

Los efluvios de las masas: un ensayo en torno al comportamiento colectivo y la comunicación no verbal

Fernando Ortiz Lachica*

Este trabajo tiene por objetivo describir las causas del comportamiento colectivo (*collective behavior*), en particular cuando un conjunto de individuos de la misma especie hacen lo mismo o sienten lo mismo, es decir, cuando sus emociones o su conducta se contagian. Se propone fundamentar, desde una perspectiva evolucionista, que el contagio emocional y la consecuente sincronización de los estados de conciencia que resultan son las principales razones por las que las personas, en palabras de Elías Canetti, “se convierten en masa”.

Palabras clave: comportamiento colectivo, contagio emocional, masa, Psicología evolucionista.

*En una masa, todo sentimiento, todo acto es contagioso [...]
El individuo, sumergido durante cierto tiempo en el seno de una masa
actuante, cae muy pronto –a consecuencia de los efluvios emanados
por ésta o por cualquier causa aún ignorada– en una situación
particular, que se aproxima mucho al estado de fascinación del
hipnotizado en manos de su hipnotizador.
Gustave Le Bon*

* Profesor-investigador del Departamento de Sociología de la UAM-Iztapalapa. Área de investigación: Acción colectiva e identidades emergentes. Correo electrónico: <fernandoortiz@yahoo.com>.

En su clásico trabajo sobre psicología de las masas,¹ Gustave Le Bon (1895/1986: 29-32) afirmó que, en las aglomeraciones, se pierden las características personales de los individuos y surge “una especie de alma colectiva [...] que les hace sentir, pensar y actuar de un modo completamente distinto de como lo haría cada uno de ellos por separado” (1895/1986: 30).

El comportamiento de las masas se explicaba, en primer lugar, por el número, que aseguraba el anonimato y la potencia invencible, y en segundo, por el “contagio mental”, causado a su vez por la sugestión. La segunda causa, “el contagio mental”, es decir, el hecho de que los actos y los pensamientos de los demás influyeran en los propios, era consecuencia de “la pérdida de la personalidad consciente” y el predominio de la personalidad inconsciente, provocada por “los efluvios que emanaban de la masa o por alguna causa ignorada”.

La obra de Le Bon se difundió ampliamente y Freud la tomó como punto de partida para su propia investigación plasmada en *Análisis del Yo y psicología de las masas*. Según el creador del psicoanálisis, Le Bon le da demasiada importancia a la sugestión como concepto para elucidar la vida colectiva, ya que lo explicaba todo y terminaba por no explicar nada, por lo que Freud prefirió aplicar el término *libido* al estudio del tema. Así, consideró que:

...en la esencia del alma colectiva existen también relaciones amorosas (o para emplear la expresión neutra, lazos afectivos). [...] la masa tiene que hallarse mantenida en cohesión por algún poder. ¿Y a qué poder resulta factible atribuir tal función si no es al Eros, que mantiene la cohesión de todo lo existente? [...] cuando el individuo englobado en una masa renuncia a todo lo que le es personal y se deja sugestionar por los otros, experimentamos la impresión de que lo hace por sentir en él la necesidad de hallarse de acuerdo con ellos y no en oposición a ellos, eso es, por “amor a los demás” (1921/1967: 39-40).

¹ Algunos autores distinguen las multitudes, en las que un número de personas están en presencia mutua, de la una masa, una colectividad de personas que atienden a un objeto común (Lofland, 1981, citado en Javaloy, Rodríguez y Espelt, 2001). Atendiendo a que algunos de los clásicos a los que hace referencia este texto no hacen esa distinción, en este trabajo se hablará de *masa* y *multitud* en referencia a la colectividad de personas que están en proximidad física y que hacen o sienten lo mismo.

Los términos utilizados por Le Bon y Freud, como los de muchos autores de su época y más aún tratándose de una obra dirigida al público no especializado, son imprecisos. “Contagio mental” es una expresión de significado muy amplio, por lo que se estudiará en términos de la tendencia a imitar las posturas, movimientos y expresiones faciales y el consecuente “contagio emocional”² (Hatfield, Cacioppo y Rapson, 1994); se explicará desde la Psicología evolucionista utilizando para ello ejemplos provenientes de otras especies y mediante datos obtenidos tanto en la investigación en Psicología social como en las neurociencias. Esta última disciplina también nos puede ayudar a precisar “la necesidad de hallarse de acuerdo” con los otros y a saber si el contagio emocional tiene que ver con los lazos afectivos. Así, a 115 años de la publicación del estudio de Le Bon en torno a las masas, estamos en condiciones de elucidar la naturaleza de “las causas ignoradas” del comportamiento colectivo, esas que llevan a que los sujetos individuales sincronicen su comportamiento con el de los otros.

Explicar el comportamiento colectivo con una perspectiva evolucionista implica estudiar la conducta de diferentes animales que viven en grupos, buscando características comunes a ellas, para lo cual debemos recurrir a la biología. Partiendo de los supuestos que expuso Edward O. Wilson en *On Human Nature* (1978: 1-2):

Si la especie humana evolucionó por la selección natural darwiniana, el azar genético y la necesidad ambiental [...] hicieron la especie [...] Esta es la primera hipótesis, esencial para [hacer] cualquier consideración de la condición humana. Sin esta consideración, las humanidades y las ciencias sociales son descriptores limitados de fenómenos superficiales, como la astronomía sin física, la biología sin química o las matemáticas sin álgebra. Con ella, la naturaleza humana puede abrirse como objeto de la investigación empírica [...]

²La palabra *contagio* se asocia a *infección* y *enfermedad*. Tal vez Le Bon la utilizó por ser médico y por la aversión que manifiesta a la emocionalidad de las masas, considerando siempre que la razón es una función superior y que entregarse a las pasiones es como descender en la escala de la evolución. Esta visión del comportamiento colectivo ha sido justamente calificada de patológica (Javaloy, Rodríguez y Espelt, 2001); sin embargo, aunque Hatfield y sus colaboradores usan la expresión *contagio emocional*, nunca califican este fenómeno de *anormal* o *patológico*.

Wilson (1978: 7-9) afirma que la biología es la antidisciplina de las ciencias sociales. Por antidisciplina se refiere a la relación de adversarios que existe cuando empiezan a interactuar los campos de estudio de niveles de organización adyacentes, como ha sido el caso de la física y la química, o la biología molecular con la química. En las primeras etapas de la historia de una disciplina, los investigadores creen que su campo es nuevo y único y se resisten a aceptar que la disciplina “inferior”, aquella que trata el fenómeno a un nivel de complejidad o de organización más básico, pueda explicar lo que ellos estudian. Pero en la actualidad, un científico de intereses amplios (en el original, *broad scientist*) sería aquel que estudia tres disciplinas: la suya propia, la antidisciplina de su campo de estudio, que trata fenómenos de un nivel “inferior” de complejidad, y la materia relacionada de complejidad “superior”. En el caso que nos ocupa, el psicólogo que estudia las masas, el comportamiento no verbal y las emociones, tal vez podría interesarse, en un nivel “inferior”, en las neurociencias y la etología, a la vez que, en un plano “superior”, en la lingüística, la antropología y la sociología (Ricci Bitti y Cortesi, 1977/1980).

En tanto se trata de estudiar el comportamiento no verbal, no se pretende aquí reducir las explicaciones de los fenómenos sociales a conceptos biológicos, sino enriquecerlas. En otras palabras, estudiar el comportamiento colectivo y la comunicación no verbal solo desde la Psicología social puede resultar limitado. En ese sentido, tanto la Sociobiología como la Psicología evolucionista son intentos de sintetizar la biología y las ciencias sociales tratando de encontrar “las bases biológicas de la conducta social” (Wilson, 1978, 1980) y de reunir las disciplinas humanas, fragmentadas y mutuamente contradictorias, en un marco integrado de investigación (Tooby y Cosmides, 2005). Esa es la perspectiva de este trabajo, para lo cual se tratará, en primer lugar, el comportamiento colectivo en el reino animal.

La vida en grupos

La vida en grupos es un fenómeno muy común en el reino animal. Muchas especies de insectos, peces, aves y mamíferos se agrupan en enjambres, cardúmenes, parvadas y manadas, de tal suerte que es posible proponer conceptos que sirvan para explicar los mecanismos que

gobiernan la evolución y mantenimiento de los grupos de animales (Krause y Ruxton, 2002). Según estos autores, los animales se agrupan por las siguientes razones:

1. Para tener mayores probabilidades de detectar depredadores y de confundirlos ya que, al moverse, es difícil seguir a un solo individuo.
2. Para tener mayores probabilidades de encontrar alimento por ser muchos los que lo buscan.
3. Para que sea más fácil encontrar pareja, en términos de gasto de energía.
4. Para mantener el calor que da la proximidad, en casos de ambientes fríos.
5. Porque el costo energético de moverse es menor en el grupo.

En cada caso, estos comportamientos contribuyen a la adaptación y a la propagación de los genes de los individuos y las poblaciones de las que forman parte, y presupone que sean sensibles a las señales de los otros miembros del grupo para que, en términos de Wilson (1980), se dé tanto la comunicación— definida como el hecho de que un organismo cambia el patrón de comportamiento de otro organismo—, como la coordinación —es decir, la interacción de diferentes organismos de modo que el esfuerzo del grupo en conjunto se divida entre los individuos sin que haya liderazgo de ninguno de ellos. Así, cada miembro de un grupo percibe ciertas características o comportamientos de los individuos que están cerca de él y reacciona en consecuencia dando lugar, por ejemplo a movimientos coordinados como los de enjambres, parvas y cardúmenes. Según la proposición de la Psicología evolucionista, cada miembro individual de un grupo tiene programas neuronales con las siguientes instrucciones:

1. Mantente cerca de los individuos que son iguales a ti.
2. Al mismo tiempo, guarda una distancia mínima de modo que no choques con ellos.
3. Dirígete hacia donde vayan todos.

De esta manera, los conjuntos de animales son sistemas autorganizados, que se mueven de manera coordinada, *como si* tuvieran un

líder, ya sea para escapar de un depredador, para alcanzar la comida o en una migración estacional (Rich Harris, 2006). Así, la conducta de cada individuo tiende a ser muy interdependiente de su vida en grupo. Es difícil conocer el papel de la conducta individual en los procesos de toma de decisiones, en los que hay mucha sincronización y poca latencia, como el decidir una dirección (Krause y Ruxton, 2002). Por ejemplo, cada uno de los búfalos africanos en una manada dirige sus movimientos conforme a un cálculo de la posición de las cabezas de los individuos que están cerca de él, de modo que la decisión de cuándo moverse y hacia dónde dirigirse se toma, por así decirlo, *por mayoría de votos* (Conradt y Roper, 2003, citados en Rich Harris, 2006). Análogamente, no todos los comportamientos colectivos de los seres humanos se pueden explicar en función de un líder, aunque pueden existir grupos o personas que, dentro de una colectividad, ejerzan mayor influencia que otros debido a la amplitud de sus redes sociales, a sus conocimientos especializados o su capacidad de *vender* nuevas ideas. De esta manera, el comportamiento de unos cuantos puede explicar grandes cambios en las tendencias o comportamientos sociales (Gladwell, 2002).³

Una vez que los programas neuronales que determinan los movimientos coordinados funcionan en el caso de comportamientos con una obvia utilidad adaptativa, pueden extenderse a otros comportamientos. Por ejemplo, las aves, que viven en parvadas, están *programadas* para volar cuando perciben que otros miembros de su grupo lo hacen, y así escapan a depredadores que solo algunas han detectado, pero también pueden acicalarse al mismo tiempo, actividad que no parece tener una función adaptativa.

Por supuesto, estos comportamientos no implican funciones mentales superiores. No se trata de que los animales sean conscientes de los programas neuronales, o de que los ejecuten de manera voluntaria. Los seres humanos no son peces o aves. El punto es que el contagio emocional, o al menos el contagio “primitivo”, como bien intuyera Le Bon, es inconsciente (o para decirlo con mayor precisión, involuntario

³ El libro de Gladwell no se refiere al comportamiento colectivo tal y como se trabaja en este texto, sino a que fenómenos tan diversos como el suicidio, la moda y la criminalidad se pueden “contagiar” y adquieren características de epidemia. La referencia se incluye para sugerir que el contagio emocional en las masas también puede estar en función de las condiciones iniciales, en las que el comportamiento de un pequeño grupo de personas tenga una gran influencia en lo que pasa en la multitud.

y, casi siempre, inaccesible a la atención consciente), y estudiar los movimientos coordinados de los animales puede ayudarnos a entender los mecanismos que operan en el contagio emocional en las masas. En ese sentido, tanto los insectos sociales como los vertebrados que tienen un sistema nervioso en el que operan funciones similares, que se expondrán a continuación.

Contagio emocional y Psicología evolucionista

La Psicología evolucionista postula que la mente es un conjunto de módulos de procesamiento de información, producto de la selección natural. En otras palabras, lo que llamamos *mente* consiste en colecciones de mecanismos diseñados para resolver problemas adaptativos que se presentaron en el pasado evolutivo de la especie (Tooby y Cosmides, 2005). En el caso que nos ocupa, la vida en grupos y, específicamente, los movimientos coordinados y el *contagio* deben haber servido a diferentes especies de animales, incluyendo la nuestra, para adaptarse. Esta idea ha sido apoyada por la investigación contemporánea en neurociencias: existen módulos o circuitos encargados de cada función, y los módulos, a su vez, se comunican e integran entre sí (Damasio, 1994). Hay, por ejemplo, alrededor de treinta áreas especializadas en *ver* (entre ellas un módulo especializado en percibir el movimiento y la expresión facial de otras personas), y el hecho de percibir un mundo organizado con colores, movimiento, caras familiares y letreros, entre otras cosas, implica una integración de todas ellas (Ramachandran y Blakeslee, 1999).

En las emociones también intervienen diferentes circuitos o módulos. Para Ekman (2003: 13):

La emoción es un proceso, un tipo particular de valoración automática influida por nuestro pasado evolutivo y personal, en el que sentimos que está ocurriendo algo importante para nuestro bienestar, con lo que un conjunto de cambios fisiológicos y comportamientos empieza a encargarse de la situación.

Según Ekman, hay cinco emociones básicas: miedo, disgusto, enojo, sorpresa y felicidad, y cada una tiene una expresión facial y sensaciones

corporales características, se activa respecto a temas típicos y tiene que ver con la actividad de diferentes circuitos del cerebro.⁴

El hecho de que las emociones impliquen tanto la activación fisiológica como la de diferentes funciones *mentales*, como la memoria y la percepción, a la vez que comportamientos observables, hace que delimitar el concepto no sea fácil, que las palabras para nombrar cada emoción a menudo sean imprecisas (Ekman, 2003) y que el concepto se confunda con otros como *afectividad*, *sentimiento* y *estado de ánimo* (Fernández, 1999). Estas dificultades se deben en buena parte a que las emociones son *paquetes* con componentes como la conciencia,⁵ la expresión facial, vocal y postural, la activación neurológica y las conductas instrumentales. Cada uno de los componentes es procesado por diversas áreas del cerebro y la emoción se puede *disparar* a partir de cualquiera de ellos (Ekman, 2003; Hatfield, Cacioppo y Rapson, 1994).

Una de las formas en que una emoción se puede iniciar es cuando somos testigos de la reacción emocional de otros o cuando voluntariamente hacemos los movimientos que corresponden a una emoción (Ekman, 2003). Las dos pueden determinar el comportamiento colectivo, ya que al participar en una situación en la que nos encontramos en una multitud, podemos tanto hacer lo que hacen los demás como contagiarnos de las emociones de los otros al imitar sus movimientos y posturas. Este último fenómeno ha sido estudiado por Hatfield, Caccioppo y Rapson (1994), para quienes el contagio emocional es un conjunto de fenómenos fisiológicos, conductuales y sociales que puede ser relativamente voluntario y consciente o *primitivo*, es decir, automático, no intencional, incontrolable y mayormente inaccesible a la conciencia.⁶ Definen el *contagio emocional primitivo*⁷ como: “La tendencia a imitar automáticamente y sincronizar las expresiones faciales, vocalizaciones, posturas y movimientos con los de otra persona y, consecuentemente, a coincidir emocionalmente” (Hatfield, Caccioppo y Rapson, 1994: 4-5).

⁴ Las afirmaciones de Ekman se basan en 45 años de investigar las emociones en distintas culturas.

⁵ En el original, *conscious awareness*, ya que nos damos cuenta de la emoción que sentimos, aunque no siempre de todos sus componentes.

⁶ En el original, *conversant awareness*, es decir que las personas no pueden dar cuenta de lo que les está pasando.

⁷ En el texto citado, los autores aclaran que estudiarán el “contagio emocional primitivo” y no definen el otro tipo, que obviamente sería el imitar consciente y voluntariamente a otra(s) persona(s) y que también provocaría la coincidencia de emociones.

Para estos autores, la sincronización de la atención, las emociones y el comportamiento, consecuencia del contagio emocional, tiene la misma función adaptativa para las entidades sociales (díadas o grupos) que la emoción tiene para el individuo.

Este grupo de investigadores han encontrado numerosas evidencias empíricas, tanto en estudios realizados por ellos como por otros académicos, de que hay una tendencia a la imitación y sincronización a través de la retroalimentación facial, vocal y postural. Algunas de las investigaciones más relevantes han encontrado que:

1. La imitación de las expresiones faciales se da espontáneamente y es casi instantánea (la sincronización ocurre en 21 milisegundos).
2. Hay evidencia de que los recién nacidos parecen responder moviéndose de acuerdo con el patrón de respiración y el ritmo cardíaco de la madre.
3. Los bostezos son contagiosos.
4. Los televidentes imitan las expresiones faciales de políticos (en el caso de una investigación respecto a Ronald Reagan) al verlos en la televisión –aun cuando sean de creencias políticas diferentes y se consideren enemigos del personaje en cuestión– y se relajan al ver expresiones de alegría mientras que se ponen tensos cuando observan expresiones de enojo o amenaza.
5. Cuando interactúan personas que se llevan bien, hay periodos de sincronización de los ritmos cardíacos y eco postural.

También hay evidencias empíricas de que la activación o retroalimentación de estos comportamientos imitativos o sincronizados afecta la experiencia emocional ya que una de las formas en que las emociones se activan es mediante la activación o retroalimentación de la expresión facial, postural y vocal, ya sea autoiniciada o en imitación de otros.

El contagio emocional mediante la imitación consciente y voluntaria de la postura y expresión facial se ha usado en el campo de la psicoterapia por lo menos desde la década de 1920, particularmente en las corrientes que trabajan con el cuerpo, como el Psicodrama y las escuelas derivadas de las enseñanzas de Wilhelm Reich (Caldwell, 1997; Kurtz, 2008; Young, 2005). En Psicodrama, por ejemplo, se usa “el doble”, un integrante del grupo terapéutico, generalmente entrenado para esa tarea, que ayuda a que se expresen los sentimientos del protagonista, es decir,

de la persona que escenifica un aspecto problemático de su vida. Blatner (1973: 31) recomienda que el doble esté atento a la comunicación no verbal ya que: “Al imitar la postura, expresión, gesto y tono de voz del protagonista, el doble encuentra que está experimentando los mismos tipos de sensaciones corporales de su sujeto. Estas sensaciones somáticas son claves que le dan una gran riqueza de información intuitiva acerca de cómo se siente su sujeto”.

Muchos otros psicoterapeutas imitan la postura de sus consultantes tanto como una forma de “leer el cuerpo” (Kurtz, 1990; Kurtz y Prester, 1976) como de cultivar la empatía (y Grinder y Bandler, 1980/1991).

Hay una forma de imitación que merece una exposición aparte: la co-inspiración, que consiste en sincronizar el ritmo respiratorio de dos o más personas, y se ha utilizado, aunque no siempre de manera intencional, tanto en diferentes religiones y tradiciones esotéricas (Walker, 1977), como en la psicoterapia (Grinder y Bandler, 1980/1991), con el fin de contagiar o contagiarse de las emociones de otros. Los rezos y cánticos que escuchamos tanto en marchas y conciertos, como en templos y estadios, tienen como efecto secundario que quienes los entonan sincronicen no solo sus movimientos sino también su ritmo respiratorio y, por lo tanto, se contagien de las emociones de los demás.

Resumiendo, la tendencia a imitar las expresiones de los demás y el hecho de que las emociones se activen mediante la activación de las expresiones faciales, posturales y vocales que les caracterizan, hacen que nos contagiemos de las emociones de los demás (Hatfield, Cacioppo y Rapson, 1994). Hay que destacar que los investigadores distinguen el contagio emocional “primitivo” de otras formas de influencia social, como la imitación consciente, la conformidad y la respuesta a la presión social (Wheeler, 1966). Podemos pensar que, en una multitud, el contagio se vería favorecido por lo que Floyd Allport llamaba “facilitación social”: el hecho de que en los grupos la conducta de los individuos es influenciada por la percepción de otros que tienen la misma actividad, “desencadenando reacciones si el individuo está listo y aumentando las reacciones una vez que se han iniciado” (Wozniak, 1997). En otras palabras, Allport sugirió que, en el seno de una masa, los individuos se comportan de una manera más intensa, hecho corroborado por Zajonc (en Javaloy, Rodríguez y Espelt, 2001), quien comprobó que la presencia de otros aumenta la excitación (*arousal*). De esta manera, la expre-

sión emocional, independientemente de la emoción específica de que se trate, se haría más fuerte.

Contagio emocional y masa

Es su libro *Emotional Contagion*, Hatfield, Cacioppo y Rapson (1994) reseñaron una gran cantidad de investigaciones empíricas sobre el contagio emocional “primitivo” en parejas y grupos pequeños, pero también dieron cuenta de que este fenómeno ha ocurrido “a gran escala en todas las épocas históricas” (p. 126) citando como ejemplos las ejecuciones públicas, los carnavales, el terror en la Revolución francesa y los motines de Nueva York en 1863. Aclaran, sin embargo, que estos fenómenos no se pueden probar en un laboratorio, por lo que dejan el camino abierto a las reflexiones de quienes han vivido y/o estudiado el contagio emocional en las masas.

Dos de los primeros estudiosos de los fenómenos colectivos, Le Bon y Freud, despreciaban y temían a las masas. El primero (Le Bon, 1985/1996) afirmó que el individuo, por el hecho de formar parte de una masa, “pierde su personalidad consciente”, y sus sentimientos y acciones se gobiernan por un “alma colectiva”; también llegó al extremo de advertir que el acrecentamiento del poder de las masas podría llevar al fin de la civilización occidental. El individuo libre, consciente, autónomo es un valor fundamental de occidente, y lo fue más aun a finales del siglo XIX y principios del XX. Por eso no es de extrañar que Le Bon aconsejara a sus lectores resignación ante el advenimiento de la era de las masas y que propusiera que la única forma de evitar el caos era someter a la masa a un gran hombre, un líder que la hipnotizara, que la dominara “como un hombre se impone a una mujer”.

Las opiniones de Le Bon pueden parecer exageradas y tendenciosas, pero en su momento sintetizaban el sentido común de la época. Publicó decenas de libros y muchos de ellos fueron *best sellers* durante décadas. Entre sus lectores estuvieron Theodore Roosevelt, Benito Mussolini y Adolf Hitler. ¡No en vano Serge Moscovici (1981/1993) escribió que Le Bon es “el Maquiavelo de las sociedades de masas”!

Según Le Bon, solo los grandes hombres, los líderes hipnotizados por una idea, eran capaces de dirigir a las masas y canalizar sus peligrosos impulsos, que lo mismo podían conducir a actos de heroísmo que

de salvajismo. Solo el prestigio de un hombre superior podía controlar a un conjunto de seres humanos incapaces de pensar, que habían perdido su individualidad para descender a la barbarie. Así, un líder, hipnotizado por una idea, hipnotiza a su vez a la masa. El hombre superior es esclavo de una idea, la muchedumbre se somete a él y se contagia, y tanto líder como seguidores son presa de un estado alterado de conciencia.

Para cuando Freud escribió *Análisis del Yo y psicología de las masas*, en 1921, el libro de Le Bon ya era un clásico y sus aseveraciones eran tenidas por verdades en la opinión pública europea, de modo que lo citó profusamente y manifestó su acuerdo con sus observaciones. Le Bon, sin embargo, no explicaba el porqué de la sugestión y la atracción que el líder ejercía sobre la masa. Característicamente Freud afirmó que la sugestión, el poder de los líderes y la existencia misma de los grupos y las masas se debían a la libido. En otras palabras, si nos acercamos a los otros, si mantenemos la cohesión de un grupo, es porque nos unen lazos afectivos tanto con el líder como con los otros integrantes de la multitud. Si seguimos a un líder, es porque buscamos obtener su amor, como en el pasado anhelábamos el amor de un padre y lo amamos en la medida en que hemos proyectado nuestro “ideal del yo” en él. En otras palabras, le atribuimos las cualidades que quisiéramos tener. El líder, añadió Freud, representa el ideal del yo de las masas: aquello que quisieran ser, las cualidades que quisieran tener. En la infancia, los niños quieren ser como sus padres. Después forman parte de diferentes grupos y construyen su ideal del yo conforme a los más diversos modelos. En diferentes momentos el papa Juan Pablo II, Lionel Messi, el subcomandante Marcos o el vocalista de un grupo de rock pueden ser el ideal del yo de la misma persona en tanto que ella forme parte de diferentes masas.

Al mismo tiempo, todos quisiéramos ser los favoritos del líder, pero nos conformamos con que ninguno lo sea y entonces nos sentimos identificados con los otros en la medida en que también lo siguen y admiran.

La idealización de los líderes, sin embargo, no termina de explicar por qué tantas personas están dispuestas a comportarse como “seres pertenecientes a formas inferiores de evolución, como son el salvaje y el niño” (Le Bon: 34) y dejar la comodidad de sus casas, dispuestas a gastar tiempo y dinero para acudir de modo voluntario a un evento de masas en el que probablemente perderán por un rato dos de las

conquistas en apariencia máspreciadas de la cultura y la evolución: su propia personalidad individual y el pensamiento racional.

Es difícil que Freud o Le Bon nos contesten. Al fin hombres del siglo XIX, defendieron siempre la primacía de la razón sobre los impulsos y los sentimientos. Por supuesto, Freud contribuyó decisivamente a que se aceptara la fuerza de lo irracional y de los “impulsos instintivos”, aunque para él estas funciones de la mente eran peligrosas y había que apostar a la consciencia y al pensamiento. De ahí su desprecio y miedo a las masas. Freud y Le Bon escribieron acerca de lo que habían leído de las masas. No podemos imaginar a estos dos intelectuales diluyéndose en una multitud, entregados, aunque fuera brevemente, a sus impulsos. Hacía falta alguien que intentara comprender los fenómenos de masa a partir de la experiencia de formar parte de una, y ese fue Elías Canetti, como Freud, intelectual, judío y residente de Viena, pero casi cincuenta años menor que él.

Para los austriacos de la primera mitad del siglo XX, el 15 de julio de 1927 es un equivalente a nuestro 2 de octubre, un día que hirió profundamente a un país y a la vez despertó muchas consciencias. Unos meses antes, los miembros de un grupo de choque de derecha habían disparado contra una manifestación socialdemócrata y matado a dos personas, una de las cuales era un niño. Se llevó a cabo un juicio, pero los acusados fueron absueltos el 14 de julio. Al día siguiente los obreros se dirigieron al Palacio de Justicia y lo quemaron. La policía disparó contra la multitud y hubo 90 muertos y más de mil heridos.

Ese día, desde su descanso veraniego fuera de Viena, Freud, según su biógrafo Gay (1988/1989), se quejó de no tener mayor información sobre lo que estaba sucediendo y luego lo calificó de repugnante. Al mismo tiempo, Canetti (1980/1982), entonces un joven estudiante de química, se convirtió en parte integrante de la masa. La indignación lo llevó al Palacio de Justicia, donde fue testigo de cómo el incendio fascinaba a la multitud, de los tiroteos y los muertos, de huidas y reagrupamientos. Tratando de entender lo que había pasado, leyó a Freud y a Le Bon, sin que sus libros le ayudaran a explicar lo que había vivido aquel día. Entonces inició una búsqueda de treinta años que lo llevó a escribir *Masa y poder*, obra por la que mereció el Premio Nobel de Literatura en 1981.

Para Canetti (1960/1981), los fenómenos de masa tienen su origen en las *mutas*, esos grupos reducidos de cazadores y recolectores que du-

rante millones de años cazaron, compartieron la comida, guerrearon y lloraron a sus muertos unidos en el impulso y la emoción con una intensidad que solo podemos alcanzar en los momentos que nos fundimos en una masa, o en el amor. La excitación de las *mutas* muchas veces se expresaba en actividades rítmicas, mediante danzas y cánticos que los hacían sentir y parecer un solo organismo, como de hecho sucede en lo que este autor llama masas rítmicas o palpitantes.

La proposición de Canetti parece surgida de un psicólogo evolucionista; en cambio, es resultado de una tremenda erudición y de las reflexiones de una mente brillante y tenaz. Nos ayuda a sintetizar lo que hasta ahora hemos tratado en torno a las emociones, la evolución y el contagio emocional en las masas. Nuestros antepasados vivieron millones de años en grupos pequeños en los que cada uno conocía y dependía de todos los demás, donde las emociones eran más importantes para la supervivencia que la razón, y la individualidad no tenía sentido alguno fuera del pequeño grupo. En contraste, los humanos solo tenemos unos miles de años de vida civilizada, donde los impulsos se regulan cada vez más y la razón prima sobre las emociones y la acción. Tal como lo afirma la Psicología evolucionista, nuestros cerebros y nuestros cuerpos comparten estructuras y funciones con los mamíferos, y particularmente con los grandes simios, pero pretendemos que la corteza cerebral, esa parte del cerebro en la que se originan las funciones mentales “superiores”, la que creemos que nos hace específicamente humanos, controle nuestro comportamiento *todo el tiempo*. Nos esforzamos mucho en diferenciarnos, en competir con los demás en ser cada vez más individuos únicos, irrepetibles, especiales, al mismo tiempo que nuestros impulsos animales y nuestras emociones más básicas esperan un momento para expresarse con toda su fuerza. Ese momento llega, dice Canetti (1960/1981: 12-13), cuando todos juntos nos liberamos de la carga de la distancia, de la diferencia, de la propiedad, de tener que pensarlo todo. En ese momento, “cuando uno se encuentra tan cercano a otro como a sí mismo”, se da el contagio emocional. En palabras de Moscovici (1981/1993), el animal social ha roto su correa, el hombre civilizado se enfrenta a su mayor temor y a la vez realiza su mayor anhelo: se deja llevar por sus emociones y se funde con los otros.

Otros puntos de vista respecto a las emociones en las masas⁸

Por supuesto, ello no quiere decir que la perspectiva evolucionista explique todo lo que sucede en las masas, ni siquiera todos los componentes emocionales que las motivan y atraviesan. Las emociones tienen un sustrato neurofisiológico, resultado de millones de años de evolución, pero también son socialmente construidas: aprendemos, en palabras de Paul Ekman (2003), cómo, con quién y con qué intensidad expresarlas, y muchos de los “disparadores” son aprendidos, producto de la interacción en la familia y en la sociedad. Esto también incluye a las emociones que se expresan y “contagian” en las masas y, por supuesto, los disparadores y circunstancias en las que se expresan las emociones son, en muchas ocasiones, racionales y conscientes. Las investigaciones respecto a la sociología y psicología social de los movimientos de protesta (Jasper, 2006a, 2006b; Stekelenburg y Klandermans, 2011) sostienen que las emociones experimentadas por quienes participan en acciones colectivas están muchas veces basadas en sólidos principios morales y que la decisión de ser parte de una manifestación, por ejemplo, es racional y consciente. La dicotomía entre razón y emociones simple y llanamente no se sostiene, como tampoco es cierto que las instituciones y los individuos (normales) son racionales mientras que las masas son irracionales (Goodwin y Jasper, 2006; Jasper, 2006a). La forma de ver la acción colectiva ha pasado de considerarla estallidos irracionales, a actividades con metas concretas, valores articulados y un cálculo racional de estrategias (Steklenburg y Klandermans 2011).

Aun cuando el propósito de este ensayo no es tratar los movimientos de protesta ni la “acción colectiva” sino solo el contagio emocional y conductual que se da en cualquier grupo, creo que las reflexiones de Jasper, Stekelenburg y Klandermans se sostienen no solo en los movimientos sociales. En efecto, la decisión de acudir a un concierto, partido de futbol o carnaval puede ser producto de un cálculo racional y consciente y no tiene que ver con el ser anormal o desviado; no obstante, en el seno de las masas se puede dar el contagio emocional primitivo, involuntario e inconsciente. En otras palabras, los individuos pueden

⁸ La inclusión de algunas aportaciones de Bert Klandermans y James Jasper se debe a las cuidadosas observaciones de uno de los dictaminadores de este texto, cuyos comentarios agradezco.

decidir voluntaria y conscientemente participar en eventos para dejarse llevar por sus emociones sin pensarlo, en una situación donde la emocionalidad no solo no se condena sino que es lo esperado.

El sistema nervioso y el contagio emocional

El talento literario de Canetti está fuera de toda duda, pero su proposición no solo es consistente con los postulados de la Psicología evolucionista, de los estudios sobre la interacción de madres e hijos y de las neurociencias.

Según autores como Lewis, Amini y Lannon (2000) y Siegel (1999), el cuerpo humano es un sistema abierto, y la estabilidad del sistema nervioso de los mamíferos, particularmente en las primeras etapas de la vida, depende de la interacción coordinada con sus figuras de apego. Para Lewis y sus colaboradores, este intercambio es posible gracias al sistema límbico, una parte del cerebro que se especializa en detectar los estados internos de otros mamíferos. Este sistema hace posible:

1. La regulación límbica, por la que cada individuo transmite información que regula la fisiología (niveles hormonales, funciones cardiovasculares, ritmo de sueño, funciones inmunológicas) de aquellos con los que más interactúa, a la vez que su propia fisiología es regulada por ellas.
2. La resonancia límbica, por la que los mamíferos sincronizan sus estados emocionales.

Las neuronas espejo, que se *disparan* tanto cuando un animal actúa como cuando observa que otro lo hace, también pueden contribuir a explicar el contagio emocional. Se ha encontrado que tanto los seres humanos como otras especies de primates y de aves tienen conjuntos de circuitos neuronales que hacen estas funciones vinculando las áreas motoras con las de percepción (Siegel, 2007) y se ha propuesto que estos circuitos pueden generar la imitación, la resonancia afectiva, la “armonización” o ponerse en sintonía con los estados intencionales de los otros.

Tanto la resonancia límbica como las diversas funciones del sistema de circuitos neuronales que *espejean* los movimientos y estados inter-

nos de los otros y que pueden explicar la imitación, la empatía y el contagio emocional han suscitado controversias (véase, por ejemplo: <http://en.wikipedia.org/wiki/Mirror_neuron>), pero el hecho es que estos fenómenos ocurren en organismos que viven y han evolucionado en grupos y cuyo sistema nervioso se desarrolló como consecuencia de este hecho. Las propiedades de *espejeo* del sistema nervioso nos permiten examinar ciertas prácticas culturales como los rituales compartidos en nuestras familias, escuelas y comunidades (incluyendo a las masas) y también resonar con los estados internos de los otros (Siegel, 2007).

Conclusiones: descubriendo “las causas ignoradas” del contagio mental

Según Lewis y sus coautores, las emociones tienen 100 millones de años mientras que las cogniciones tienen algunos cientos de miles cuando mucho. Entonces, es cierto que cuando estamos en masa nos comportamos como seres menos evolucionados, como afirmó Le Bon, pero esto no tiene por qué ser calificado como “inferior”. También es verdad que, como afirmó Freud, los fenómenos de masa se parecen al amor y a la hipnosis. Cualquiera que sean los correlatos neurológicos del contagio emocional, el hecho es que, tanto en el amor como en las masas, ciertas zonas del cerebro de diferentes personas se activan simultáneamente, y, como en la hipnosis, esto genera una focalización de la atención y un estado alterado de consciencia. Tanto los circuitos de neuronas espejo como el sistema límbico existen en organismos que no solo viven, buscan alimentos y huyen de sus depredadores en grupos, sino que cuidan a sus crías, por lo que además de la sincronización de movimientos en parvadas o cardúmenes, se da el contagio emocional, y en ese sentido se puede hablar, no sin cierta licencia, de amor, o al menos de estados afectivos compartidos. Por esa razón, las personas buscan placer en la densidad, haciéndose responsables de su presencia en diversos actos de masas o grupos y sabiendo que el evento concluirá en cuestión de horas, pero que en ese tiempo entrarán en resonancia emocional con los demás, tanto a través de la imitación consciente y voluntaria como por medio del contagio emocional “primitivo”. Entonces se da un fenómeno de mayor complejidad en el que el contagio de las emociones, que genera un estado de consciencia especial, a su vez hace más probable y más in-

tenso el contagio emocional. Desde la razón fría puede parecer absurdo que, por ejemplo, un grupo de jóvenes participen en una manifestación conmemorativa de 1968, fecha en la que ni siquiera habían nacido; asistan a un estadio para ver de lejos un juego pudiendo quedarse en casa frente al televisor; o paguen boletos para acudir al concierto de su cantante favorito cuando saben bien que se oye mejor en su aparato de sonido. Pero claro, las emociones tienen su propia lógica y lo que les lleva a estos eventos es la experiencia emocional, es decir, sensorial, motora y fisiológica, de confundirse con otros que sienten lo mismo, hacen lo mismo, cantan lo mismo. Eso no se puede dar en la sala de la casa. Entonces, el hecho de que las personas que están en una multitud se abandonen a la expresión emocional y que de hecho busquen fundirse en una masa para hacerlo, no es un fenómeno patológico ni de menor valía que las actividades intelectuales que podrían hacer cada una de ellas por separado. Se trata de sentir, y no de pensar, y muchas veces necesitamos sentir. Como bien dijo Canetti, “en busca de este instante feliz en que ninguno es más, ninguno es mejor que otro, los hombres se convierten en masa”.

Referencias

Blatner, A.

1973 *Acting-In. Practical Applications of Psychodramatic Methods*, Nueva York, Springer.

Caldwell, C.

1997 *Getting in Touch. The Guide to New Body-Centered Therapies*, Wheaton, Quest Books.

Canetti, E.

1960/1981 *Masa y poder*, Barcelona, Muchnick Editores.

1980/1982 *La antorcha al oído*, Barcelona, Muchnick Editores.

Damasio, A. R.

1994 *Descartes' Error*, Nueva York, Putnam.

Ekman, P.

2003 *Emotions Revealed*, Nueva York, Henry Holt.

Fernández, P.

1999 *La afectividad colectiva*, México, Taurus.

Freud, S.

1921/1967 *Análisis del Yo y psicología de las masas*, en Obras Completas, vol. I (pp. 1128-1165), Madrid, Biblioteca Nueva.

Gay, P.

1988/1989 *Freud. Una vida de nuestro tiempo*, Buenos Aires, Paidós.

Gladwell, M.

2002 *The Tipping Point*, Nueva York, Little Brown.

Goodwin, J., y J. M. Jasper

2006 “Emotions and Social Movements”, en Jan E. Stets y Jonathan H. Turner (eds.), *Handbook of the Sociology of Emotions*, Nueva York, Springer, pp. 611-635. Disponible en: <http://www.jamesmjasper.org/files/Final_Proofs.pdf> [consultado: 26/2/2012].

Grinder, J., y R. Bandler

1980/1991 *De sapos a príncipes*, Santiago de Chile, Cuatro Vientos.

Hatfield, E., J. T. Cacioppo y R. L. Rapson

1994 *Emotional Contagion*, Nueva York, Cambridge University Press.

Jasper, J.

2006a “Emotions and Social Movements”, en Jan E. Stets y Jonathan H. Turner (eds.), *Handbook of the Sociology of Emotions*, New York, Springer. With Jeff Goodwin, pp. 611-635. Disponible en: <http://www.jamesmjasper.org/files/Final_Proofs.pdf> [consultado: 20/2/2012].

2006b “Emotions and the Microfoundations of Politics: Rethinking Ends and Means”, en Simon Clarke, Paul Hoggett y Simon Thompson (eds.), *Emotion, Politics and Society*, Londres, Palgrave-Macmillan, pp.14-30. Disponible en: <http://www.jamesmjasper.org/files/Bristol_chapter> [consultado: 20/2/2012].

2011 “Emotions and Social Movements: Twenty Years of Theory and Research”, en *Annual Review of Sociology*, núm. 37, pp. 285-303. Disponible en: <http://www.jamesmjasper.org/files/ARS_2011> [consultado: 20/2/2012].

Javaloy, F., A. Rodríguez y E. Espelt

2001 *Comportamiento colectivo y movimientos sociales*, Barcelona, Prentice Hall.

- Knapp, M. L.
1980 *La comunicación no verbal*, Barcelona, Paidós.
- Krause, J., y G. D. Ruxton
2002 *Living in Groups*, Nueva York, Oxford University Press.
- Kurtz, R., y H. Presterá
1976 *The Body Reveals*, Nueva York, Harper & Row.
- Kurtz, R.
1990 *Body-Centered Psychotherapy. The Hakomi Method*, Mendocino, LifeRhythm.
2008 *Readings*, Ashland, edición del autor.
- Le Bon, G.
1895/1986 *Psicología de las masas*, Madrid, Morata.
- Lewis, T., F. Amini y R. Lannon
2000 *A General Theory of Love*, Nueva York, Random House.
- Moscovici, S.
1981/1993 *La era de las multitudes*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Ramachandran, V. S., y S. Blakeslee
1999 *Phantoms in the Brain*, Nueva York, Harper.
- Ricci Bitti, P. E., y S. Cortesi
1977/1980 *Comportamiento no verbal y comunicación*, Barcelona, Gustavo Gili.
- Rich Harris, J.
2006 *No Two Alike. Human Nature and Human Individuality*, Nueva York, Norton.
- Siegel, D. J.
1999 *The Developing Mind*, Nueva York, The Guilford Press.
2006 *The Mindful Brain*, Nueva York, Norton.
- Tooby, J., y L. Cosmides
2005 "Conceptual Foundations of Evolutionary Psychology", en D. M. Buss (ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology*, Hoboken, Wiley. Disponible en: <<http://www.psych.ucsb.edu/research/cep/papers/bussconceptual05.pdf>> [consultado: 1/6/2010].
- Stekelenburg, J. van, y P. G. Klandermans
2009 "Social movement theory: Past, present and prospect", en S. Ellis e I. van Kessel (eds.), *Movers and Shakers: Social Movements in Africa* (African Dynamics, 8), pp. 17-44, Leiden, Brill. Dis-

ponible en: <<http://dare.ubvu.vu.nl//handle/1871/24148>>
[consultado: 25/2/2012].

Stekelenburg, J. van, B. Klandermans y W. W. van Dijk

2011 “Combining motivations and emotion: The motivational dynamics of collective action participation”, en *Revista de Psicología Social*, vol. 26, núm. 1, pp. 91-104. Disponible en: <<http://dare.ubvu.vu.nl//handle/1871/24377>> [consultado: 25/2/2012].

Walker, B.

1979 *Body Magic. An Encyclopedia of Esoteric Man*, Londres, Granada.

Wheeler, L.

1966 “Toward a Theory of Behavioral Contagion”, en *Psychological Review*, vol. 73, núm. 2, pp. 179-192.

Wilson, E. O.

1980 *Sociobiology. The Abridged Edition*, Cambridge, Belknap.

1978 *On Human Nature*, Cambridge, Harvard.

Wozniak, R. H.

1997 “Floyd Henry Allport and the Social Psychology.” Disponible en: <<http://www.brynmaur.edu/psychology/rwozniak/allport.html>>.

Young, C.

2005 “The History and Development of Body Psychotherapy: Part 2: The Legacies of Wilhem Reich.” Disponible en: <<http://www.courtenay-young.com/>> [consultado: 23/8/2005].

Artículo recibido el 5 de octubre de 2012
y aprobado el 16 de noviembre de 2012