ellas. Se encuentra con algo que precisamente desea poseer, según lo entiende, aunque no se haga cargo en plenitud de todo lo que implica “ser así”.

Esta persona, cuando se encuentra frente a otras que “le imponen”, en el sentido propio de la palabra, desea participar de su “superio-

ridad” en una doble manera: en primer lugar, en la medida en que mantiene cierta unidad con ellas, va atribuyéndose esa misma superioridad, y en segundo lugar, trata de asemejarse a ellas para poseer él mismo su “ser más”. Intimará con estas personas para, gracias a su vinculación con ellas, quedar por encima de “los otros” e imponerse a estos. Representa un ejemplo típico de esto el muchacho que intima con jóvenes adultos, con objeto de vincularse a ellos como “hombre joven”, independiente, que se siente encumbrado por encima de sus colegas y que intenta así imponerse a ellos. Al mismo tiempo, trata de imitar a los mayores para apropiarse de su superioridad. Naturalmente, no reconoce que ellos le impresionen y que se sienta inseguro ante ellos, sino que irrumpe igualmente entre ellos con el gesto de quien no se desconcierta por nada, de quien “lo sabe todo desde hace tiempo”, etc.¹¹.

La postura respecto al que se impone, no obstante, experimenta una alteración especial si este rechaza el intento de aproximación de la otra persona. El intento de alzarse sobre el otro y de imponerse a él, junto a la tendencia a imitar su superioridad, se verifica al fracasar la posibilidad de participar en dicha superioridad en la forma de que uno “cuenta algo” para sí mismo o para otro. Este matiz es importante para el problema que tratamos, ya que en él se manifiesta hasta qué punto el presuntuoso carece de cualquier interés real por el que impone, de lo cual pasaremos a ocuparnos ahora.

Por lo que hace al análisis de la relación del presuntuoso con el que impone, debe considerarse solo el auténtico “imponer”, ya se trate de la primera forma que se ha mencionado, o de la modificación especial. En cambio, la “débil” impresión antes mencionada, ejercida por el individuo seguro de sí mismo y lleno de cualidades, sobre el presuntuoso, no puede aplicarse al caso que nos ocupa, pues aquí no se trata de una auténtica dependencia. Únicamente tiene lugar una modificación en el comportamiento de alguien por el influjo del otro; en el auténtico imponer, el presuntuoso llega a verse preso de una singular esclavitud.

Si volvemos ahora a ocuparnos del tipo de relación en la que el presuntuoso se encuentra respecto al que impone, inmediatamente vemos que aquí no se verifica subordinación alguna. El presuntuoso, que es incapaz de cualquier respuesta de valor, que experimenta tal respuesta más bien a causa de su subordinación implícita como una quiebra de su superioridad, se manifiesta como el menos capaz de llegar a una sumisión desnuda y evidente. Desea ser superior, que en modo alguno le saquen de la postura de “estar por encima”, que es por cierto el rasgo fundamental del individuo cuya tipología estamos considerando. La veneración, el alzar la vista hacia el otro con respeto y temor, el ser captado por una emoción auténtica, el sentirse más pequeño que el otro, el obedecer: todo ello le resulta de lo más odioso. Eso significaría un rebajarse a sí mismo. Sin embargo, la aureola de fortaleza, de independencia, seguridad y superioridad que envuelve al otro, que “puede” y “sabe” mucho más de lo que él puede saber, así como el hecho de que el otro se atreve a mucho más de lo que él se

11 De ahí que en la conducta del presuntuoso aparezca un contraste con la de la persona profundamente soberbia, que huye de la comunidad hacia un resentido aislamiento: una atracción por lo corporativo, lo cual está naturalmente en relación con el peculiar papel que desempeña la imagen social para este tipo.

atreve, todo esto le lleva a una dependencia efectiva del otro. Le imita para participar de dicha superioridad, con el miedo de hacer el ridículo si no consigue ser como el otro. Por tanto, cuanto mayor sea la dependencia objetiva, menos real será la subordinación, ya que en primer término nuestro tipo solo concibe la superioridad como una ventaja cuantitativa, que querría suprimir lo antes posible. Su objetivo es superar, mediante la imitación, la inseguridad en la que el otro le sustituye, para poderse sentir en lo posible superior al otro. Acogerá con la mayor satisfacción cualquier posibilidad de sentirse superior. En segundo término, jamás confiesa esta superioridad, sino que desea suscitar la apariencia de que nada le puede impresionar. En todo caso, reconoce: “Ese hombre me impone realmente”, pero lo que busca entonces con ese modo de expresarse es conjurar cualquier apariencia de veneración, con objeto de afianzarse en su postura de una forma completamente segura y firme¹².

Por último, le falta la entrega al otro, que se halla incluida en la subordinación auténtica. Permanece por completo ensimismado, y en modo alguno entra en el otro; no se interesa realmente por él. No necesita tener simpatía por él y, desde luego, es incapaz de profesar amor auténtico. El otro le atrae exclusivamente porque quisiera adivinar en él lo que le hace sobresaliente y superior, lo que al mismo tiempo le desconcierta y le produce inseguridad; en concreto, porque le gustaría arrebatarle su aureola. Se trata, pues, de un individuo para quien solo cabe una forma de

dependencia, la que alguien le impone y que él también quisiera imponer a otros. *Dejarse imponer y desear imponer se hallan necesariamente conectados*. De todos modos, no existe aquí auténtica subordinación; esta forma de dependencia es completamente distinta de la que se da en el sugestionable, ya que aquí la dependencia está en todo caso basada en cualidades que abarcan al otro. En la medida en que la aureola del soberano, del independiente, etc., debidamente percibida atraiga al presuntuoso, y a la vez le haga inseguro, en ello fundará esa dependencia emuladora. La dependencia no viene constituida por un influjo puro y objetivamente eficaz y dinámico, que rodea el centro inteligente de la persona, sino que aquella viene motivada por la percepción que de la cualidad ajena hace la persona. Puede que dicha cualidad –cuya constitución supone un no comprender sus fundamentos– solamente sea una aureola; puede incluso que sea difícil justificar dicha dependencia, pero en todo caso siempre existe una relación de motivación. La dependencia está basada en una cualidad perceptible. Por ello, esta forma de dependencia se distingue fundamentalmente de la sugestión. Esta se halla fuera del campo de la motivación inteligente, y la anterior dentro del mismo.

También es completamente distinta según el resultado de la influencia producida, pues mientras en el sugestionable la persona dinámica superior “produce” directamente impresiones de bienes, y por medio de ellos, actitudes motivadas, en este otro caso el influjo es indirecto y penetra menos en la constitución de la persona. De manera indirecta, pues el que se impone no produce determinadas impresiones de bienes en mí a través de vías dinámicas, sino que su supe-

12 La expresión “imponer” procede justamente de esta actitud. En ella reside la acepción cuantitativa del impresionar, el intento de manifestar la sólida posición en la que se pretende permanecer pese a estar impresionado.

rioridad atribuye el carácter de lo “noble” e “importante” a todo lo que él elogia y aprecia, por lo que uno debe interesarse, pues de lo contrario quedaría “en ridículo”. Quien permite que se le impongan, cede en su propia opinión tan pronto como el que se impone expresa otra distinta, y lo hace desde lo profundo de su inseguridad interior. Deja todo de repente en la estacada, aquello que teme, una inclinación que pueda “degradarlo”, y de este modo, lo que desaprueba el que se impone se convierte en despreciable y “desdeñable”. Ciertamente, a este típico “traidor” le falta no solo la comprensión de los valores, sino también aquella por la que él es superior, según el sentido de su intención, y por la cual lo que le impresionaba antes desaparece por completo tan pronto como un individuo que le impone respeto le trata como “inferior”. Él no se comporta como el “siervo fiel”¹³ o como el humilde inseguro, que apenas cree ya en su impresión y sin embargo se mantiene en pie. Por el contrario, el antes admirado cae de su pedestal, se desmorona tan pronto como el que se impone lo mira después con desprecio. No obstante, esa influencia está fundada, a pesar de su inmediatez, en una cualidad presente en el otro. El hecho de que el superior mire con desdén una cosa le hace inseguro de su impresión, y confiere a dicha cosa el carácter de lo inferior. La impresión de inferioridad queda, así, adscrita a la cosa, en todo caso como algo rechazado por alguien que “se impone”, sin que tal motivo tenga que ser reconocido ante la conciencia propia o ajena. No puede hablarse aquí de la producción

dinámica de la impresión en mí a través de otro, como en el caso de la sugestión. La nueva impresión de la que hablamos tiene lugar siempre de un modo que no esquiva el centro de sentido de la persona, si bien aparece sin justificación alguna. La inmediatez del influjo, por otro lado, explica que este tipo carece absolutamente de impresiones sólidas y fundadas para poder elevar realmente su prestigio, ya que no solo está ciego para los valores, sino que también se muestra inseguro al calificar lo que le ha sucedido. De ahí que las cosas que le interesan se encuentren ante él envueltas en una aureola difusa y no fundamentada sólidamente, como lo que forma parte de la realidad superior por la que se interesa, una aureola que, sin más, puede desmoronarse, ya que no posee fundamentos reales y claros. Pero en el caso de quien se impone, el resultado del influjo es completamente diferente de la sugestión, aun en otro sentido, puesto que mientras que en el sugestionable la actitud no resulta normalmente motivada por la impresión “producida”, sino que las actitudes afectadas por la impresión son producidas por el otro de forma dinámica, en este otro caso, la impresión motiva realmente una actitud de ayuda interesada. De cualquier forma, en este tipo se acusa la ausencia de actitudes como el entusiasmo, la veneración, la auténtica admiración, la pura alegría, etc., pero no porque le falte una motivación verdadera, sino a causa de su soberbia postura fundamentalista, que excluye cualquier respuesta de valor. Por ello, la motivación del interés no se debe a la cualidad de la cosa misma, sino al hecho de que tal tipo de individuo se interesa por ella en tanto le parece representar una elevación de su propia persona.

13 Para el “siervo fiel”, todo reviste ciertamente una nueva categoría, en cuanto apreciado o despreciado por su señor. Pero la nueva impresión transferida a las cosas no convierte en “ilegítima” la anterior, de manera que se quedara en nada.

Un papel especial desempeña en esta forma de tendencia la mimetización de las opiniones de quien se impone, incluidos su porte físico, su tono de voz, su forma de hablar, su modo de andar, etc. El dependiente asume la forma expresiva, la marcha, el tono de voz, la “irrupción” de quien le impone, porque desea apropiarse la seguridad y la naturalidad del otro; ante todo, porque con ello desearía imponerse a otros. Basta ver la “jerga” usada por quien desea imponerse¹⁴.

También el sugestionable adopta el tono de voz y las maneras del otro en ciertas circunstancias. Pero mientras que en nuestro caso esa forma de hacer suyo se halla específicamente en primer plano y configura el dominio más primitivo, sin embargo puede faltar en el caso del sugestionable y no representa para este una esfera principal de influencia¹⁵. Además, en este caso la apropiación de una postura ajena representa una “imitación”, y en el sugestionable, por el contrario, un mero “reflejo”. Él no desea en modo alguno poseer esa semejanza, y no se siente bien con el *habitus* asumido, sino que sucumbe sencillamente a la forma de ser del otro. En cambio, en el caso que estamos discutiendo ahora, se adopta la manera del otro porque se desea apropiarse la superioridad del otro, aunque no

de un modo expresamente consciente, y se verifica un sentirse bien en esa situación, pues se afianza una propia conciencia individual que estaba empobrecida.

Los supuestos por los que una persona se hace dependiente de otra son completamente distintos en el sugestionable y en el que se deja imponer: en el sugestionable se da una debilidad personal constitutiva, que encierra una caída anómala de la motivación, siendo muy semejante a una patología, mientras que en el que se deja imponer se da un enfoque fundamentalmente de orgullo, de un tipo especial que podríamos calificar como presunción, unido a una inmadurez y superficialidad claramente inferiores. En consecuencia, el sugestionable será dependiente a causa del puro influjo objetivo que despierta en él la superioridad dinámica del otro, pero, en nuestro caso, la dependencia de quien se deja imponer lo será a causa de la seguridad y dominio que él cree “descubrir” en el otro.

Brevemente podemos resumir lo que caracteriza la forma de dependencia. El tipo que está expuesto de modo específico a la influencia del “imponer”, se distingue por una orientación fundamentalmente orgullosa y específicamente superficial e inmadura, a diferencia del sugestionable, que saca de su interior determinadas impresiones que motivan sus actitudes, pero percibiendo solo una determinada categoría de cualidades que constituyen la superioridad y que se perciben solo en su aspecto exterior y periférico. Está ciego para los valores. Asimismo, su impresión de que algo forma parte del “ser destacado” o de la “superioridad” tiene una base movediza y frágil, ya que no se funda en realidad en las cualidades comprensibles de las cosas. Su entrega

14 Efectivamente, hay toda una “jerga” en la que la orientación de este tipo ha quedado deprimida. Expresiones como “colosal” y “elegante”, “irreprochable” y “valiente” son alabanzas nacidas de esa orientación. Las organizaciones más serias de la “empresa” hablan de los hombres imponentes designándolos como “tipos nítidos”; aseveraciones como “yo no me dejo tocar las pestañas” pertenecen a esa jerga, y ante todo, la propia expresión “imponer”, especialmente en la forma “esto se impone fuertemente”.

15 El hecho de que precisamente esta esfera del imponer desempeñe un papel tan central, va unido a la peculiaridad material del caso. En contraste con el profundo orgullo del satánico, que ambiciona el poder hasta el final, la vanidad del mero impresionar, como decíamos, tiene una función esencial, y condiciona aquí la inferioridad consistente en que el otro busque en los hábitos ajenos los apoyos principales para su petulante autoconciencia. También aquí se deja ver la “imitación” más superficial.

propia, aunque anómala, estará ciertamente motivada en la medida en que él se interese por algo, y solo como consecuencia de sus propias expectativas. Solo se interesa por lo que le sirve para “ser más”. La dependencia así constituida modifica ante todo las impresiones, su conducta exterior y su modo de conducirse en público. Las opiniones que le imponen poseen una influencia fuerte e inmediata sobre sus propias impresiones, de base poco sólida, mientras a través de la opinión del otro cada cosa puede perder su aureola o recibir otra; pero siempre, en este caso, la influencia es indirecta, al contrario que en el caso de la sugestión: un centro de sentido consciente, que se rodea en virtud de una orientación objetivo-dinámica.

Una dependencia igualmente especial la encontramos en aquellas actitudes que se dan no motivadas por un objeto, sino que se sustentan solo con la imitación, porque el individuo se muestra sumiso finalmente al hombre independiente que está por encima, y se considera como “noble” y distinguido el tipo de postura correspondiente, como una manera “adulta” de desenvolverse: el que está en esta situación hará lo que el otro le impone, hace o deja de hacer lo que este hace o deja de hacer, y ello, la mayoría de las veces, secundándole de una manera puramente exterior: copia las formas de expresión, los gestos, el tono de voz y su modo de conducirse en público, ya que construye de eso mismo su conciencia de superioridad y de seguridad.

La relación con el que se impone la caracterizábamos bajo los siguientes aspectos:

En primer lugar, no se trata de un valor objetivo en el otro, el que le hace de “sujeto

de imposición”, sino la apariencia del que domina, de quien “puede mucho”, de quien “todo lo consigue”, de quien “no se deja impresionar por nada”, o “no se amedrenta ante nada”, pero sobre todo de quien no se inclina ante nadie ni reconoce autoridad alguna. Los valores objetivos que adornan al que impone y que contribuyen a la impresión correspondiente quedan, sin embargo, incomprendidos, y modificado su sentido en muchas de las actuaciones.

En segundo término, no existe aquí subordinación alguna. El tipo referido no reconoce ante sí mismo, ni ante los demás, la superioridad del otro; tampoco posee un interés real por el otro, ya que la aureola del “ser más” le vincula al otro solo en cuanto alcanza a verla o cuando quiere transferir a su persona el “pertenecer al otro”. Está en todo momento dispuesto a abandonar al otro, cuando considera que este no contribuirá a su propio encumbramiento.

En esta entrega falta, ante todo, una subordinación expresa, tanto más cuanto que para este individuo el humillarse, y sobre todo la subordinación interior reverente, representa la bofetada más grande. Por el contrario, su misión sería mantener una postura vital edificada sobre la arrogancia. De otra parte, existe en este caso una dependencia “motivada”, a diferencia de lo que pasa con el sugestionable, porque se dan determinadas cualidades incluidas en el otro, que ocasionan esa imitación y suspenden las opiniones del afectado por la influencia del otro, sin darse una influencia puramente objetiva, eficaz y dinámica.

Finalmente, hay que desdoblar aún un fenómeno emparentado con la forma de la

dependencia tratada. Nos referimos al tipo de los campesinos que llegan a la ciudad y que sienten que sus vecinos les imponen. Se asombran y quedan boquiabiertos; les desconcierta todo lo que saben y cómo saben comportarse. No raramente el motivo proviene de simples chistes y anécdotas. El labrador será explotado y atrapado en cuanto alguien se le “impone”. Por cierto que esto no está completamente injustificado, si se emplea ese término, existiendo una situación, por principio, distinta de la forma propia del imponer.

Análogas son las cualidades que la impresión hace en el individuo concernido en este caso: seguridad, destreza, saber de todo, riqueza, elegancia, posición social, nobleza de origen, poder, etc. Común es el elemento cuantitativo por el que la impresión se produce; comunes son, también, la ausencia de cualidades en aquel sobre quien producen la impresión. Común es que la impresión lleva aparejado el signo del “desconcierto”, lo que hace inseguro al otro. Sin embargo, se abre paso una profunda diferencia según el tipo de inseguridad que se produce. El campesino se queda perplejo y se siente desamparado frente a la seguridad refinada. Pero lo que le atrapa no es una inseguridad, que parece estar latente en todo momento y que solo parece poder superarse mediante un toque de seguridad artificial, sino que aquí aparece de la misma manera como aparece en el caso del imponer auténtico. Y su inseguridad no proviene del hecho de que ya no puede dar ostensiblemente la sensación de superioridad, sino de que, de manera ingenua, se siente empujado ante la superioridad del otro. También confesará tranquilamente su “inferioridad”.

Pero, ante todo, las cualidades que hacen al otro tan impresionante tienen una función completamente distinta. Representan auténticos valores para una postura ingenua, como para el niño el cuento del príncipe y la princesa, que viajan en una carroza dorada y que son inmensamente ricos, o el hombre que es tan fuerte que él solo puede derrotar un ejército, etc., los cuales están rodeados del resplandor de los auténticos valores, porque esas cualidades son concebidas como expresión natural de una abundancia de valores, y lo mismo sucede en nuestro caso. Los seguros, los ricos, los elegantes, etc., aparecen ante este individuo como “personas prominentes”. Le impresionan no porque esas cualidades destacadas realcen el dominio al lisonjear la petulancia, sino porque le transmiten la impresión de una auténtica superioridad de valores. Lo reconocemos así, sobre todo, porque la reflexión sobre la propia persona está completamente ausente en este tipo ingenuo; no porque un individuo de esta tipología sea un soberbio en su orientación básica, de modo que el mundo tuviera para él interés solamente como adorno personal, ni porque esa sea su orientación primaria hacia los demás, de modo que pudiera apropiarse de alguna manera la superioridad del otro, es decir, participar de ella misma. Ante todo, el estupefacto campesino no tiene la postura general de querer imponer nada. En relación con este tipo, aquel otro posee una disposición global totalmente distinta. El labrador queda mucho más impresionado por la presunta “grandeza” del individuo superior, y le admira honradamente. Existe siempre, además, una respuesta de valor, aunque sea muy primitiva y rudimentaria, al imitar a los burgueses y al comportarse como ellos, pues así corresponde hacerlo, etc., en el caso de que

se esmere por hacerlo si las circunstancias lo permiten. En lugar de la inmadurez inferior y tonta, tenemos aquí una inmadurez ingenua y un gran primitivismo. El defecto reside en que la respuesta se realiza solo en forma “cuantitativa”, faltando una relación clara respecto a los valores auténticos, que constituyen la regla para poder protegerse del abandono o del desamparo. El supuesto de esa dependencia se compone de un cierto primitivismo y de una inconsciencia en cuanto a la orientación sobre el mundo y los valores, que implica en el afectado no poder distinguir lo “auténtico” de lo “inauténtico”, dejándose así atrapar por lo externo.

Estamos ante el caso de una dependencia más bien ilegítima, pero, desde luego, de sentido diverso al del “dejarse imponer”, ya que a esta dependencia le sirve siempre formal-

mente de base una respuesta de valor, aunque se trate de una respuesta muy opaca, con fundamento poco claro, mientras el fenómeno de lo real y objetivamente valioso no se haya concretado todavía de una manera clara entre todo lo demás.

Se podría originar otra confusión, consistente en que las mismas cualidades que permiten imponer pueden hacer que la impresión se produzca de otra manera completamente distinta. La “seguridad”, la “autonomía”, el “poderlo todo y comprenderlo todo”, el “no ser desconcertado ni impresionado por nada”, pueden fundar una entrega ilusoria, en lugar de “imponer”. Entonces se produce algo completamente nuevo: en este caso, el afectado se sentirá “fascinado” por la otra persona.