

Psicología del fanatismo

Federico Javaloy Mazón

ADVERTIMENT. La consulta d'aquesta tesi queda condicionada a l'acceptació de les següents condicions d'ús: La difusió d'aquesta tesi per mitjà del servei TDX (www.tesisenxarxa.net) ha estat autoritzada pels titulars dels drets de propietat intel·lectual únicament per a usos privats emmarcats en activitats d'investigació i docència. No s'autoritza la seva reproducció amb finalitats de lucre ni la seva difusió i posada a disposició des d'un lloc aliè al servei TDX. No s'autoritza la presentació del seu contingut en una finestra o marc aliè a TDX (framing). Aquesta reserva de drets afecta tant al resum de presentació de la tesi com als seus continguts. En la utilització o cita de parts de la tesi és obligat indicar el nom de la persona autora.

ADVERTENCIA. La consulta de esta tesis queda condicionada a la aceptación de las siguientes condiciones de uso: La difusión de esta tesis por medio del servicio TDR (www.tesisenred.net) ha sido autorizada por los titulares de los derechos de propiedad intelectual únicamente para usos privados enmarcados en actividades de investigación y docencia. No se autoriza su reproducción con finalidades de lucro ni su difusión y puesta a disposición desde un sitio ajeno al servicio TDR. No se autoriza la presentación de su contenido en una ventana o marco ajeno a TDR (framing). Esta reserva de derechos afecta tanto al resumen de presentación de la tesis como a sus contenidos. En la utilización o cita de partes de la tesis es obligado indicar el nombre de la persona autora.

WARNING. On having consulted this thesis you're accepting the following use conditions: Spreading this thesis by the TDX (www.tesisenxarxa.net) service has been authorized by the titular of the intellectual property rights only for private uses placed in investigation and teaching activities. Reproduction with lucrative aims is not authorized neither its spreading and availability from a site foreign to the TDX service. Introducing its content in a window or frame foreign to the TDX service is not authorized (framing). This rights affect to the presentation summary of the thesis as well as to its contents. In the using or citation of parts of the thesis it's obliged to indicate the name of the author.

UNIVERSIDAD DE BARCELONA
FACULTAD DE FILOSOFIA Y C. EDUCACION
SECCION DE PSICOLOGIA

Tesis presentada por D. Federico
Javaloy Mazón, para la obtención
del grado de Doctor.

Barcelona, 9 diciembre de 1982

Director

Ponente

Dr. Frederic Munné Matamala

Dr. Miguel Siguán Soler

SEGUNDA PARTE

EXPLICACION DEL COMPORTAMIENTO FANATICO

CAPITULO SIETE

EL FANATISMO COMO RESPUESTA COGNITIVA

7.0.	INTRODUCCION	463
7.1.	EL SISTEMA COGNITIVO Y SUS FUNCIONES	464
	7.1.1. La necesidad de comprender el propio mundo.	464
	7.1.2. La función defensiva del sistema cognitivo.	466
7.2.	EL PENSAMIENTO-DESEO DEL FANATICO.	469
	7.2.1. Realidad versus fantasía.	470
	7.2.2. Los librepensadores: el fanatismo como fantasía.	471
	7.2.3. "Vértigo del deseo" y "voluntad de creer" .	472
	7.2.4. La perspectiva psicoanalítica	475
	a) El pensamiento, al servicio del princi- pio de placer.	476
	b) La base narcisista-animista del pensa- miento	477
	c) El fanatismo como pensamiento regresivo.	479
7.3.	DE LA INSEGURIDAD COGNITIVA AL FANATISMO	481
	7.3.1. Desorientación básica y necesidad de creer.	482
	a) Situaciones críticas	482
	b) Intolerancia fanática a la ambigüedad. .	483
	7.3.2. La certeza absoluta	485
	a) Fe fanática y desesperación.	487
	b) Distanciamiento de la realidad	488
	7.3.3. Represión de la duda y fanatismo reactivo .	490
7.4.	EL PROCESO PERCEPTIVO-COGNITIVO EN EL FANATICO . .	491
	7.4.1. La cognición en las personas motivadas. . .	493
	a) Selección, acentuación e interpretación.	494
	b) Los efectos: contraste y claridad. . . .	495
	7.4.2. La Cognición en el fanático.	496
	a) Ansiedad y desorganización cognitiva . .	496
	b) Trastornos en las operaciones percepti- vas.	497
	c) Certeza. Distorsión de la realidad . . .	499

7.4.3.	El resultado del proceso fanático	503
	a) Absolutización	504
	b) Dicotomización	505
	c) Totalismo	507
7.5.	EL LENGUAJE FANATICO	508
7.5.1.	Relevancia del tema	509
7.5.2.	La pretendida evidencia	512
7.5.3.	Simplificación	514
7.5.4.	Exageración y distorsión	518
7.5.5.	Oscuridad	520
7.6.	LA INTERACCION CREENCIA-CONDUCTA EN EL FANATICO. .	523
7.6.1.	Autojustificación de la conducta	525
	a) Cambio de actitud por coherencia	525
	b) Incremento de la autojustificación e intolerancia	526
7.6.2.	La radicalización fanática por el compromi- so continuado	527
7.6.3.	Conducta y obtención de certeza	531
	a) El autosacrificio, recurso límite	532
	b) Violencia para reafirmar la fe	533
	c) Puntualización	535

7.0. INTRODUCCION

A la dinámica afectiva y pulsional que acabamos de analizar corresponde una dinámica cognitiva específica. El hecho de que el funcionamiento cognitivo del fanático sea peculiar implica la existencia de significativas diferencias con respecto al modo de conocer del hombre medio. Cuando a lo largo del capítulo vayamos señalando los aspectos distintivos de la dinámica cognitiva del fanático, nos veremos en la necesidad de ir contrastando esta con la del hombre normal (en el sentido estadístico del término) a fin de resaltar dichos aspectos.

En el primer apartado del capítulo, nos remontamos a la necesidad humana de comprender la realidad como punto de partida para la adquisición, por parte de cada individuo, de un sistema cognitivo peculiar. Después de concluir que este sistema cognitivo también tiene por función defender al individuo de los aspectos intolerables de la realidad, señalamos la importancia que posee dicha función para el fanático. Si bien en el capítulo precedente concentrábamos nuestra atención en las defensas contra los impulsos y sentimientos inaceptables por el yo, aquí, en cambio, nos interesaremos por las defensas cognitivas.

El estudio de estas defensas cognitivas nos conducirá al análisis de su modo de pensar, que denominaremos "pensamiento-deseo". El pensamiento-deseo se manifiesta especialmente en las situaciones de desorientación cognitiva en forma de ansia de certeza, adquisición de seguridad cognitiva y adhesión apasionada a las propias creencias, consideradas como algo absoluto.

Estos mismos fenómenos, es decir, la obtención de certidumbre y la absolutización de la propia idea, serán también estudiados a partir del proceso perceptivo-cognitivo

del fanático. A continuación, se tratara de examinar la forma en que el pensamiento del fanático se refleja en su lenguaje, y, finalmente, se verá la influencia, en "feed-back" de su conducta sobre la idea absoluta que defiende.

7.1. EL SISTEMA COGNITIVO Y SUS FUNCIONES

Todo hombre posee un sistema cognitivo propio, es decir, un conjunto organizado de conocimientos específicos acerca de los objetos y personas que integran el mundo en que se desenvuelve. Estos conocimientos se adquieren a partir de los estímulos que llegan hasta él y son estructurados de forma diversa, según la experiencia y características peculiares de cada individuo.

En cualquier sistema cognitivo, es posible distinguir dos funciones básicas: comprender la realidad y defendernos de ella cuando sea necesario. Seguidamente, analizaremos la relevancia de estas funciones, especificando como actúan en el fanático.

7.1.1. La necesidad de comprender el propio mundo

El ser humano aparece ante nosotros intentado sin cesar conocer su propio mundo y comprenderlo, obtener una imagen coherente de él. Si no fuera así, su medio ambiente se extendería a su alrededor como un mundo caótico y sin estructurar. El individuo se sentiría perplejo y desorientado, quedando frustradas algunas de sus principales necesidades: no sabría a dónde dirigirse para conseguir el sustento, sería incapaz de organizar su acción y proponerse metas, no conocería los peligros a que estaba expuesto ni tendría idea de como protegerse contra ellos. Impotente para prever el futuro y establecer planes, su vida carecería de sentido. El co-

nocimiento es pues necesario, dado que otorga un notable poder de supervivencia.

No es extraño pues que ofrezca un fuerte atractivo para el individuo el poseer una visión del mundo ("Weltanschauung"). Esta se caracteriza, como observa Freud, por incluir una elaboración intelectual "que resuelve unitariamente, sobre la base de una hipótesis superior, todos los problemas de nuestro ser, y en el cual, por tanto, no queda abierta interrogación ninguna y encuentra su lugar determinado todo lo que requiere nuestro interés" (1932, II, 953). La utilidad múltiple de la "Weltanschauung" hace que todas las personas, de forma más o menos explícita, dispongan de una propia. Incluso es posible constatar que todas las sociedades del globo han construido su visión del mundo: no se han contentado con solucionar algunos problemas, sino que cada cultura ha tratado de responder a cualquier cuestión que un hombre de esa cultura pueda plantearse. Donde acababa el conocimiento objetivo de la realidad han hecho su aparición las explicaciones míticas o las leyendas. La religión ha sido capaz de responder a las preguntas últimas acerca del origen del universo y del destino del ser humano.

La "Weltanschauung" no sólo aventajaría a la ciencia por la amplitud de su campo en el espacio y en el tiempo, por su aptitud de satisfacer el ansia humana de conocer, sino también por ser capaz de ofrecer seguridad cognitiva, es decir, certeza. La certeza posee un papel primordial en la conservación de la vida porque, como nota Dingler, "lo inseguro esta siempre acechado por la sorpresa, en tanto que lo seguro tiene sus espaldas libres para consagrarse a otras actividades importantes" (citado por Ferrater Mora, 1965, I, 286).

Una buena prueba del anhelo moderno por conocer lo constituye el hecho de que los medios informativos poseen audien-

cias millonarias. Más concretamente, podemos añadir que las contestaciones de oyentes a entrevistas realizadas -como las efectuadas en el ya citado estudio de Herzog- revelan, entre otras cosas, un poderoso deseo de estar informados y de escuchar consejos que puedan ayudarles a resolver sus problemas (1944, 25 ss.).

No se desprende de lo dicho que la gente tenga una general e indiscriminada necesidad de saber. Los resultados de algunas encuestas muestran que la mayoría de la población desconoce, por ejemplo, los nombres de los representantes de su propia provincia en el Parlamento. Uno de los descubrimientos de un sondeo realizado por el Centro de Investigaciones Sociológicas en nuestro país, tres meses antes del referéndum constitucional de diciembre de 1978, fue que el 30 por 100 de la muestra nacional entrevistada ignoraba que era la Constitución (1979, 269). Cuando decimos que las personas desean saber nos referimos a los hechos que tienen relación directa con su propia vida, a los acontecimientos que les permiten comprender el mundo que les rodea. Esto implica disponer de un sistema cognitivo propio. Gracias a él, podrá el individuo no solo comprender la realidad, sino adaptarse a ella con objeto de satisfacer sus necesidades.

7.1.2. La función defensiva del sistema cognitivo

De todas formas, tampoco es cierto que la gente desee siempre estar enterada de lo que atañe a su propia vida y que la única función del sistema cognitivo sea comprender. En efecto, como advierte Rokeach, el sistema cognitivo de un individuo no se limita básicamente a la función de comprender el mundo en que vive, sino además a la de tender "un entramado defensivo a través del cual se filtra la información, con vistas a volver inofensivo todo lo que amenace al yo". Así pues, "el sistema cognitivo es tal, prosigue Ro-

keach, que parece construido para servir a dos amos a la vez: a comprender el mundo en la medida en que es posible, y a defenderle contra él en la medida en que es necesario" (1960, 400). Según esto, el funcionamiento cognitivo sólo tendría un carácter defensivo y distorsionante cuando aparecieran ante el sujeto estímulos que generan en el una insoportable ansiedad.

McClelland propone un sugestivo ejemplo al respecto, que pone en evidencia ambas funciones cognitivas. Imaginemos a una persona que viaja en automóvil a través del desierto y sufre una avería a una distancia considerable de la población más próxima. El viajero espera vanamente durante varias horas que algún automovilista le recoja, mientras lentamente va sintiendo, bajo el sol, una sed cada vez más fuerte. Bebidas refrescantes con trozos de hielo tintinean en su imaginación. Transcurren varias horas más y, obsesionado por una sed acuciante, traza varios planes para extraer agua del coche y explorar el paraje por si descubre algún manantial. Su conducta se dirige hacia un objetivo muy concreto, y realiza sus planes sin entregarse a fantasías. Después de concluir infructuosamente las operaciones, le embarga ya una sed desesperante. La ansiedad se apodera de él hasta hacerle perder el contacto con la realidad: empieza a sufrir alucinaciones (ve un frigorífico, escucha el tintineo de los cubos de hielo), se siente arrastrado a un estado delirante, murmura palabras de satisfacción desde un mundo donde sus necesidades quedan imaginariamente cubiertas (1951).

En el ejemplo descrito, McClelland resalta la respuesta cognitiva de un sujeto que padece diversos grados de frustración de una necesidad biológica. Un pequeño nivel de frustración despierta simples fantasías compensatorias. Cuando el impulso comienza a hacerse más intenso, brota una conducta hacia la realidad, una tendencia que persigue un objetivo (hallar agua). El sujeto baraja mentalmente varios planes

para satisfacer la necesidad y los lleva a cabo sin que la imagen del objeto buscado se aparte de su mente. Si el impulso apremia todavía más hasta hacerse intolerable, la ansiedad comienza a invadirle y desvía su proceso cognitivo hacia imágenes de defensa, dejando de lado la tendencia hacia la realidad. Las fantasías del deseo pasan a ocupar el lugar de ésta.

Puesto que el fanático sufre una frustración intensa, una frustración del yo, cabe prever que sus procesos cognitivos no irán prevalentemente a descubrir la realidad, sino más bien a encubrirla a fin de defenderse de la ansiedad que ésta le produce, a construir fantasías y metas ideales que alivien su inquietud interna. Este tipo de conocimiento defensivo funcionará como tal según la dosis de fanatismo del sujeto (que implica un grado determinado de frustración y de ansiedad), estando en estrecha conexión con el carácter de la situación. En contextos relacionados con el objeto del fanatismo -especialmente, en aquellos en que el sujeto sienta su ideal gravemente amenazado- la respuesta cognitiva tendrá un marcado carácter defensivo.

Rokeach se ha interesado por esta última estructura cognitiva de tipo defensivo a la que ha denominado "sistema cerrado" (1960, 54 ss.), puesto que no es capaz de captar y evaluar la información que llega del exterior de acuerdo con su importancia intrínseca sino que la interpreta subjetivamente, dejándose llevar por su estado interno de ansiedad. Rokeach detecta una íntima relación entre el sistema cerrado, que también llama "dogmatismo", y el grado de frustración del yo. Los individuos estarían dispuestos a adoptar un sistema cerrado de pensamientos y creencias "según el grado en que se sintieran, nota Rokeach, solos, aislados y desvalidos en el mundo en que viven y consiguientemente ansiosos acerca de lo que el futuro va a depararles. Tal estado de cosas les conduciría a penetrantes sentimientos de inadecuación personal y autoaborrecimiento" (Ibid., 69).

El sistema cerrado que emplea el hombre acorralado por la ansiedad -y, por ende, el fanático- no vendría a ser, como dice Rokeach, mas que "el entramado total de los mecanismos de defensa psicoanalíticos conjuntamente organizados para formar un sistema cognitivo que está destinado a proteger una mente vulnerable" (Ibid., 70).

7.2. EL PENSAMIENTO-DESEO DEL FANATICO

Como ya hemos indicado, es característico del fanático mirar la realidad defensivamente a través de un pensamiento condicionado por el deseo, o "pensamiento-deseo", como lo vamos a denominar. Pinillos lo llama "pensamiento desiderativo", aclarando que éste es su traducción del llamado "wishful thinking", o, lo que es lo mismo, del "Wunschdenken" freudiano (1982, 2-3).

Creemos que esta actividad intelectual hubiera podido llamarse también "pensamiento gratificante" con lo que se revelan sus efectos sobre el individuo, o bien "pensamiento racionalizante"¹, dada la tendencia de esta operación cognitiva a justificar las creencias y acciones propias con argumentos "plausibles" que no son más que un simulacro de razonamiento. Con todo, si hemos escogido la expresión "pensamiento-deseo" ha sido por considerarla mas simple y quizás también la más clara.

En este apartado pretendemos profundizar en el pensamiento-deseo del fanático teniendo en cuenta tanto las primeras aportaciones de los librepensadores como las provenientes del campo psicoanalítico, sin menospreciar las contribucio-

1. Este pensamiento da vueltas sobre sí mismo, tendiendo a confundirse en él las conclusiones con las premisas; no trata de descubrir la verdad porque ya cree poseerla.

nes de Renouvier y Prat y de William James. Previamente, enfrentaremos al pensamiento-deseo con su forma opuesta: el pensamiento realista.

7.2.1. Realidad versus fantasía

Permítasenos que introduzcamos el tema de pensamiento, realidad y fantasía con un ejemplo que consideramos esclarecedor. Planificando su inminente mes de vacaciones, un individuo puede pasar un buen rato pensando en un viaje alrededor del mundo que describe el folleto de una agencia turística. La duración de este viaje que le apasiona coincide aproximadamente con su periodo de vacaciones. Una mera ojeada a la lista de precios unida al inevitable cálculo de sus recursos económicos bastan para derrumbar sus ilusiones. Con cierta frialdad, el individuo vuelve a pasar las páginas del folleto; pero esta vez trata de ajustar al máximo las ideas a su presupuesto. En la primera fase, el pensamiento que ha desarrollado el sujeto tenía un carácter fantasioso, estando guiado por el deseo; en la segunda, era la realidad la que imponía su ley al pensar.

Es interesante observar que estos dos tipos de pensamiento -en los que se oponen lo objetivo y lo subjetivo- han atraído la atención de dos corrientes psicológicas bien diferentes: la que podríamos llamar de tradición experimental se ha interesado por la primera forma de pensamiento, llamando a éste realista o "dirigido", mientras que los autores de línea psicoanalítica se han preocupado de investigar el pensamiento "libre", arrastrado por las asociaciones caprichosas de la fantasía.

Aunque no nos interesa aquí de forma directa el estudio del pensamiento realista resulta inevitable hablar muy brevemente de el porqué sólo así obtendremos el necesario efec-

to de contraste al analizar el pensamiento-deseo. El pensamiento realista -o "dirigido", como lo llama G. Humprey en una de las primeras obras importantes sobre el tema ("Directed Thinking", 1948)- es utilidad para comprender la realidad y desarrollar una conducta adaptada a ella. Este tipo de pensamiento avanza hacia los objetivos perseguidos teniendo en cuenta las características conocidas del objeto estímulo a través de la observación y la experiencia. Se trata pues de un pensamiento racional "dirigido", en el sentido de "controlado" voluntariamente por el sujeto. Este resuelve por medio de aquel los problemas que se le plantean.

En el extremo opuesto, se hallaría ese pensamiento que se manifiesta en la asociación libre, actos fallidos, en las fantasías diurnas y sueños. Sin embargo, no son estas manifestaciones -brotadas de deseos profundos- las que centran ahora nuestro interés, sino que el objetivo que nos proponemos es analizar el pensamiento-deseo en tanto que el sujeto lo aplica al comportamiento, y, mas específicamente, al comportamiento fanático.

7.2.2. Los librepensadores: el fanatismo como fantasía

Al explicar el concepto que "freethinkers", "libertins" e ilustrados tenían del fanatismo (cf. cap. primero), ya nos referimos, entre otras cosas, a la vinculación que estos autores advirtieron entre fanatismo y fantasía.

Sin embargo, consideramos útil destacar ahora lo más significativo de la doctrina sobre el particular que expusieron algunos de los más significados autores.

Locke señala que los fanáticos han vuelto la espalda a la razón y al sentido común y "han dado rienda suelta a su fantasía". Locke achaca esta conducta especialmente al en-

tusiasta, que confunde sus deseos con la iluminación divina (1690, 702 ss.). De esta forma, prosigue Locke, además de conseguir sentirse halagados por creerse predilectos de la divinidad, llegan a veces a persuadirse de que están autorizados a dejar en libertad los propios impulsos, aun los más taxativamente prohibidos, con el pretexto de que "la satisfacción de sus deseos no sólo no es delito sino que es orden recibida de arriba" (Ibid., 702, 705). Bayle llama a los fanáticos "inspirados", hombres que tienen "fe en sus sueños" (1967, I, 981), sueños de grandeza, ya que actúan impulsados por un extremo orgullo.

Recordemos que para Voltaire, el fanático "toma los sueños por realidades y sus imaginaciones por profecías" (1764, IV, 110). asimismo, Voltaire compara el pensamiento del entusiasta con el del embriagado, en el cual el alcohol produce "vibraciones tan violentas en los nervios que destruyen la razón" (Ibid., IV, 65).

Influído por esta corriente, observa Taylor, que el fanático orienta su vida no según la razón, sino de acuerdo con su exuberante imaginación, mostrando una alegría insensata en su camino hacia la destrucción. Vive, pues, en "una especie de feliz sonambulismo, sonriendo y soñando..." (1829; en Dunlap y Sumner, 1967, 57-58). Según esto, la actividad mental fanática estaría próxima a la fantasía onírica.

7.2.3. "Vértigo del deseo" y "voluntad de creer"

Para Renouvier y Prat el fanatismo sería el resultado extremo del "vertige du désir" en material intelectual: obnubilado por un dogmatismo apasionado, el sujeto se sentiría impulsado hacia el comportamiento fanático.

Renouvier y Prat aplican la expresión "vértigo del de-

seo" para referirse a la tendencia humana general "a la afirmación de la realidad de los objetos de las ideas que nos agradan, a cosas que no dependen de nosotros, pero que están a merced de nuestras suposiciones". Como ejemplo de esta forma del pensamiento-deseo, Renouvier y Prat proponen nuestra -en cierto grado inevitable- propensión a formular juicios optimistas o pesimistas a costa de la realidad objetiva. Optimismo y pesimismo vendrían a ser, de acuerdo con estos autores, "como disposiciones mentales a imaginar las cosas tal como debería ser para satisfacerlos, o bien opuestas a como nosotros las quisiéramos" (1899, 233-234).

El pensamiento-deseo no hace sentir sólo su influencia en asuntos en los que haya manifiestamente implicado un interés material personal, como alguien pudiera creer. El "vértigo del deseo en materia intelectual" resulta especialmente grave, según apuntan Renouvier y Prat, porque "el deseo, siempre presente en el fondo, está y permanece desapercibido" (Ibid., 234). El vértigo del deseo converge hacia el dogmatismo. "El filósofo dogmático, prosiguen estos autores, no es ordinariamente víctima más que del vértigo intelectual puro. Intelectual también resulta en este caso su intolerancia" (Ibid., 236).

Cuando las afirmaciones que el hombre dogmático defiende como indiscutibles verdades se apoyan en una pasión fuerte, "el vértigo es entonces un impulso hacia el acto bien diferente de los tranquilos efectos de una convicción debida a apariencias racionales: tiene como característica el ardor de trabajar por todos los medios posibles en forzar a cualquier persona a creer y confesar lo que uno mismo cree y profesa", es decir, "llega hasta el fanatismo" (Ibid., 236). En este caso, el vértigo ha transmitido su compulsividad al pensamiento y a la acción, abarcando así todo el ámbito del comportamiento del sujeto.

Consideramos de interés incluir aquí el punto de vista de W. James, y no precisamente porque en la obra a que nos vamos a referir ("The will to believe", 1897) hace fugaz mención del modo de pensar fanático y pone de relieve algo que ya conocemos: que nuestras creencias se basan en deseos (en que "queremos creer" determinadas cosas) y que estos deseos hacen referencia a "hechos y teorías que tengan alguna importancia para nosotros", que nos resultan "útiles" (1897, 16-17).

Más bien, mencionamos aquí la aportación de James en torno al pensamiento-deseo porque nos interesa destacar dos cosas. La primera es que James muestra que, en cierta medida, el pensamiento-deseo, además de inevitable es necesario: "para las verdades dependientes de nuestra acción personal, es necesaria, casi indispensable, la fe basada en el deseo" (Ibid., 31). Esto ocurre cuando nos hallamos ante la alternativa de "optar entre proposiciones dondequiera que se presente una opción genuina, que por su naturaleza no pueda ser decidida en el campo intelectual; pues decir, en tales circunstancias, 'no decido, dejo la cuestión sin resolver', es en sí mismo una decisión pasional, equivalente a decir si o no..." (Ibid., 18).

El segundo punto que deseamos realzar de James es su advertencia contra la pretensión que fascina al pensamiento-deseo de hallar la certidumbre objetiva absoluta no solo porque es imposible llegar hasta ella, sino especialmente porque el recuerdo de instituciones fanáticas como la Inquisición, que la han preconizado, debería ser suficiente para desconfiar de ellas (Ibid., 21 ss.). Sin que llegemos a hacer nuestra la afirmación un tanto exagerada de Ricciardi -en el sentido de que "la certeza ha estado siempre acompañada de violencia" (1966, 207)- tendremos ocasión de ver, al final del presente capítulo que, la relación entre certeza y violencia es probablemente más intensa de lo que a primera vista pudiera parecer.

7.2.4. La perspectiva psicoanalítica

Para Freud, autor al que nos vamos a limitar aquí, las valoraciones que establecemos son el resultado del pensamiento-deseo, "racionalizante". "Los juicios estimativos de los hombres, escribe, son infaliblemente orientados por sus deseos de alcanzar la felicidad, constituyendo, pues, tentativas destinadas a fundamentar sus ilusiones con argumentos" (1930, III, 64).

Ahora bien, no cree Freud que el pensamiento-deseo este circunscrito a los juicios estimativos ni que sean el resultado final de un proceso. Se trata exactamente de lo contrario. Para Freud la primera actividad intelectual que se da en el niño es ya un pensamiento-deseo, puesto que no se halla ajustado a la realidad sino al principio de placer: se trata de un pensamiento narcisista, autorreferencial y teñido de animismo.

Estudiaremos este "Wunschdenken" freudiano en dos secciones distintas -a) y b)- no solo porque vamos a referirnos en ellas a dos obras diferentes, sino porque deseamos aislar en primer lugar la modalidad mas arcaica del pensamiento-deseo que Freud describe.

Aunque Freud considera característico de la infancia (y también de los pueblos primitivos), el "Wunschdenken" no reduce a este período su influencia sino que considerara que sus "residuos" se manifiestan a lo largo de toda la vida en la generalidad de las personas, teniendo un desarrollo notable en las conductas regresivas de tipo patológico. Por nuestra parte, puntualizaremos que el tipo de pensamiento que caracteriza al fanático presenta también un carácter regresivo, guardando una notable semejanza con la concepción animista.

a) El pensamiento, al servicio del principio de placer

En "Formulierungen über die zwei Prinzipien des psychischen Geschehens" (1911), Freud apunta que el proceso primario del pensamiento se desarrolla a consecuencia de la frustración de las pulsiones instintivas y puede observarse claramente en el niño de corta edad. Las pulsiones no satisfechas con su objeto habitual originan en el niño una representación (imagen) alucinatoria del ausente objeto gratificante que vendría a constituir el tipo más rudimentario de pensamiento, forjado gracias a la presión del principio de placer.

Freud señala que, en un principio, "lo pensado (lo deseado) quedaba simplemente representado en una alucinación"; no obstante, "la decepción ante la ausencia de la satisfacción esperada motivó luego el abandono de esta tentativa de satisfacción por medio de alucinaciones, y para sustituirla tuvo que decidirse el aparato psíquico a representar las circunstancias reales del mundo exterior y tender a su modificación real, con ello quedó introducido un nuevo principio de la actividad psíquica. No se representaba ya lo agradable, sino lo real, aunque fuese desagradable", lo cual equivalía a la "introducción del principio de realidad" en la actividad psíquica (1911, II, 495).

Nota Pinillos que este proceso secundario, que consiste en el pensamiento ajustado a la realidad, posee una "función veritativa", es "capaz de no dejarse alterar por el difirimiento de las gratificaciones instintivas y, a la postre, no regido por el deseo, sino por la lógica" (1982, 7).

Con todo, Freud nota que "con la instauración del principio de realidad, quedó dissociada una cierta actividad mental que permanecía libre de toda confrontación con la realidad y sometida exclusivamente al principio de placer". Esta

actividad mental consistiría en "procesos primarios, residuos de una fase evolutiva en la que eran únicos" (Ibid., 496, 495), y tendría su manifestación en los procesos inconscientes, siendo especialmente patente en la neurosis y en la psicosis, dado el apartamiento de la realidad que, en diverso grado, muestran los estados patológicos citados (Ibid., 495-496). "El carácter más singular de los procesos inconscientes (reprimidos), escribe Freud, "consiste en que la realidad mental queda equiparada en ellos a la realidad exterior, y el mero deseo, al suceso que lo cumple, conforme en un todo al dominio del principio de placer" (Ibid., 498).

b) La fase narcisista-animista del pensamiento

En el capítulo tercero de "Totem und Tabu", examina Freud el estadio animista propio del narcisismo infantil (1912, II, 559, 556), del hombre primitivo² (Ibid., 551 ss.) y, en cierta medida, de algunos estados psicopatológicos (Ibid., 557-558, 561). Veamos en qué consiste ese animismo cuyas huellas apreciaremos en el pensamiento fanático.

De acuerdo con la exposición de Freud, es posible destacar en la concepción animista -que es llamada también "mitológica" o "mágica"- tres características del funcionamiento mental. Vamos a analizarlas seguidamente, dejando para la próxima sección la aplicación de lo dicho al campo del fanatismo.

2. Freud habla del hombre primitivo refiriéndose al que se encuentra en el primer estadio intelectual de los tres que habría atravesado la humanidad, desde el de la concepción animista hasta el científico, pasando por el religioso (Ibid., 552).

La primera característica es el narcisismo. El hombre que posee una concepción animista tiene una confianza desmesurada en el poder de sus deseos y, en general, en sus procesos psíquicos (Ibid., 556 ss.), hasta el punto de confundir éstos con la realidad. De esta fe ilimitada en el poder de sus deseos y, en general, en lo subjetivo, se deriva otra característica: una creencia en lo que llama Freud "omnipotencia de sus ideas". El sujeto cree que sus ideas tienen un poder mágico, absoluto, está convencido de poseer capacidad para dominar a los demás seres animados e inanimados con alguna técnica mágica (Ibid., 553, 557 ss.), cree que le basta con invocar a los espíritus con fe (o sea, confiando en que sus deseos se van a cumplir) para obtener la realización de lo deseado (Ibid., 556 ss.).

Indicios de este comportamiento que cree en la omnipotencia de las ideas observadas por Freud en los neuróticos (en los que se advierte un proceso regresivo): "no atribuyen eficacia, sino a lo intensamente pensado y representado afectivamente, considerando como cosa secundaria su coincidencia con la realidad". Asimismo, en el tratamiento psiquiátrico, prosigue Freud, "el sujeto teme siempre manifestar sus malos deseos como si la exteriorización de los mismos hubiera de traer consigo fatalmente su cumplimiento" (Ibid., 557-558).

En tercer lugar, la coincidencia animista se caracteriza, según Freud, por la proyección de las propias "tendencias afectivas" sobre el mundo exterior, obteniendo con ello un alivio psíquico. Así como los primitivos pueblan el mundo de espíritus y demonios, los enfermos mentales -puede pensarse en el paranoico- proyectan sus tendencias afectivas sobre el mundo real, tratando de librarse de sus conflictos (Ibid., 560-561).

c) El fanatismo, como pensamiento regresivo

Analizando la forma de pensar del individuo fanático, A. Haynal llama la atención acerca de la semejanza entre dicha forma y la concepción animista, apuntando que es posible se dé en el individuo fanático una regresión a dicha concepción (1980, 67). Deseamos exponer esta hipótesis por considerar que posee un no despreciable valor explicativo.

Ante todo, es preciso delimitar el concepto de regresión. A este respecto, Laplanche y Pontalis, en su diccionario psicoanalítico, ofrecen esta aclaración: "Dentro de un proceso psíquico que comporta una trayectoria o un desarrollo, se designa por regresión un retorno en sentido inverso, a partir de un punto ya alcanzado, hasta otro situado anteriormente". Mientras que "en sentido cronológico, la regresión supone una sucesión genética y designa al retorno del sujeto a etapas superadas de su desarrollo", añaden estos autores que, "en sentido formal, la regresión designa el paso a modos de expresión y de comportamiento de un nivel inferior", en el sentido de más simple y menos estructurado y diferenciado.

Por su parte, Freud explica el concepto de regresión a raíz de la consideración de que en cada hombre existe una especie de registro de todo lo que ha vivido: "todo estadio evolutivo anterior persiste al lado del posterior surgido de él... El estado anímico anterior pudo no haberse manifestado en muchos años; a pesar de ello, subsiste, ya que en cualquier momento puede llegar a ser de nuevo forma expresiva de las fuerzas anímicas, y precisamente la única, como si todas las evoluciones ulteriores hubieran quedado anuladas o hubieran sufrido una involución". Sucede pues que "los estados primitivos pueden siempre ser reconstituídos: lo anímico primitivo es absolutamente imperecedero". Pone Freud como ejemplos de regresión las enfermedades mentales o las

situaciones de guerra (1915c, II, 1100-1101). Tanto en estos ejemplos como en general, la regresión se produce cuando la realidad se vuelve hostil para el sujeto, llegando a hacérsele insufrible. Este es el caso del fanático, según pudimos ver en el capítulo cuarto.

Ciñéndonos al pensamiento fanático, observamos que en él no se da ciertamente la creencia en los espíritus propia del animista, pero sí pueden percibirse con claridad las tres características que hemos destacado en la llamada concepción animista.

El narcisismo del fanático ya lo hemos destacado en diversas ocasiones (principalmente, vid. supra: 6.3.3.c. y 5.1.2.b.). El pensamiento narcisista del fanático tiende a la autorreferencia: los demás o le aman o le odian (nunca están, por tanto, indiferentes ante ellos); o se está con ellos o contra ellos.

La "omnipotencia de las ideas" se delata en la convicción fanática de poseer la verdad única, infalible, absoluta, en la pretensión de estar inspirado y movido por una instancia superior (Dios, la nación, la historia...), en la legitimidad de que se cree investido, que le concede la facultad de poder imponer coactivamente su verdad a los demás (sin tolerar el llamado "derecho de error"). Igualmente, el fuerte orgullo del fanático está estrechamente conectado con la creencia en la "omnipotencia de las ideas". En el fanático inducido, la omnipotencia es transferida al líder, al grupo, a la causa.

En cuanto a la proyectividad del fanático, ya nos ha ocupado recientemente (vid. supra: 6.3.4.).

Finalmente, notamos que como sugiere Haynal "el fanático no soporta el pensamiento científico" (1980, 67), pro-

pio del período más evolucionado de la humanidad y contrario a la concepción animista. Algunas pruebas de este hecho las ofrecimos al referirnos al rasgo anticientífico o pseudocientífico (que, en el fondo, viene a ser lo mismo que lo anterior) de todo fanatismo (vid. supra: 2.2.7.e.). Los ejemplos que podrían citarse sobre el particular son innumerables, y van desde la mera exclamación o consigna (como "¡Muera la inteligencia!") hasta las quemaduras de libros, que los nazis convirtieron en rito y que en España han revestido durante los últimos años múltiples modalidades³. La aversión o reticencias del fanático hacia la cultura son una muestra más de su no aceptación, de su odio hacia la realidad.

7.3. DE LA INSEGURIDAD COGNITIVA AL FANATISMO

Una vez aclarado el carácter defensivo del sistema cognitivo del fanático, y, después de haber analizado la tendencias desiderativa de su pensamiento, queremos observar, teniendo en cuenta una perspectiva cognitiva, el proceso seguido por el individuo predispuesto al fanatismo desde que se halla en un estado de intensa frustración y desorientación hasta que se adhiere afectivamente, de modo intolerante, a la idea previamente absolutizada.

3. Nos referimos especialmente a los ataques a librerías españolas -con explosivos, sustancias incendiarias, roturas de cristales, pintadas insultantes y amenazas a librerías- perpetrados por elementos de ultraderecha a lo largo de la década de 1970. Solo en un periodo de tres años -de septiembre de 1973 a septiembre de 1976- fueron atacadas en nuestro país setenta librerías, según informó la revista Cambio-16 (nº 254, p. 83, 18-10-1976).

La adquisición de una certeza absoluta veremos que juega un papel decisivo en dicho proceso ya que implica necesariamente la represión de la duda y origina, a modo de mecanismo compensatorio, una formación reactiva que es precisamente el fanatismo.

Podemos constatar que en este proceso se advierte con claridad tanto el carácter defensivo del sistema cognitivo del fanático como la tendencia a pensar de forma desiderativa, que le hace confundir, en ocasiones, el deseo de un objeto con el objeto mismo.

7.3.1. Desorientación básica y necesidad de creer

La necesidad de comprender la realidad puede aumentar considerablemente en determinadas circunstancias. Cantril, en "The Psychology of Social Movements", comenta que esta necesidad -o "búsqueda de sentido" como él la llama, llega a crecer considerablemente en tiempos de crisis económica, en guerra y, en general, en momentos en que están desarrollándose en el ambiente acontecimientos importantes que la gente es incapaz de interpretar. Pone como ejemplo el momento en que los alemanes, durante la última guerra mundial, conquistaron Francia, y señala que, según testimonia un corresponsal de entonces, el más grave problema con que se enfrentaba el gobierno era explicar al pueblo que estaba ocurriendo, porque "la opinión pública buscaba afanosamente una orientación" (1941, 105 ss.).

El temor, la ansiedad y el desconcierto crecen en lo que Cantril llama "situaciones críticas", es decir, "cuando un individuo se encuentra ante un entorno caótico externo que se siente incapaz de interpretar y que, por otra parte, necesita interpretar" (Ibid., 111). En este concepto podemos apreciar dos elementos: el carácter no estructurado de

la situación envolvente (carácter que probablemente se debe a que es nueva o imprevista, por lo que el sujeto no está adaptado a ella) y la importancia que su comprensión reviste para el sujeto: "necesita interpretarla". La necesidad excluye la simple curiosidad y remite a algo que resulta preciso para vivir.

Según Cantril, en estas situaciones la gente experimenta una desorientación fundamental, una inseguridad cognitiva que parece hacerle afirmar: "Necesito creer en algo; necesito una base firme en que asentarme". La gente que se encuentra en este estado se vuelve más sugestionable a la llamada de un líder determinado y, en general, a los movimientos sociales. La sugestionabilidad, predice Cantril, será más o menos intensa según la fuerza que posea la necesidad de creer del sujeto (Ibid., 114 ss.). Si éste carece por completo de un sistema cognitivo adecuado para comprender la situación y ésta resulta de notable importancia para él, la ardiente necesidad de creer podría hacerle tan sugestionable que quizás aceptaría sin discusión cualquier doctrina que le ofreciera una explicación y una salida mínimamente coherentes.

Existe, pues, significativas diferencias individuales en cuanto a la forma de comportarse las personas en situaciones no estructuradas, según la disposición previa de cada uno. Además de quedar corroborada esta afirmación por el propio Cantril, en sus monografías sobre diversos movimientos sociales, ha sido verificada en diferentes investigaciones acerca del factor denominado "intolerancia a la ambigüedad". Estos estudios -entre los que destacamos los de Frenkel-Brunswik (1949)- indican que las personas que acusan una mayor inseguridad interior y frustración del yo son las que se sienten más ansiosas en tales situaciones.

En esta misma línea, apunta Allport que tales personas "exigen estructuras netas en su mundo, aun cuando se trate

de estructuras estrechas e inadecuadas. Donde no existe el orden, ellas lo imponen" (1954, 437). No es extraño que así ocurra, ya que el que no halla seguridad en sí mismo es lógico que, como reacción compensatoria, busque fuera la seguridad, es decir, una estructura, una definición externa. Esta búsqueda exterior le expondrá, más que a otros, a los mensajes que le permiten estructurar la situación, aunque esto implique mutilar y violentar la realidad a fin de acomodarla a unas categorías rígidas y simples.

Estas consideraciones nos llevan a deducir, en primer lugar, que las situaciones críticas serán vividas por sujetos pre-fanáticos con mayor ansiedad que por otros, dado que se sienten básicamente inseguros, según vimos (vid. supra: 6.2.), debido al conflicto psíquico profundo que padecen. Confirma esta deducción el hecho demostrado -entre otros por Rokeach, 1952- de que los individuos más intensamente prejuiciosos muestran menos tolerancia a la ambigüedad. Al parecer, la falta de claridad cognitiva en la situación hace experimentar más vivamente al fanático su inseguridad personal. Cuando se halla en estado de incertidumbre, tienden a emerger las ansiedades que le torturan (igual que ante un test proyectivo se suscitan las emociones profundas) y a añadirse a la inquietud que le despierta la situación externa no estructurada.

Asímismo, el incremento de la ansiedad, en una situación confusa e importante, aumentará en el pre-fanático la necesidad de creer y, consiguientemente, aumentará su vulnerabilidad ante una doctrina de salvación. La aparición del pensamiento-deseo, como reacción defensiva, puede convertir esa necesidad de creer en creencia. Creencia tanto más firme cuanto mayor sea la necesidad que el sujeto tiene de ella.

7.3.2. La certeza absoluta

La ansiedad del que busca puede, como acabamos de sugerir, dejar paso a la opción por la creencia, a la fanática adhesión a una idea, sin que el sujeto se permita a sí mismo replanteamientos o revisiones de tipo crítico que tal vez volverían a sumergirle en la incertidumbre. Una vez se ha convencido a sí mismo de que la propia idea es la verdadera y de que la firme adhesión a ella proviene de la evidencia objetiva y no de necesidades subjetivas, no le costará escuchar impasible los argumentos del enemigo sin detenerse a considerarlos y alegar que si los demás no ven con igual clarividencia la verdad es porque están ciegos o porque no quieren ver (esta alegación deja ver patentemente su carácter proyectivo).

Al adquirir seguridad cognitiva, al sentirse en posesión de la certeza absoluta, el sujeto obtiene paz interior y, además, se vuelve capaz de actuar (es decir, de dar salida a las energías represadas durante su periodo de incertidumbre) con la decisión propia del hombre que sabe perfectamente lo que quiere, con la firmeza inexorable del que se siente lleno de razón y la fuerza del que ha concentrado todas sus capacidades en dirección hacia un único objetivo.

En el proceso de adquisición de la certeza absoluta por parte del individuo predispuesto a ello se detecta el carácter circular -y, por tanto, autojustificativo, no progresivo- del modo de pensar fanático: tiene fe en su idea porque necesita tener fe; se adhiere firmemente a una creencia porque su intolerable incertidumbre interior le ha creado una ardiente necesidad de adherirse a un objeto que sea tan seguro como profunda es su inseguridad interior. Por ello, "el fanático está convencido, escribe Hoffer, de que la causa a la que se aferra es una monolítica y eterna roca que perdura a través de los siglos" (1951, 102).

Ya Locke advirtió esa orientación circular, que también podríamos llamar "tautológica", del pensamiento fanático. "Esa luz que tanto les encandila, afirma Locke refiriéndose a los fanáticos entusiastas, los tiene encerrados en este círculo: es una revelación porque lo creen firmemente, y lo creen firmemente porque es una revelación". En el mismo sentido señala que "están seguros porque están seguros"; y sus persuasiones son correctas sólo porque las han abrazado con firmeza" (1690, 708, 706).

Puesto que la adhesión del fanático a la causa es compulsiva, no tendrá especial importancia el contenido de ella, sino el grado en que cumple su función, que es proporcionar seguridad. En el fanático, "su sentido de seguridad se deriva, como apunta Hoffer, de su adhesión apasionada, no de la excelencia de la causa... si abraza una causa no es principalmente porque es justa y sagrada, sino debido a su desesperada necesidad de aferrarse a algo. A menudo es su necesidad de adhesión apasionada tan grande que convierte cualquier causa que abraza en causa sagrada" (Ibid., 102).

En la referencia que acabamos de insertar encontramos dos interesantes puntos a analizar: la situación desesperada de quien está maduro para el fanatismo y su desatención hacia el contenido de la causa que abraza. El primer punto nos evoca la dramática situación de la condición humana tal como la describe Pascal en un pasaje ya citado: "Bogamos en un vasto medio, siempre inciertos y flotantes, empujados de un extremo a otro... ardemos en deseos de encontrar un asiento firme..." (1669, p. 72). Quien necesita adherirse a algo para no ahogarse, se abraza a lo que encuentra con toda la fuerza de su desesperación. Cuando la ansiedad apremia insupportablemente, la capacidad de discriminación perceptiva, como veremos enseguida, desciende a cotas mínimas. Quien actúa para defender su autoconservación gravemente amenazada -un naufrago, por ejemplo- no está en situación de aten-

der a las características del objeto salvador al que se aferra: es igual que sea un madero, o un escollo, o un arrecife de coral; lo que cuanta es su función salvadora.

Como el fanático presta poca atención, en principio, al contenido de la causa no debe extrañar que sea capaz de convertir cualquier causa en sagrada si es que necesita hacerlo. La más significativa característica del fanático no será pues el contenido de su idea, sino su disposición interior. La similar disposición en todos los fanáticos vuelve semejantes a los que quizás defienden posiciones ideológicas opuestas. Estos serían, como dice Hoffer, "vecinos y casi de la misma familia", y, a pesar de estar enemistados, "se odian unos a otros con un odio propio de hermanos", "se hallan tan separados y cercanos entre sí como Saulo y Pablo" (Ibid., 102-103)⁴.

Se desprende de nuestras últimas consideraciones que la certeza del fanático tiene un carácter marcadamente irracional, ya que no se apoya en argumentos, sino en necesidades subjetivas, en "irracionales motivos de fe", como expresa Bolterauer (1975, 308). La confianza absoluta que el fanático deposita en sus ideas tiñe de irracionalidad su comportamiento perceptivo-cognitivo. Como afirma Hoffer, "es la certidumbre en su infalible doctrina la que vuelve al verdadero creyente insensible a las inciertas, sorprendentes y desagradables realidades del mundo que le rodea" (Ibid., 96).

4. Hoffer dedica el capítulo tercero de "The True Believer" a estudiar "la intercambiabilidad de los movimientos sociales", ofreciendo variados testimonios y casos concretos a favor de su hipótesis de que "los que están maduros para un movimiento social, están generalmente maduros para cualquier movimiento social" (Ibid., 29 ss.).

El creyente fanático, frecuentemente inserto en un movimiento social, encuentra en éste un apoyo de cara a insensibilizarle a aquellos aspectos de la realidad que son amenazadores para su doctrina. "Todo movimiento social, apunta Hoffer, se esfuerza... por interponer una pantalla 'a prueba de hechos' entre el creyente y las realidades del mundo. Hacen esto proclamando que la última y absoluta verdad está ya personificada en sus doctrinas y que no hay verdad ni certidumbre fuera de ella". Esta confianza en los propios dogmas hace despreciar al "verdadero creyente" la observación y la experiencia, ateniéndose al contenido de la doctrina que su autoridad legítima revela. Se convierte así en un ciego y sordo voluntario, persuadido de que dejarse llevar por la evidencia de los sentidos y de la razón equivale a traicionar la causa. Su deber es, pues, no mirar, no oír, y, en definitiva, no creer todo aquellos que pueda agrietar su certeza. Resulta interesante la conclusión que extrae Hoffer: "Es sorprendente comprobar hasta que punto es necesaria la incredulidad (o descreencia) para hacer posible la creencia" (Ibid., 95-96).

Además de aislarse de la realidad, la doctrina fanática reviste otras características que parecen encaminadas a proteger su infalibilidad contra eventuales enemigos. A este propósito, observa Hoffer que la doctrina debe ser inverificable, no accesible a la razón y vaga (Ibid., 97-98). Ante todo, la inverificabilidad de la doctrina -el hecho de remitir su comprobación a motivos de fe o a un más allá o a un distante futuro- le permite situarse en una esfera superior, fuera del alcance de los eventuales disparos del enemigo, haciéndola, consiguientemente, invulnerable.

Por otra parte, la doctrina que profesa el fanático, indica Hoffer, no debe ser accesible a la razón, sino a la fe, no ha de ser comprendida, sino creída. "Podemos estar totalmente seguros, dice Hoffer, solamente acerca de cosas

que no comprendemos. Una doctrina que es comprendida es despojada de su fuerza. Una vez que comprendemos una cosa es como si ésta hubiera sido originada en nosotros..." (Ibid., 97). La argumentación de Hoffer -aunque resulta, a primera vista, desconcertante- se halla razonablemente fundamentada, ya que comprender totalmente una cosa implica, en cierta medida, poseerla, asimilarla a nuestro yo. Ahora bien, esto último llevaría consigo cierto descrédito de la causa ya que el fanático sabemos que desconfía de su yo y de lo que puede tener su origen en él.

La comprensión del contenido de la causa fanática ofrece también como inconveniente el empañar el carácter sagrado de ésta. Max Stirner -para quien el fanático es alguien que "se aplica a un objetivo sagrado con un celo sagrado" (1884, 59)- señala agudamente como propios de lo sagrado unos rasgos que son incompatibles con la certeza que posee el fanático en su causa sagrada. En efecto, el concepto de sagrado, nota Stirner, se refiere a lo extraño, misterioso, que está por encima de uno mismo; a lo que ha sido revelado por un ser superior y nos inspira temor al mismo tiempo que respeto y veneración; a la causa que no es poseída por uno mismo, sino que es más bien ella la que nos posee (Ibid., 45 ss., 61). Ahora bien, si la doctrina que se considera sagrada fuera perfectamente comprendida por el creyente adquiriría un cierto carácter familiar y asequible para éste que resulta abiertamente incompatible con las características atribuidas a lo sagrado.

Las características irracionales que hemos analizado en la doctrina fanática, es decir, su inadecuación a la realidad y su falta de transparencia a la penetración de la razón, vuelven a dicha doctrina necesariamente oscura, vaga. A este aspecto nos referiremos al estudiar la repercusión que tiene en el lenguaje fanático.

7.3.3. Represión de la duda y fanatismo reactivo

Hemos visto que el hecho de cortar el acceso directo a la observación y a la experiencia con objeto de mantener unos dogmas absolutamente inamovibles, no resulta suficiente para protegerlos. El sujeto trata asimismo de aislar su verdad eterna de su razón, especialmente en lo que se refiere a la capacidad de situarse críticamente delante de esa verdad. Queremos decir que reprime sistemáticamente cualquier objeción propia a sus infalibles dogmas, sin permitirse a si mismo en análisis. Los sentimientos de duda, las sensaciones de temor o angustia que el individuo no se atreve a afrontar, y tampoco a confesar honradamente, son rechazados al inconsciente. En las situaciones que pueden resultar mas amenazadoras para la fe -por ejemplo, en el curso de una discusión- se observa una deriva de la temerosa creencia rumbo a posiciones cada vez más intolerantes y apasionadas.

Al mismo tiempo, las amenazas a los propios dogmas -ya sean actuales o potenciales, internas o externas- van acentuando el carácter absoluto de éstos. Es decir, la doctrina o fórmula intelectual, con la que se interpreta el mundo y pretenden solucionarse todos los problemas, se va erigiendo como única admisible, desestimando cualquier otro punto de vista. Jung señala que la doctrina o fórmula que llega a adquirir tales características "suplanta a esa concepción general que llamamos religión". "Conviértese así en religión la fórmula misma, prosigue Jung, aunque según su esencia nada de religioso tenga. Con ello cobra también el carácter de cosa absoluta esencialmente propio de la religión" (1921, II, 114).

No obstante, la consumación del proceso de absolutización de la fórmula dogmática tiene, de rebote, otras consecuencias. Según expone Jung con acierto, "las tendencias

psicológicas reprimidas por ella (por la formula) se congregan como oposición en el inconsciente y provocan accesos de vacilación y de duda" al presionar y, en algunos casos, aflorar a la conciencia. "Para defenderse de la duda, prosigue Jung, se fanatiza la disposición consciente. El fanatismo no es otra cosa que duda contrapesada. Este proceso lleva finalmente a una disposición consciente, defendida con exageración, y a la formación de una posición inconsciente absolutamente opuesta que, por ejemplo, en contraste con el racionalismo consciente es irracional en extremo..." (Ibid., 115).

De acuerdo con la explicación de Jung, el fanatismo, desde el punto de vista cognitivo, vuelve a aparecernos, al igual que en el capítulo anterior, como una formación reactiva. El sujeto se defiende del retorno de lo reprimido, de la duda emergente, exagerando el rigor de la fe. La intensidad de este rigor es equivalente a la ansiedad producida por la duda ya que surge como contrapeso de esta, como "contracatexis de un elemento consciente, de fuerza igual y dirección opuesta a la catexis inconsciente" (Laplanche y Pontalis). El ímpetu desesperado que con frecuencia exhibe el fanático constituye la otra cara de una personalidad cuyo inconsciente se encuentra en ebullición.

La exposición que acabamos de proponer nos ayudara a comprender, en el capítulo proximo, el celo con que se aplica el fanático a la persecución de herejes y desviados.

7.4. EL PROCESO PERCEPTIVO-COGNITIVO EN EL FANATICO

Tanto la percepción humana como el conocimiento en general, sabemos que no son tan sólo resultado de la captación de una situación exterior (mera reproducción de los estímulos sensibles), sino que son también el resultado de

una situación interior (motivación, actitudes, estado fisiológico del sujeto). Es decir, el proceso perceptivo-cognitivo depende de factores subjetivos en buena parte; existen múltiples condicionamientos psicológicos y sociales a considerar si se intenta explicar por que un individuo selecciona ciertos elementos y desatiende otros, por que acentúa ciertos datos, conformando con ellos una "figura" determinada, y atenúa la importancia de los demás, que quedan sumergidos en un "fondo" indiferenciado y caótico, hablando en términos de la "Gestaltpsychologie".

Así pues, la selección y acentuación perceptivas tienden a ofrecernos una visión simplificada de la realidad; de esta forma, el funcionamiento perceptivo nos proporciona tanta claridad, en una situación determinada, como es posible obtener. Contribuye a dar claridad y dotar de significación al proceso perceptivo-cognitivo la manera en que estructuramos e interpretamos los estímulos, la cual depende de nuestros hábitos perceptivos, experiencia anterior y contexto mental.

Puede desprenderse de lo dicho que esa construcción personal, integradora de datos externos y subjetivos, que llamamos "percepción", además de ser un reflejo de la realidad, es en cierta medida, una perspectiva individual -más o menos desfigurada- de dicha realidad. Puesto que filtramos y elaboramos los estímulos que llegan hasta nosotros, el proceso perceptivo-cognitivo se convierte en algo más que un simple retrato de la realidad; es también -y, a veces, sobre todo- un reflejo de nosotros mismos.

Está comprobado que la influencia de la situación interna aumenta a medida que disminuye la evidencia de la situación externa. O sea que, al ser ambigua una situación objetiva, por no estar suficientemente estructurados los estímulos, la percepción es construída fundamentalmente a

partir de los sentimientos, necesidades y actitudes, tanto conscientes como inconscientes, que posee el sujeto. Precisamente en este efecto se basa la información que proporcionan los tests proyectivos.

Por otra parte, se ha observado también que en situaciones ambiguas tiende a incrementarse la influencia social, sé es más sugestionable al impacto de las opiniones ajenas (recuérdese el experimento grupal sobre el "efecto autocinético" de Sherif). Esta influencia social se incrementa si las personas que integran la situación se hallan motivadas. Puede considerarse al respecto la aportación de Allport y Postman que mostraba que en circunstancias poco claras, pero importantes para la gente se favorece la formación y propagación de rumores (1947, 15 ss.), pero también resulta ilustrativo recordar lo recientemente dicho: que en momentos de desorientación social, en "situaciones críticas", es más fácil que la gente se deje arrastrar por el llamamiento de un líder o el atractivo de una doctrina.

7.4.1. La cognición en personas motivadas

Cuando el estado interior de un sujeto es notablemente intenso (gran emoción, "stress"...) crece su influencia sobre la percepción y se aminora la de la situación externa. Tanto es así que una situación externa claramente definida puede llegar a parecer ambigua -como ocurría con los sujetos más tensos en el experimento de Asch sobre la conformidad, que alegaban que la longitud de las líneas era confusa (1952, 467 ss.)- y, en este caso, pueden jugar un papel decisivo las sugerencias de los demás. Por otra parte, la psicopatología nos muestra igualmente como en estados de gran ansiedad -por ejemplo, en las neurosis traumáticas y reacciones situacionales transeúntes- la gente puede sufrir distorsiones perceptivas y de pensamiento (Butcher, 1973, 25 ss.).

Nos interesa ahora destacar, a través de diversas constataciones experimentales, la forma en que se resaltan las operaciones de selección, acentuación e interpretación perceptivas en los individuos motivados o con actitudes estrechamente ligadas a la satisfacción de sus necesidades. En estos casos la percepción puede quedar gravemente distorsionada y constituir básicamente una reproducción del estado interno de los sujetos: se tiende a percibir en consonancia con la propia motivación (positiva o negativa), de acuerdo con los deseos o temores que se experimentan. Se está predispuesto, sensibilizado tanto hacia la percepción de estímulos agradables como hacia los que representan una amenaza, ante los cuales puede observarse la "defensa perceptiva" (Osgood, 1953, 391-393).

La selección perceptiva está influida por los motivos personales (Schafer y Murphy demostraron experimentalmente, en 1943, que se percibe con más rapidez un perfil previamente recompensado) y por los valores que se profesan (Postman, Bruner y McGinnies, 1948; se reconoce más prontamente las palabras relacionadas con el propio valor), en el sentido de más clara y rápida captación de los estímulos que interesan al sujeto.

Por otra parte, la gente selecciona la información que confirma sus actitudes, como demuestran los estudios realizados acerca de los efectos de las campañas electorales (Klapper, 1960, 15 ss.) o el experimento llevado a cabo por Ehrlich et al. mostrando que los compradores de automóviles leen con más frecuencia los anuncios relativos al automóvil que han comprado que los que elogian las cualidades de coches de otras marcas (1957, 98 ss.). También ha podido observarse que se percibe más discriminadamente aquello que se interpreta como una amenaza para la propia seguridad (Allport y Kramer, 1946: los antisemitas identifican mejor a los judíos en las fotografías) y que la selectivi-

dad de la memoria guarda conexión con las actitudes. Esto último fue puesto de relieve por Klapper -al referirse al hecho de que se recuerda mejor la información consonante (Ibid., 23-24)- al igual que por Jones y Kohler, que advirtieron que la información discordante con la propia opinión es desatendida, no retenida (1958, 315-320).

La acentuación perceptiva ha sido observada también tanto ante estímulos hacia los que el sujeto está sensibilizado favorablemente (Ansbacher, 1937: niños ven más grandes los sellos de su país; Bruner y Goodman, 1947: sobreestimación del tamaño de monedas por niños pobres) como hacia los que inspiran temor (Bruner y Postman, 1948: sujetos vieron mayor la gruz gamada).

Este proceso de acentuación subjetiva de los estímulos en los que se halla una implicación personal ha sido manipulado en el laboratorio con vistas a la verificación de la teoría de la disonancia cognitiva: los sujetos trataban de evitar discrepancias entre sus percepciones de objetos y de la propia experiencia, de suerte que tendían a la sobrevaloración cuando evaluaban objetos que les había costado un esfuerzo conseguir (Brehm, 1956: se sobreestima un aparato por el hecho de haberlo previamente elegido; Aronson y Mills, 1959: se valora más la pertenencia a un grupo si hay iniciación dura) Festinger resume este efecto al afirmar: "Las ratas y los seres humanos llegan a querer las cosas por las que han sufrido" (1961).

Ha podido igualmente constatarse la acentuación de opiniones y actitudes en situaciones de "stress" inducido en el laboratorio (Schönpflug y Schönpflug, 1972: los juicios se vuelven más extremos al aumentar la tensión psíquica) y al incrementarse la ansiedad a consecuencia de una frustración (Miller y Bugelski, 1948: sujetos frustrados intensificaban sus actitudes hostiles hacia grupos minoritarios).

Se produce a veces una interpretación perceptiva que puede distorsionar la captación de la realidad en personas altamente motivadas (McClelland y Atkinson, 1948: individuos que sufren hambre confunden con alimentos ciertas imágenes ambiguas) o con actitudes arraigadas (Allport y Postman, 1947: algunos individuos con prejuicios anti-negro perciben, al presentárseles una imagen no del todo clara, un objeto amenazador en la mano de un sujeto de color).

Hemos visto que en el hombre motivado se realzan los procesos de selección, acentuación y distorsión perceptivas. Es decir, el sujeto selecciona los estímulos que van en línea con su estado interior, acentuándolos e incluso distorsionándolos con dicho fin; por otra parte, desatiende o minimiza aquellos estímulos que contradicen sus actitudes e impulsos. De esta forma, resulta una percepción altamente simplificadora de la realidad: se resalta el contraste entre los estímulos de contornos precisos, que componen la "figura", y un "fondo" impreciso. La función de esta intensificación del contraste es -además de deformar la realidad en consonancia con la motivación del sujeto- conseguir claridad perceptiva en una situación relacionada con un asunto importante para el sujeto y en la que, consiguientemente, tiene mayor necesidad de ella. La interpretación de los estímulos puede igualmente, estar dirigida al aumento del nivel de evidencia o certeza ya que el sujeto tendera a distorsionar los estímulos captados de forma que queden reafirmados los aspectos coincidentes con su idea previa.

7.4.2. La cognición en el fanático

Como sabemos, el modo de conocer al fanático, en cuanto tal, ofrece una tendencia marcadamente defensiva, destinada a proteger al sujeto de aquellos aspectos amenazadores

del medio ambiente por los que se siente asediado. El fondo de ansiedad que existe en el fanático influye negativamente en su proceso perceptivo-cognitivo. La desorganización cognitiva, en general, derivada de la ansiedad ha sido estudiada conjuntamente con otro tipo de desórdenes que acompañan a los estados de tensión, como las perturbaciones motoras.

Un resumen de algunas de las principales investigaciones sobre los efectos citados nos es ofrecido por Shibutani. "Cuando la inervación y la actividad visceral son excesivas, se producen perturbaciones en la percepción, la coordinación motora y el pensamiento. Cuando el proceso perceptual se desintegra se producen acentuaciones no realistas y fijaciones erráticas. Los estudiosos de la psicología legal han afirmado durante largo tiempo que no puede confiarse en los testimonios relativos a acontecimientos durante los cuales el testigo se hallaba sometido a una gran tensión. Los procesos motores se traban y se produce una pérdida de coordinación". (1961, 87).

Las consecuencias de los trastornos motores, en personas ansiosas, sobre el curso del pensamiento son mayores de lo que a primera vista pudiera parecer. "En tales circunstancias, prosigue Shibutani, la reflexión consciente se hace extremadamente difícil. Dado que el pensamiento implica la manipulación de imágenes, que son movimientos neuromusculares incipientes, toda condición que interfiera con las contracciones musculares perturbará también el pensamiento dirigido. Cuando se someten a exámenes bajo presión, a los estudiantes se les produce a veces un vacío mental, y resultan entonces incapaces de recordar siquiera los materiales más comunes. A medida que las reacciones emocionales aumentan en intensidad, es mayor el número de sistemas musculares involucrados en los ajustes que se intentan, y el pensamiento se torna cada vez más difícil a

medida que se inervan sistemas motores incompatibles". (Ibid., 87). Tengamos en cuenta que en el fanático estos efectos no tendrán unas manifestaciones puramente situacionales, ya que el fanático se haya sometido a un estado tensional casi continuo dado el carácter permanente de su conflicto.

A continuación, vamos a ver como se origina lo más característico del pensamiento fanático -su tendencia a absolutizar la propia idea y, consecuentemente, a relativizar e instrumentalizar todas las demás- mediante un análisis de su proceso perceptivo-cognitivo. Las dificultades que atraviesa el pensamiento dirigido intensificarán su tendencia defensiva, lo cual será patente en la forma en que tienen lugar las operaciones de selección, acentuación e interpretación perceptivas. Al referirnos a estas operaciones, haremos alusión al pensamiento defensivo descrito por Rokeach, es decir, a la "mentalidad cerrada" que caracteriza al individuo dogmático y, consiguientemente, al fanático.

La selectividad ya fue observada, como rasgo llamativo propio de las personas extremistas, en los jueces que habían de calificar los ítems de las escalas de actitud de Thurstone. Se vio que los jueces que poseían puntos de vista radicalizados asignaban a los ítems en cuestión valores escalares extremos (Horland y Sherif, 1952, 822 ss.). Rokeach señala que el hombre dogmático se relaciona tan sólo con gente, acontecimientos o libros que confirman el propio sistema de creencias, desatendiendo los estímulos contrarios y evitando su contacto; de esta forma se produce en el un "estrechamiento cognoscitivo" (1963, 981-983). Cualquier dato que represente una amenaza es sistemáticamente eliminado. Se trata de lo que decía Hoffer acerca de "cerrar los ojos y taparse los oídos ante hechos que no merecen ser vistos ni escuchados" (1951, 96). Actuando así,

no sentirá angustia ante el peligro, puesto que reacciona ante él simplemente negándolo. Esta ceguera selectiva atrajo la atención de Mannheim cuando estudiaba el pensamiento de las ideologías más extremas⁵.

Es interesante hacer constar aquí la apreciación de Hoffer de que las creencias del fanático se basan en su incredulidad hacia lo que se opone a estas -idea que, como tantas otras, ejercería notable influencia sobre Rokeach, según él mismo reconoce (1960, 4). Hoffer pone como ejemplos de esta fe ciega al japonés fanático huído al Brasil que, durante algunos años después de acabar la segunda guerra mundial, se negó reiteradamente a creer en la derrota de su país. Igualmente, el comunista fanático se niega a creer un informe desfavorable sobre la Unión Soviética (Ibid., 96)⁶. Esta "negativa a considerar los contraargu-

-
5. Señala Mannheim que la concepción conservadora manifiesta una "ceguera hacia las utopías", ya que considera las utopías tan sólo en sentido absoluto y las tacha a todas de irrealizables. De esta forma, alejaría el temor que le producen las utopías relativas y realizables. En el anarquista, en cambio, Mannheim observa "ceguera hacia el orden existente", no captando diferencias entre diversos órdenes existentes. En ambos casos, advierte además Mannheim, un pensamiento simplificado, dicotómico (1929-1931, 267 ss.).
 6. No podemos dejar en el tintero un significativo caso explicado por Roland Mousnier (en "Les XVI^e et XVII^e siècles") que muestra hasta donde puede llegar el "no querer ver". Los descubrimientos astronómicos de Copérnico y Galileo chocaban en el siglo XVII con la oposición de la Iglesia, aferrada a la letra del Génesis y a la doctrina "definitiva" de Aristóteles. "Cuando el P. Scheiner confesó su descubrimiento de las manchas solares a su provincial, relata Mousnier, este se negó a darles crédito. Le contestaría: 'He leído varias veces las obras de mi Aristóteles y os puedo asegurar que no he encontrado nada semejante. Retiraos, hijo, tranquilizaos y tened la seguridad de que se trata de defectos en vuestros cristales o de vuestros ojos lo que habéis tomado por manchas del sol'". Al principio, solo se autorizó al descubridor a informar a un amigo, el cual publicó las cartas, que despertaron la "santa indignación" de los aristotélicos, que clamaron al unísono que "eran ilusiones y ofuscaciones de la vista o errores por culpa de los cristales", ya que no podía imaginarse "opinión mas errónea que la que coloca basura en el ojo del mundo, el cual fue creado por Dios para ser la antorcha del Universo" (1967, 241).

mentos" -como expresa M. Mead (1977, 36)- sería una de las claves de la seguridad que posee el fanático en sus propias ideas. Seguridad que reposa sobre una total inseguridad a la hora de hacer frente a las críticas.

La selección de información por parte de individuos fanáticos llenos de prejuicios ha sido analizada en un par de curiosos estudios. En el primero, Cooper y Jahoda ofrecían a sujetos prejuiciosos unas historietas animadas que tenían por protagonistas Mr. Biggott, un hombrecillo ridículo cuyos absurdos razonamientos etnocéntricos se pretendía poner en evidencia (1947, 15-25). En el otro estudio, Vidmar y Rokeach intentaron detectar el efecto sobre la audiencia de un programa televisivo ("All in the family") en el que se establecía un duelo dialéctico entre un tal Archie Bunker, conservador y superpatriótico trabajador americano, y sus hijos, de ideas tolerantes (1974, 36-47). En ambos casos, el proceso selectivo se realizaba con objeto de reforzar las propias ideas.

La acentuación consiste básicamente en una exaltación de las cualidades positivas de la propia causa, como única legítima, y una admiración y glorificación de la autoridad absoluta que representa dicha causa (Rokeach, 1963, 985). El valor de otras causas y otras autoridades es no sólo minimizado y negado, sino atacado hasta llegar al envilecimiento del enemigo, considerado como absolutamente malo. Asimismo, el dogmático tiende a reforzar los contrastes, según Rokeach, maximizando las diferencias entre el sistema de creencias y el de descreencias, contraponiendo la utopía futura con la penosa realidad presente, minimizando las semejanzas entre el sistema de creencias y el de descreencias, atenuando las diferencias entre los sistemas de descreencias (a fin de subrayar así su oposición global al sistema de creencias (Ibid., 981-982).

Como resultado de esta intensificación del contraste -llegando hasta la maximización-minimización, es un reflejo de la rotunda contraposición entre la figura (idea fanática) y el fondo (todas las demás)- el fanático obtiene una elevación al máximo posible de la claridad perceptiva una fuerte sensación de evidencia, de certeza de que la realidad es tal como él la capta. Este efecto, junto con su ceguera para la información que va en contra de sus creencias y la penetrante atención hacia los datos que las favorecen, tiende a producir en el fanático el estado de certidumbre que le caracteriza.

La interpretación de la realidad puede llegar a ser tan subjetiva en el fanático que éste altera y readapta cualquier información discrepante para que encaje en el marco de sus propios dogmas (Rokeach, *Ibid.*, 983-984). Debido a esto, prosigue Rokeach en el mismo lugar, se tiende a reinterpretar la historia y a mirar los hechos desde una óptica forzada y arbitraria, modelada a la propia medida, de acuerdo con los propios deseos. No debe pues extrañar que ciertas comunicaciones causen efectos contrarios a los previstos en este tipo de personas, ya que, como sugiere Allport, la información "actúa como un 'boomerang' sobre todo en mentes con tendencia paranoide (como es el caso del fanático) en las que todo estímulo, de cualquier índole que sea, es absorbido en sistemas rígidos" (1954, 544), de forma que se rechaza o readapta la información que no cuadre con los esperados.

Recordando los estudios que hemos citado acerca de Mr. Biggott y Archie Bunker, ponemos de manifiesto que los racistas fanáticos no comprendieron la intención satírica y ridiculizadora que tenían los creadores de tales perso-

najes⁷ y malinterpretaron sistemáticamente la actuación de éstos en consonancia con los prejuicios que sostenían.

También es un buen ejemplo de interpretación distorsionada debido a la fidelidad a los propios dogmas la explicación, recogida en el célebre estudio de Festinger, que ofreció Mrs. Keech a su secta después de haber fracasado su predicción de una apocalíptica inundación que cubriría el país ("When Prophecy Fails", 1956). La predicción que ciertamente no falló fue la de Festinger y colaboradores, que preveían las autojustificaciones que se dieron.

En realidad, aunque la función primordial del conocimiento es adaptarse a la realidad a fin de satisfacer las propias necesidades, hay individuos que invierten el planteamiento, pretendiendo sacrificar la realidad a su compulsiva necesidad de tener razón. El criterio de verdad no reside para ellos en la realidad, sino en su idea. Los hechos que contradicen su idea o no se ven, o se consideran falsos, o se desfiguran para hacerlos "verdaderos".

7. La intención burlesca se extendía también a los nombres otorgados a estos personajes. Téngase en cuenta que, en inglés, la palabra "bigot" (transformada jocosamente en "biggott") es sinónimo de "fanatic".

7.4.3. El resultado del proceso cognitivo fanático

Las operaciones cognitivas del fanático no sólo tienen como resultado alcanzar un estado de certidumbre, según hemos visto, sino conseguir absolutizar la causa. Analicemos esta absolutización y comprobemos sus derivaciones.

Efectivamente, la extremización del contraste, gracias a las operaciones de selección y acentuación, vemos que desembocaban en un proceso de maximización de los aspectos positivos de la propia causa y de minimización de los aspectos negativos (ocurriendo exactamente lo contrario con las causas consideradas enemigas). La interpretación en concordancia con los propios deseos contribuirá a activar dicho proceso. De esta forma, la causa queda convertida en un ideal supremo, en un absoluto construido a la medida de las propias necesidades. Se le otorgan las prerrogativas que la radical, absoluta inseguridad del fanático estaba ansiando⁸.

La causa absoluta es única, pues no pueden existir a la vez varias causas absolutas por ser esto contradictorio⁹, y suprema, ya que no puede depender de otra superior (porque dejaría de ser absoluta), sino que todas deben subordinarse a ella.

-
8. El atractivo que la causa absoluta despierta está bien expresado por J. Grenier, en "Essai sur l'esprit d'orthodoxie", el cual afirma que tendemos a la unidad, pero estamos condenados a vivir en un mundo enervante por su incoherencia; pero, "en un universo cambiante, el creyente se adhiere a algo que no se mueva". con lo que consigue escapar a la angustia ante la naturaleza y a la soledad (1936, 26, 17, 18).
9. Sería contradictorio admitir varias causas absolutas (por ejemplo, A y B) ya que si A es absoluta, no debe estar supeditada a nada, pues entonces dejaría de serlo, y todas, incluso B, deben estar subordinadas a ella, lo cual contradice al hecho de que B sea absoluta.

La absolutización no afecta únicamente a la causa, sino también a la autoridad (individual o grupal) que la representa, en la cual reside la legitimidad -entendida según vimos (vid. supra: 2.1.3.f.)- por referencia a una instancia o voluntad superior, que puede ser de naturaleza religiosa o secular. Causa y autoridad absolutas interaccionan entre sí, reforzándose mutuamente, siendo ambas características del autoritarismo fanático.

Este autoritarismo, que considera su causa y su autoridad única fuente de legitimidad, implica la ilegitimidad de cualquier otra causa o autoridad (Rokeach, 1963, 985)). Quien actúa en nombre de la instancia absoluta está autorizado para exigir obediencia o perseguir, si es necesario, cualquier oposición. No sólo puede, sino que debe hacerlo. Porque si el fanático es coherente con la creencia de que la propia causa es la depositaria del bien y verdad absolutos, ¿cómo va honradamente a permitir que los que siguen causan "errores" puedan entorpecer la conquista del ideal? Como sugiere Hare, esto equivaldría, a los ojos del fanático, a traicionar la causa (1963, 179). La intolerancia absoluta es pues el reverso o cara negativa de la absolutización. El fanático, en cuanto tal, debe abstenerse de contraer cualquier tipo de compromiso con sus oponentes (lo cual interpretaría como signo de debilidad y cobardía); tampoco debe ser tolerante y dejar en libertad al enemigo porque esto significaría colocar en pie de igualdad a la verdad y al error, al bien y al mal, lo cual representaría una inaceptable claudicación.

De la absolutización deriva también una dicotomización del mundo y de los valores. El efecto de maximización de ciertos aspectos y minimización de otros hace que, en el proceso cognitivo, se vayan suprimiendo las categorías intermedias -los tonos grises, las sombras- de forma que al final sólo quedan las tonalidades extremas: el blanco y el

negro; se ha hecho desaparecer la zona intermedia, más o menos ambigua, que mediaba entre los extremos. Consecuentemente, se impone la lógica de los dos valores: lo "bueno" (es decir, lo verdadero, correcto, noble, heroico) que se atribuirán a uno mismo y al propio grupo y lo "malo", que se endosará a los otros (Rokeach, 1960, 9-10). Recordemos que esta tendencia "bifurcadora" refleja y exterioriza esa especie de división que se observa en la personalidad del fanático¹⁰; así como la naturaleza e incluso contradictoria de fanatismo, a la que ya nos hemos referido en diversas ocasiones (vid. supra: 2.1.3.f.; 5.0.).

Este modo simplista de captar la realidad representa, en grado extremo, la tendencia simplificadora que puede observarse, en general, en el modo humano de conocer, es decir, tanto en el proceso perceptivo-cognitivo (seleccionar y acentuar los estímulos equivale, en cierto modo, a mutilar y caricaturizar la realidad) como en el pensamiento categórico, o tendencia a encuadrar objetos y personas en categorías previas.

El pensamiento dicotomizador, cuya función de obtención de claridad es obvia, puede considerarse como una muestra, a nivel cognitivo, del principio del menor esfuerzo (Zipf, 1949)¹¹, de la propensión humana a lo cómodo, fácil y, consecuentemente, gratificante. Locke censuraba al fanático que se dejara llevar su pensamiento por esta inclinación recriminándole el que atribuyera sus inspiraciones a Dios lo cual representaba un "atajo mental" fácil y cómodo para justificarlas, con lo cual se ahorra transitar el largo y difícil camino de la razón (1690, 705).

-
10. En el apartado 6.2.1. hicimos notar que en el fanático podía apreciarse una notoria escisión entre lo consciente (es decir, "lo bueno") y lo reprimido (o "malo"), siendo esto último proyectado sobre los demás.
11. G.K. Zipf, estudia la influencia de la ley del menor esfuerzo dentro de un amplio marco en "Human Behavior and the Principle of Least Effort" (1949).

Este tipo elemental -o sea, poco estructurado y diferenciador- de pensamiento se halla estrechamente conectado con el pensamiento-deseo, puesto que hace realidad nuestra tendencia a buscar claridad perceptivo-cognitiva y a tratar de orientarnos en el mundo, además de expresar otros deseos de los que hablaremos enseguida. No es raro, pues, que encontremos muestras frecuentes de pensamiento dicotomizador en el niño¹², en los pueblos primitivos y, en general, en todas las formas de pensamiento regresivo (enfermedades mentales, situaciones de "stress"¹³) y, desde luego, en el individuo fanático.

La tendencia a dicotomizar puede observarse a lo largo de toda la historia del fanatismo, hallándose probablemente relacionada con la tendencia dualista desarrollada en nuestra civilización (*vid. supra*: 3.9.). No parece casual el hecho de que los movimientos fanáticos milenaristas, por los que pasa de lleno la tradición dualista, muestran claros signos de pensamiento dicotomizador (Mühlmann, 1961, 175 ss.; Cohn, 1957, 84 ss.). Modernamente, observamos que utilizan a menudo el pensamiento dicotomizador los movimientos extremistas tanto políticos (Bittner, 1963, 936 ss.) como religiosos (Woodrow, 1977, 118 ss., 131 ss.). Rokeach ha constatado también que los individuos de sistema más cerrado polarizan sus distinciones cognitivas "entre creyente y no creyente, lo ortodoxo y lo hereje, la lealtad y la subversión..." y "los que no están de acuerdo se rechazan como enemigos de Dios, del país, del hombre, de la clase trabajadora..." (1963, 986).

-
12. Por ejemplo, Piaget, en "Le jugement chez l'enfant", pone de relieve que el niño que se halla en el estadio de pensamiento "preoperacional" posee una tendencia egocéntrica y unos juicios morales absolutos, que plasman leyes supuestamente naturales, inmutables, mostrando propensión a las dicotomías morales (1932).
 13. Deutsch observa que en situaciones de fuerte tensión, inducida por conflictos, hallamos un "pensamiento simplista", ya que el sujeto "reduce el repertorio de alternativas percibidas; reduce percepciones tienden a adoptar una forma muy simplista de blanco o negro, a favor o en contra, bueno o malo..." Además, aumenta el uso de estereotipos (1969, 998).

El fanático encuentra un alivio en el pensamiento dicotomizador no sólo porque compensa su fuerte inseguridad interior con claridad cognitiva, sino porque consigue a través de él expresar sus emociones: sus afectos positivos (amor, compasión...) son canalizados hacia el endogrupo, mientras que su ansiedad y agresividad se descargan hacia los exogrupos. Esto último quedó patente en el mencionado estudio de Bettelheim y Janowitz (1950, 147 ss.) sobre los estereotipos hostiles a los judíos. Además, el hecho de que el pensamiento dicotomizador desempeñe importantes funciones en la economía psíquica del fanático influye en que las categorías sean rígidas (propias de la compulsión fanática), invariables, "monopolizadoras"¹⁴, en expresión de Postman (1951).

Por último, otra característica que se deriva de la absolutización fanática de la idea es el "totalismo", o tendencia a absorber cualquier realidad dentro de nuestro propio sistema cognitivo. En este sentido afirma Grenier que "un fanático es quien quiere integrar todas las creencias en su creencia" (1936, 26). Puesto que la idea del fanático es absoluta, suprema, todo debe depender de ella, que es el principio que vertebra y da coherencia a cualquier realidad, el objetivo hacia el que todo debe converger. El término "totalismo" -que fue utilizado por Lifton¹⁵ en sus estudios sobre el "lavado de cerebro" y reforma del pensamiento- podría aplicarse con propiedad al "fanático de la fórmula", que cree haber descubierto "la ley del mundo" (Jung, 1921, II, 108), al radical que deja absorber toda su vida por el parti-

14. Postman comprobó que los racistas fanáticos solían utilizar cierto tipo de categorías que llamó "monopolizadoras". Se caracterizan éstas por ser inflexibles y, tan resistentes al cambio, que toda información que la contradiga es rechazada. El sujeto selecciona, acentúa e interpreta los datos de experiencia de forma que refuercen sus categorías (1951).

15. R. J. Lifton: "Thought Reform and the Psychology of Totalism: A Psychological Study of 'Brainwashing' in China" (Norton, New York, 1961).

do (Bittner, 1963, 937) o a un Saint-Just, que exigía una su-
misión total y absoluta a la República (en Wilkinson, 1974,
63). O a las sectas que Woodrow llama "totalitarias" (1977,
112 ss.)¹⁶.

El pensamiento "totalista" resulta, en fin, altamente
gratificante por constituir una especie de panacea para el
fanático. Gracias a su idea, como escribe Hoffer, "todas las
cuestiones han sido ya respondidas, todas las decisiones to-
madas, todas las eventualidades previstas... La verdadera
doctrina es una llave maestra para todos los problemas del
mundo" (1951, 98).

7.5. EL LENGUAJE FANATICO

"En toda discusión sobre las raíces del fanatismo se
debe tener en cuenta el papel del lenguaje", afirma Sagarin
en un original estudio sobre el tema (1977, 71). De modo se-
mejante, Rokeach sugiere que "el lenguaje parece ser el me-
jor indicador específico de la intolerancia general", carac-
terística del hombre que posee un sistema cognitivo cerrado
(1960, 80).

Notamos en ambos testimonios una aguda conciencia del
papel que juega el lenguaje tanto de cara a profundizar en
la explicación del comportamiento fanático como a fin de ob-
servar éste con fines científicos. Atendiendo a la peculiar

16. Una excelente muestra del totalismo en religión la constituye el fun-
damentalismo o integrismo, entendido no sólo como celo por mantener
inmutable la pureza de la doctrina, sino también como afán de aplicar-
lo a la vida íntegra. El fundamentalismo ha encontrado múltiples ex-
presiones de fanatismo en el cristianismo (por ejemplo, en prédicas
de John Wesley o en la doctrina de la Secta de El Palmar de Troya) y
en el islamismo (secta de los "Hermanos Musulmanes", chiismo iraní).

relevancia que presenta el estudio del lenguaje fanático, dedicaremos la primera sección de este apartado a intentar aclarar el por qué de este fenómeno. Las restantes secciones las consagraremos fundamentalmente al análisis del lenguaje como vehículo y reflejo del pensamiento fanático.

En efecto, las características que distinguiremos en el lenguaje fanático guardan íntima conexión con las peculiaridades de su pensamiento. Indiquemos brevemente dichas conexiones: la pretendida evidencia invocada por el lenguaje del fanático nos sugiere la claridad y certidumbre con que éste percibe sus propias ideas, la vigorosa seguridad con que las manifiesta, la convicción que muestra; la simplificación lingüística se relaciona con el carácter primitivo y simplista de su pensamiento y la tendencia a realzar los contrastes en forma dicotómica; la exageración y distorsión de la realidad que exhibe el lenguaje fanático son un eco de la pronunciada inclinación fanática a la acentuación intensa y la interpretación notablemente subjetiva; por último, la oscuridad verbal es resultado del talante defensivo, inadaptado y, por tanto, irracional, de su pensamiento.

7.5.1. Relevancia del tema

El interés principal del estudio del lenguaje fanático va más allá de la mera consideración de éste como exteriorización de su pensamiento. Lo primero que atrae nuestra atención al situarnos ante el tema es que la naturaleza radicalmente social del comportamiento fanático, que tantas veces hemos constatado, entronca bien con el fenómeno lenguaje, cuyo origen social es todavía más claro. De hecho, observamos que el individuo fanático tiende a constituir grupos y que -como verificaremos ampliamente en el próximo capítulo- la comunicación intragrupal a través del lenguaje es decisiva con vistas al mantenimiento y desarrollo de la fe en la idea colectivamente confesada.

Ahora bien, como nota M. M. Lewis, en "Language in Society", "siempre que los hombres se organizan en grupos con la finalidad de una determinada acción tienden a desarrollar un lenguaje extraño en cierta medida al de la sociedad más amplia en que se mueven" (1948). El hecho de que el fanático viva en grupos relativamente cerrados, poco abiertos a la influencia externa aumenta esta proclividad a la creación de un lenguaje peculiar, que puede convertirse en una señal de identidad del grupo al mismo tiempo que es motivo de orgullo para los miembros que lo hablan y en significativo vínculo de solidaridad.

Aunque a lo largo de este apartado vamos a ceñirnos a la consideración del lenguaje verbal, es necesario que remarquemos previamente que el lenguaje no verbal del fanático es uno de los primeros rasgos que suele observarse al contemplar una muestra de comportamiento fanático. A este respecto, que ya fue tenido en cuenta en el apartado 2.1.3.d., recordemos que el fanático manifiesta su intensidad pasional mediante ademanes rígidos, gesticulación con el puño y con las manos crispadas, inquietud general; su tono suele ser agudo y enérgico, tendente al grito, su dicción es más bien apresurada (Rudin, 1965, 39-40). A Fromm le despierta la atención la mirada del fanático: "el frío resplandor de sus ojos nos dice a menudo más acerca de la calidad fanática de sus ideas que la evidente irracionalidad de sus ideas mismas" (1961, 40).

En lo que se refiere al lenguaje verbal fanático, deseamos referirnos a dos aspectos concretos; que el uso de ciertas palabras predispone comportamientos fanáticos y que el discurso experimenta ciertos cambios por efecto de la ansiedad, lo cual será aplicable al fanático, dado que el carácter ansioso de éste.

Sagarin y Chance, sugieren en sendos artículos, que de-

terminadas palabras favorecen el fanatismo. Sagarin se refiere al uso del verbo "ser", indicando que, al servirnos de él para atribuir una cualidad a un sujeto determinado (por ejemplo, "Antonio es un ladrón", o "Pedro es un drogadicto") le otorgamos dicha cualidad de un modo absoluto -es decir, total, permanente inmutable- aunque tal vez la cualidad sólo designe un aspecto relativo y situacional de esa persona. Por ello, el uso del verbo "ser" nos inclina a etiquetar a personas y objetos con rótulos que propenden a adquirir un carácter absoluto y permanente (en el ejemplo citado, como si el robo o la drogadicción formaran parte de la esencia de Antonio y Pedro). El lenguaje facilitaría pues, en este caso, el pensar e interpretar las frases de los demás que contienen el verbo "ser" en un sentido absoluto (1977, 72 ss.).

Algo parecido afirma P. Chance, que, en "The Bigotry of Language" ("El fanatismo del lenguaje"), comprueba que las palabras "blanco" y "negro" poseen respectivamente connotaciones positivas y negativas¹⁷, por lo que al aplicarse a la raza a que pertenece un individuo pueden predisponer a actitudes prejuiciosas e incluso fanáticas, ya que se tiende a ver a un sujeto determinado (blanco o de color) a través de un prisma absolutamente bueno o malo (1974, 7).

En situaciones de ansiedad, se registran perturbaciones en el habla, que, según se ha visto, imponen una simplificación en el lenguaje del sujeto; en esto se da una clara coincidencia con el fanático. Osgood y Walker, en este sentido, analizan 100 notas de suicidas, comprobando que en ellas se simplifica el modo de hablar, aumentan las repeticiones, existe un contenido lexicográfico poco diversificado y un au-

17. Por ejemplo, "blanco" es sinónimo de "puro" y "sin mancha", mientras que la palabra "negro" se utiliza en expresiones claramente negativas, como "verlo todo negro", "cine negro" o "suerte negra".

mento de palabras "familiares" (1959, 58 ss.). Por su parte, Kasl y Mahl observaron que las personas ansiosas realizan más repeticiones y omisiones, prorrumpen más exclamaciones, poseen más "lapsus linguae" y más tartamudeo (1965, 425 ss.).

7.5.2. La pretensión de evidencia

La invocación de la evidencia de la propia idea constituye una vieja pretensión de todos los fanatismos y extremismos en general. La misma certeza que ellos dicen profesar desean que sea reconocida por todos. "La evidencia es la pretensión del filósofo, escriben Renouvier y Prat, como la de cualquier persona en una discusión: habla como si la poseyera" (1899, 235).

Rokeach dice que el individuo dogmático, o de sistema cognitivo cerrado, propende a las afirmaciones o rechazos de forma obstinada y rotunda, como se aprecia en ítems de su escala de obstinación como "ninguna persona inteligente le dirá a usted que Dios no existe" o "es una verdadera locura defender que el gobierno apoye a la religión". Rokeach insiste en que no importa tanto lo que el sujeto dice como la forma en que lo dice, apreciando, y trasladando a su escala, algunas expresiones tajantes, nacidas al parecer de la evidencia, como "cualquier persona sabe que...", "el sentido común dice que...", "la idea de que... es una porquería", etcétera (1960, 81 ss.).

La evidencia se necesita especialmente en las discusiones, que es cuando la propia verdad se puede tambalear. Resulta ilustrativo, a este propósito, reparar en el caso concreto del lenguaje de las apologías de la religión que circulaban en el siglo XVII, en un clima de apasionada -y muchas veces fanática- polémica. H. Daniel-Rops propone como

muestra varios títulos de estas apologías que revelan la fulgurante evidencia de que se hacía gala: "La tumba de los ateos", "La impiedad abatida y derribada", "El libertino convertido" (1959, 21).

Locke sabe mostrar con habilidad el estilo pretencioso del iluminado fanático que dice poseer la evidencia poniendo en su boca estas palabras: "Esa luz celeste es fuerte, clara y pura; acarrea consigo su propia demostración y más valdría ayudarnos de una luciérnaga para descubrir el sol, que examinar el rayo de la luz divina con el auxilio de esa débil bujía que es nuestra razón". Locke denuncia que pretenden pasar por demostraciones lo que no constituye más que afirmaciones gratuitas, vestiduras metafóricas elegantes que "una vez que se las despoja de las metáforas, tomadas de la vista y del sentimiento, a aquello es a lo que se reduce todo" (1690, 706-707).

A menudo la evidencia se concreta en afirmaciones de carácter rotundo en cuyo léxico -en cierta medida, totalista- se repite la palabra "todo" o de sus sinónimos, antónimos y derivados. Este efecto se aprecia con claridad -al mismo tiempo que el pensamiento dicotómico, dado al contraste- en este fragmento de Savonarola: "Estais descarriados en todo: en la palabra y en el silencio, en la acción y en la omisión, en la fe y en la negación... Todo en nuestra época es vanidad, todo hipocresía"¹⁸ (en Rudin, 1965, 49).

Palabras que indican totalidad fueron también advertidas por Bonnín en el lenguaje nazi, destacando el uso frecuente de "total", "completamente", "radical", etc. (1973, 67 ss.). Vocablos de esta índole fueron también detectados

18. Los subrayados son nuestros.

al analizar las notas que el grupo armado GRAPO enviaba a la prensa. Entresacamos estas expresiones: "Todo el país, salvo minorías jóvenes como nosotros, está ciego y sordo", "estamos dispuestos a todo", "decididos a todo", "nada¹⁹ es imposible"²⁰ (1976).

7.5.3. Simplificación

El lenguaje fanático es tan primitivo y simplista como su pensamiento. La amplitud y complejidad de las circunstancias de la vida queda reducida a meras afirmaciones dogmáticas, a cómodas dicotomías, monótonas repeticiones, fáciles estereotipos.

Para calibrar la extrema simplicidad a que llega a veces el fanático basta echar una ojeada al ingenuo programa social del maestro Huber: "Hay que cortar el egoísmo humano... Las gentes deben renunciar a su salario... Sólo el Estado debe tener ingresos y cuidar de todos" (en Rudin, 1965, 50). No anda muy a la zaga la secta de los Hijos de Dios. Woodrow cita un informe, redactado por familiares y amigos de dos muchachas adeptas, en base a las cartas de éstas, conversaciones entre ellas y sus familias, y cartas de Moisés David. Se destaca en dicho informe la simplicidad y falta de matices que exhibe el lenguaje de la secta con el uso frecuente de expresiones como "está realmente

19. Los subrayados son nuestros.

20. El trabajo inédito analizando los comunicados del GRAPO, del que poseemos copia, fue realizado por G. Ortega y L. Torres en el curso de un Seminario de Psicología Social en la Universidad de Barcelona (1976). En la fraseología y léxico del GRAPO se observan típicos rasgos del lenguaje fanático: dicotomizaciones, contrastes, repeticiones, etc. Destacamos la forma exagerada, envilecida de tratar al enemigo: al Gobierno le atribuyen "planes de terror" y "locura y crimen", al líder del PCE le llaman "estafador político" y a los miembros del partido "traidores del pueblo". Los que se les oponen "van contra la historia".

bien", "está mal, es falso, es diabólico" o "te quiero", Se trata de un lenguaje afectivo más que racional (1977, 115-117).

Otro modo de captar el simplismo de los mensajes fanáticos es ver que considera un enemigo global, indiferenciado²¹. Domenach señala que la propaganda hitleriana presentó la "conspiración de los demócratas, plutócratas y bolcheviques contra Europa" como dirigida por el "judaísmo internacional" (1950, 56). Esta abigarrada mezcolanza fue también mencionada por otros líderes de tendencia similar, como el general Franco, el cual hablaba (lo hizo hasta el último año de su vida) de la "conspiración judeo-masónico-izquierdista". Similar es el vocabulario de no pocos dirigentes comunistas, al achacar cualquier movimiento disidente a las "maniobras del capitalismo internacional", a las "fuerzas contra-revolucionarias".

Es frecuente el empleo de dilemas, que reflejan bien el pensamiento dicotomizador y tienen por función comprometer a todos en la lucha ("quien no está con nosotros está contra nosotros"), o en todo caso, concentrar las energías en un único objetivo realmente eligible ("victoria o muerte", "o yo o el caos"). Es ilustrativo evocar este fragmento de los escritos de Girón: "O a favor o en contra; nos ha tocado una época en que no caben términos medios... se es enemigo de la Falange o se es falangista con todas sus consecuencias" (1943, 67).

La repetición de frases, estribillos y consignas también caracteriza el discurso fanático; al mismo tiempo que es un

21. Este modo de pensar cuadra con la teoría del equilibrio o balanza de Heider, que prevé la percepción de simpatía (que tal vez es imaginaria) entre nuestros enemigos. Considérese la tendencia paranoide existente en tal pensamiento.

síntoma de su estado ansioso, una descarga compulsiva, hay que decir que posee una intención -consciente o inconsciente- proselitizante. La propaganda nazi se basó en repeticiones interminables de palabras, himnos y símbolos icónicos (Domenach, *Ibid.*, 59 ss.), pero podría objetarse que toda propaganda utiliza como técnica el aprendizaje por repetición del estímulo²² (aunque, desde luego, no se llegue a las cotas de martilleo obsesivo que alcanzó el hitlerismo). En la secta del Padre Divino, relata Cantril que, cuando el líder deseaba insistir en alguna idea añadía la muletilla final "¿no es esto maravilloso?"; en ocasiones contestaban los seguidores: "Verdaderamente maravilloso" (1941, 205 ss.)²³. Esta "repetición compulsiva de ideas y argumentos" es llamada por Rokeach "autoproselitización", aludiendo a la inseguridad del fanático que trata de autopersuadirse (1960, 75)²⁴.

Otras manifestaciones del lenguaje simplificador fanático son las tautologías y los estereotipos. La tautología añade variedad formal a la simple repetición sin aportar ningún contenido nuevo. Domenach las aprecia sistemáticamente en la propaganda comunista y nazi (*Ibid.*, 60 ss.). Bonnín detecta especialmente esta tendencia en la autobiografía de Hitler ("*Mein Kampf*", 1924)²⁵, especialmente en el

-
22. Aunque dicho con un tono humorístico, no debe desestimarse este fragmento de Goebbels: "La Iglesia católica se mantiene porque repite lo mismo desde hace dos mil años. El Estado nacionalsocialista debe actuar de la misma manera" (Domenach, *Ibid.*, 59).
23. Semejantemente, Rudin menciona el caso de un fanático que repetía obsesivamente: "Sólo quiero el amor y mi felicidad es amar" (1965, 196).
24. La "autoproselitización" la mide Rokeach en su escala de dogmatismo con ítems como "cuando me enzarzo en una discusión muy viva tengo mucha dificultad en pararme", o "en una discusión tengo siempre la necesidad de repetirme con insistencia a fin de estar seguro de que me han entendido" (*Ibid.*, 75-76).
25. "*Mein Kampf*" fue redactada en 1924, pero la edición popular se realizó en 1939.

capítulo tercero, donde las preguntas claves se agrupan, según este autor, de forma tautológica en cinco o seis preguntas equivalentes (Ibid., 99 ss.). Allport aprecia frecuentes tautologías en el discurso de los demagogos: "uno es cristiano porque no es judío, es norteamericano porque no es extranjero..." (1954, 451).

El uso de estereotipos se aprecia sobre todo al calificar al enemigo. Calvino afirmaba que sus oponentes eran "gente de mala fe, esbirros de Satán, asnos, truhanes, mentirosos, traidores" (en Dide, 1913, 129). Los estereotipos son una muestra característica del pensamiento dicotomizador ya que, por ser representaciones caricaturescas de la realidad, tienen un signo marcadamente positivo (autoestereotipos) o negativo (heteroestereotipos). A veces se expresan en forma de comparación o alegoría: Müntzer veía a la Iglesia católica como a la prostituta apocalíptica²⁶, el general Mola describió al presidente Azaña con los rasgos de Frankenstein²⁷.

26. "...la virginal e inmaculada Iglesia, dice Müntzer, se ha convertido, por el adulterio de su espíritu cometido por los eruditos (teólogos), en una prostituta... Vino entonces la mujer desvergonzada, vestida de rojo, la ávida de sangre: la Iglesia romana" (en Rudin, 1965, 49).

27. En su alocución transmitida por radio Castilla, en agosto de 1936, decía el citado general (aludiendo a las responsabilidades del político republicano): "¡Sólo un monstruo, un monstruo de la compleja constitución psicológica de Azaña, pudo alentar tal catástrofe! Monstruo que parece más bien la absurda experiencia de un nuevo y fantástico Frankenstein que fruto de los amores de una mujer... Azaña debe ser recluido, para que escogidos frenópatas estudien su caso..." (en Díaz-Plaja, 1963, 190).

7.5.4. Exageración y distorsión

Dado que el fanático no soporta la realidad, tenderá a reflejarla no como es, sino según conviene a sus intereses. Su acentuación o atenuación selectiva, su interpretación distorsionada quedarán impresas en su discurso. Las exageraciones del fanático se plasman frecuentemente en imágenes retóricas -metáforas, hipérboles, paradojas, antítesis-, dando a su lenguaje un aire brillante y grandilocuente. Este tono resulta adecuado tanto para describir las grandezas del ideal como para referirse a la repugnancia que causa el enemigo.

La exageración del lenguaje nazi es llamada por Bonnín "gigantomanía" y "monumentalidad idiomática", que, según él, sería el equivalente lingüístico de las grandes concentraciones de masas (1973; 67). Se observaría principalmente en el uso de superlativos ("gigantesco", "colosal", "monstruoso", "inaudito", "invencible", "inmenso") y en el "lenguaje total", o sea, en el empleo de expresiones que imprimen sensación de totalidad (de lo cual ya hemos hablado) (Ibid., 68-69).

La exageración alcanza elevadas cotas al aludir al enemigo: el envilecimiento es necesario puesto que es el paso previo que racionaliza su exterminio. Curiosamente, vemos que no es raro utilizar la metáfora como insulto empleando nombres de animales rastreros²⁸ para designar al enemigo. Así Lowenthal y Guterman, en "Prophets of Deceit: A Study of the Techniques of the American Agitator", recogen nombres como "reptiles", "insectos", "ratas", "gérmenes", "subhumanos" (1949). En un estudio inédito nuestro ya citado sobre el léxico de las revistas españolas de extrema de-

28. El carácter fóbico y, consiguientemente, proyectivo, es notorio. Igualmente se hace patente, como decimos después, en el empleo de términos repugnantes, de desecho, en la calificación del enemigo: éste se convierte en una especie de cubo de basura psíquica para el fanático.

recha²⁹ se encontraron palabras de la misma índole referidas al enemigo: "gallinas", "gusanera", "jauría", "lobos", "buitres", "engendros"; también se halló en el mismo sentido, terminología relacionada con los productos de desecho: "alcantarilla", "basura", "cloaca" (1976). Con estas últimas metáforas se convierte al enemigo en vertedero, en receptáculo donde se arrojan las inmundicias cotidianas.

La distorsión del significado -principalmente, connotativo- de las palabras, mediante la manipulación arbitraria de los significantes, trae consigo una corrupción del léxico habitual al servicio de la propaganda ideológica. Bonnín ha estudiado bien este efecto, conseguido en el lenguaje nazi mediante el uso de términos peyorativos, "meliorativos" o eufemísticos y empleo de vocablos extraños al lenguaje común para otorgar prestigio. Los vocablos más negativos -que bordean o inciden de lleno en la calumnia- se emplean para desprestigiar a los partidos políticos y personalidades significativas: "politicastos parlamentarios", "mocoso político", "estafadores parlamentarios", "andrajosos de partido", "carteristas", "enanos de la política", "escoria". También se emplean comillas irónicas unidas (al adjetivo "llamado") a fin de desacreditar: "la llamada inteligencia" (Bonnín, *Ibid.*, 65-66). Estos recursos en absoluto son exclusivos del nazismo. Por ejemplo, hallamos numerosos ejemplos en los documentos de la guerra civil española (recopilados por F. Díaz-Plaja, 1963) al referirse a las personalidades del "llamado Frente Popular" (1963, 190).

Los eufemismos son empleados con el propósito de dar una apariencia agradable a algo que no lo es. Nota Bonnín que en el nazismo el eufemismo no es un medio para comunicarse, sino una obligación de tipo coercitivo. Por ejemplo,

29. Se tuvieron en cuenta las revistas "Fuerza Nueva" y "¿Qué pasa?" (enero y febrero de 1976).

se prohíbe hablar de derrota, y en su lugar son empleadas palabras más suaves, como "contrariedad", "vejación", "invasión", etc. La deportación era conocida por "emigración" o "evacuación", el asesinato en masa se designaría como "tratamiento especial", un simple asesinato sería una "misión especial"³⁰, el holocausto judío no fue más que una "solución final" (Ibid., 77-78).

Como la causa suprema fanática lo justifica todo, tampoco tuvieron escrúpulo los nacionalsocialistas en transplantar la realidad científica, cristiana y tradicional a la esfera de su propia ideología con objeto de prestigiarla. Bonnín destaca las metáforas médico-biológicas (como "organismo nacional" o "comunidad orgánica"), el uso de terminología arrebatada al cristianismo ("fe en el caudillo" era un equivalente de "fe en Dios"; el caudillo lo es "por la gracia de Dios") o la exhumación de palabras alemanas arcaizantes (Ibid., 74 ss., 50 ss.).

7.5.5. Oscuridad

Si bien la claridad es la cortesía del filósofo, en expresión de Ortega, la oscuridad, en cambio, es el estigma del lenguaje fanático. Puede resultar paradójico que en un lenguaje tan lleno de evidencias, simplificaciones y contrastes rotundos, existe oscuridad, pero ésta es hija precisamente de las mencionadas deformaciones, pues aquéllas van alejando el lenguaje de la realidad y volviéndolo más irracional. Quizás la expresión formal es clara, pero los contenidos son siempre vagos y etéreos como sus utopías.

30. Recordemos en la guerra española el significado de "dar el paseo".

Los racionalistas del siglo XVIII pusieron especial énfasis en esta idea: que la claridad es propia de la (luz de la) razón y que quien rechaza esa luz cae en el fanatismo. Así, la "Encyclopedie" habla de que lo que es claro y evidente por sí mismo no da lugar a fanatismo ni lo necesita porque se mantiene "sans nous et malgré nous" (1750-1766, XXXII, 80). Indica Voltaire que no existen fanáticos en el campo de las ciencias exactas: "no hay sectas de geómetras, de algebristas y de aritméticos porque son verdaderas todas las proposiciones" que éstos defienden (1764, VI, 184).

Al hablar de la irracionalidad de la doctrina fanática -refiriéndonos a su inaccesibilidad a la razón, a su inverificabilidad y a su cerrazón a las evidencias contrarias- nos ocupamos también de su carácter sagrada y, por tanto, misterioso, lejano y vago (vid. supra: 7.3.2.). Tanto Bittner como Hoffer afirman que el fanático busca o permanece en la verdad absoluta apoyándose en "logique du coeur" pascaliana, por lo que su lenguaje es afectivo, no racional (Bittner, 1963, 933; Hoffer, 1951, 97). Pone Hoffer como ejemplo las palabras de Rudolf Hess, que exhortaba así a los recién ingresados en el partido nazi: "No busqueis a Adolph Hitler con vuestros cerebros; todos lo encontrareis con la fuerza de vuestros corazones". Añade Hoffer que cuando un movimiento comienza a expresar su doctrina en términos racionales e inteligibles es porque está superando su etapa inicial fanática (Ibid., 97).

Además, hasta tal punto cree Hoffer que la oscuridad es consustancial al lenguaje fanático que "cuando alguna parte de una doctrina es relativamente simple, hay una tendencia entre los creyentes a complicarla y oscurecerla. Las más simples palabras se cargan de significado y se convierten en algo semejante a claves de un mensaje secreto". De esta tendencia deriva el fanático "su afición al sofisma, las sutilezas y la tortuosidad escolástica", concluye Hoffer (Ibid., 98).

Este afán por oscurecer y camuflar unas ideas transidas de irracionalidad es advertido por Reich en el nazismo. "En el lenguaje del nacionalsocialismo, escribe Reich, las fórmulas vagas y místicas son tan frecuentes que merece la pena intentar su análisis". Como ejemplo de oscuridad reproduce Reich este fragmento de Rosenberg ("Der Mythos des XX^{en} Jahrhunderts", 1930): "Los valores del alma racial que, como fuerzas motrices, se erigen tras la nueva imagen del mundo no son aún parte integrante de la conciencia viva. Sin embargo, el alma significa la conciencia vista desde el interior y, a la inversa, la raza es el mundo exterior del alma". La oscuridad está aquí unida al misticismo, a lo irracional y "su sentido, afirma Reich, parece escamotearse incluso para aquellos que las escriben" (1933, 114 ss.).

Ahora bien, ¿qué función tiene la oscuridad del lenguaje fanático? Al parecer su pretensión es camuflar la irracionalidad de la idea, evitar que se descubra su infundamentación y sus contradicciones internas³¹. Se trataría pues de un mecanismo de defensa de una especie de instinto de conservación a fin de proteger el débil, inconsistente razonamiento. Este artilugio defensivo explicaría también -al menos, en parte- el lenguaje esotérico (plagado de metáforas y alegorías) de sibilas, profetas y adivinos.

31. Rokeach advierte y trata de medir las contradicciones internas del fanático en su escala de dogmatismo. En este sentido, propone ítems como éstos: "Aunque el uso de la fuerza sea generalmente rechazable, a veces es el único modo posible de hacer progresar un ideal noble", o "aunque la libertad de palabra para todos sea un ideal válido, desgraciadamente es necesario restringir la libertad de ciertos grupos políticos". El fanático siempre encuentra excepciones y pretextos para legitimar sus deseos profundos, por opuestos que sean a sus convicciones conscientes.

La explicación que hemos dado de la oscuridad lingüística del fanático -es decir, el carácter irracional de su argumentación y su ocultación mediante el uso de términos "opacos"- es compartida también por C. Castilla del Pino. Según él, cuando una tesis carece de lógica y solidez argumental pero ha de ser defendida (por la circunstancia que sea), al no hallar apoyo en la razón, "ha de renunciar necesariamente a la claridad". La oscuridad "no es de resultados de la complejidad del raciocinio, sino de la necesidad de que lo que se presenta como tal aparezca tan complicado que resulte inalcanzable a los demás". Esta última es pues la función de la oscuridad lingüística: la autoprotección mediante "la ocultación de las contradicciones preexistentes". Castilla del Pino, al modo Reich, relaciona el recurso a lo místico con el camuflaje verbal. Para Castilla del Pino el oscurecimiento lingüístico resultante es una "misticación" (1981)³².

7.6. LA INTERACCION CREENCIA-CONDUCTA EN EL FANATICO

Igual que podemos decir que la idea absolutizada en que cree el fanático determina su conducta destructiva, existen razones fundadas para afirmar que dicha conducta condiciona la idea. El problema de la relación mutua entre ambas se remonta a otro más amplio: el de la interrelación actitud-conducta. En este apartado nos centraremos en la relación creencia-conducta, es decir, vamos a limitar nuestro análisis al componente cognitivo, con objeto de ajustarnos a la temática específica de este capítulo. De todas formas, nos interesa

32. Estas ideas y citas de Castilla del Pino están contenidas en sendos artículos firmados por este autor en el diario "El País" que llevan por título "La teoría ibéricoepiscopal del divorcio" (1-4-1981) y "El habla de los obispos" (22-2-1981).

previamente plantear la interrelación actitud-conducta porque es en ese marco donde se relacionan la idea fanática y la conducta.

Aunque no nos refiramos directamente a ello, damos por supuesto (vid. supra: 2.1.3.) que, al producirse un cambio importante en el componente cognitivo, variarán también los componentes afectivo y reactivo a fin de mantener la consistencia de la actitud.

Es una creencia general que ajustamos nuestra conducta a las actitudes que poseemos, y, de hecho, esperamos que así ocurra. Prueba de ello es que a veces reprochamos a una persona determinada que no sea consecuente en su conducta. Asimismo, quienes realizan un sondeo preelectoral suponen que las predisposiciones o actitudes del electorado hallarán correspondencia con los votos que se emitan en las elecciones. La investigación psicosocial ha confirmado, en parte, la idea de que las actitudes predisponen a conductas consecuentes con ellas: en este sentido, afirma Castilla del Pino que la actitud es una "pre-conducta". No obstante, a lo largo de este apartado insistiremos, principalmente y con apoyo experimental, en el hecho de que nuestras conductas influyen, condicionan también nuestras actitudes. Por ello, es posible afirmar que, en cierta medida, la conducta es una "pre-actitud".

A continuación, comprobaremos cómo esta relación dialéctica entre actitud y conducta -es decir, dinámica, transformadora de los dos elementos y progresiva- puede jugar un papel relevante en la génesis, intensificación y consolidación del fanatismo. Nuestro interés va a concentrarse en la influencia de la conducta del fanático sobre su idea, sobre su adhesión afectiva a ella. Comenzaremos refiriéndonos a las consecuencias de la general tendencia humana a justificar nuestra conducta, para pasar después a estudiar las situaciones en las que la necesidad de autojustificación cre-

ce hasta un grado tal que el sujeto absolutiza su idea y adquiere una total certeza de su autenticidad.

7.6.1. Autojustificación de la conducta

Cualquier conducta que realicemos nos compromete en algún grado, es decir, nos crea ante nosotros mismos y ante los demás la obligación de ajustar nuestras ideas a esa conducta y de sostener en un futuro conductas congruentes con la anterior. Ello se debe a que todos nos creemos razonables, sinceros y consecuentes, como han enfatizado las teorías sobre la coherencia cognitiva; el deseo de aparecer como tales de cara a nosotros mismos y ante las demás personas crea en nosotros una tendencia a evitar contradicciones entre nuestras ideas y nuestra conducta, es decir, a justificar nuestra conducta dando explicaciones coherentes con ella, mostrando actitudes que no la contradigan sino que más bien la reafirmen.

a) Cambio de actitud por coherencia

Para comprobar que la tendencia humana a la autojustificación desemboca a menudo en el cambio de actitud, puede sernos útil considerar un experimento realizado por Brehm. Este investigador pidió a un grupo de niños que ingirieran cierta verdura que previamente habían afirmado aborrecer. Una vez los niños habían comido la verdura, se informó a la mitad de ellos que tendrían que seguir comiendo en adelante ese mismo alimento; a los demás no se les dijo que siguieran tal prescripción. Se comprobó que, en los niños que habrían de seguir comiendo verdura, la opinión respecto a ésta mejoró, o sea, cambió en consonancia con su conducta a fin de justificarla. Para unos niños que, como cualquier persona, se creían razonables, resultaba totalmente incoherente comer asiduamente algo que destestaban (1959, 379 ss.).

b) Incremento de la autojustificación e intolerancia

La intensidad de la tendencia a autojustificar nuestra conducta no es siempre de igual intensidad, sino que crece cuando sentimos que nuestra implicación es mayor. J. Mills diseñó una situación en la que los sujetos se verían obligados a optar entre dos tipos de conducta, ambas comprometidas para ellos. Preveía Mills que sus actitudes cambiarían en dirección hacia donde se había orientado su compromiso. El modo en que el experimentador concretó su hipótesis podría formularse así: el hecho de resistir la tentación de copiar en un examen influye en la actitud hacia los que copian, en el sentido de volver más intolerante dicha actitud.

El experimento de Mills se iniciaba con la medida de las actitudes de los sujetos hacia el hecho de copiar. A continuación, se les pidió que participaran en un examen competitivo donde habría recompensas para los que lo hicieran mejor. La situación fue construida de forma que no era posible ganar sin copiar, dando pie, además, a que los que desearan copiar lo hicieran sin que creyeran ser vistos. Un día más tarde, Mills comprobó de nuevo las actitudes hacia el copiar. Los resultados indicaron que la mayoría de los que copiaron se volvieron más tolerantes, mientras que los sujetos que resistieron la tentación se hicieron más intolerantes contra los que copiaban (1958, 517-531).

Del experimento se puede concluir que los que sostienen actitudes más intolerantes hacia un objeto no son quienes nunca han sido atraídos por él, sino precisamente aquellos que, habiendo experimentado la tentación de dicho objeto, han conseguido sobreponerse. Cabe pues esperar que los que están más en contra, por ejemplo, de la libertad sexual sean personas que han sentido con viveza la tentación del sexo, pero la han vencido. Conceden más importancia a la transgresión, se muestran más intolerantes con ella para justificar el mayor esfuerzo que les ha costado evitarla.

Esta explicación es coincidente con la psicoanalítica, expuesta más arriba, basada en la aparición de una formación reactiva. Igual que en el experimento de Mills, resulta que se crea una actitud contraria, pero de intensidad similar, a la fuerza de la tentación.

7.6.2. La radicalización fanática por el compromiso continuado

La conducta que, de modo persistente, desarrollamos hacia una objeto tiende a aumentar el compromiso con dicho objeto, especialmente en los casos en que el yo está más implicado. En estas situaciones, crecerá paralelamente la necesidad de autojustificación. Un padre que cada vez que regresó de sus primeros viajes, vino con regalos para sus hijos, es probable que se sienta posteriormente obligado a seguir haciéndolo debido al compromiso continuado que ha ido adquiriendo. Más fuerte es previsiblemente el compromiso que siente un muchacho respecto a una chica con la que habitualmente sale desde hace varios años.

Los compromisos adquiridos pueden llevarnos a contraer otros nuevos, a desarrollar conductas que en absoluto hubiéramos deseado en un principio -cuando no nos sentíamos implicados- y que tal vez nos perjudican gravemente. Tal sería el caso del joven que, tras un largo noviazgo, se casa sin amor (es decir, por compromiso). Quizás lo hace tan sólo por mantener la autoestima ("yo no soy de los que dejan plantada a una chica", piensa), o por no quedar mal con la familia de la muchacha o, simplemente, por compasión. En todos estos casos observamos, además del reconocimiento de un compromiso, que la continuidad y la implicación del yo han creado, una fuerte necesidad de justificar la propia conducta que hace que las ideas se vayan modificando a medida que el compromiso crece. Analicemos este fenómeno y veamos, en segundo lugar, cómo apunta hacia el fanatismo.

Un ejemplo muy utilizado por los psicólogos americanos para explicar el citado fenómeno, al que han denominado "escalada", ha sido el de la intervención norteamericana en la guerra del Vietnam. White (en "Selective Inattention"), al analizar los papeles del Pentágono, patentizó la forma irracional en que se condujeron los militares, aunque ellos creyeron ser coherentes. Una vez iniciada la intervención, resulta cada vez más difícil declinar porque equivaldría a sentirse derrotado, a reconocer que los sacrificios realizados han sido inútiles. En un intento de salvar el prestigio nacional, se alimenta la esperanza de que un poco más de esfuerzo otorgará la victoria. Esta actitud, nota White, crea en los jefes una desatención selectiva hacia todas las informaciones disonantes con las decisiones tomadas, ignorándose prácticamente, por ejemplo, la comprobada inutilidad de los bombardeos (1971, 47 ss.). Se muestra ceguera o minusvaloración de hechos probados, como el superior conocimiento del terreno por parte del Vietcong, y el resurgir de su mística de lucha con los bombardeos. La radicalización, el proceso de "escalada" tiene lugar porque cada decisión militar era como una vuelta de tornillo que creaba una posición que debía ser defendida; una vez iniciada la intervención militar, había de mantenerse.

Este mismo proceso puede observarse en los movimientos sociales que se rebelan contra el orden social existente y emplean la violencia contra él. Killian advierte que, a medida que se hace más enconada la lucha, el movimiento va radicalizando su actitud hasta llegar a "una creencia fanática en la absoluta rectitud no sólo de los valores sino también del mismo movimiento" (1964, 506). Poseemos testimonios de algunos movimientos que, al ir radicalizándose, van quedando presos de los propios compromisos³³. Este fenómeno se evidencia en la "carrera hacia los extremos" que es posible advertir en los procesos revolucionarios (Melotti, 1971, 195 ss.).

El proceso de compromiso continuado y creciente ha atraído especialmente el interés de los teóricos de la disonancia cognitiva. De acuerdo con esta teoría puede preverse que al aumentar el esfuerzo por una causa, se incrementa el valor que se le concede y se intensifica también la certeza de que se lucha por una causa justa (a fin de reducir la disonancia que el esfuerzo sufrido les produce). Puede pues concluirse que "cuando una persona se compromete un poco, según escribe Aronson, aumenta la probabilidad de que se comprometa más a fondo en esa dirección", produciéndose una "escalada" (1972, 126).

Sin embargo, hay que tener en cuenta que no todos los sujetos se comportan igual en situaciones de compromiso continuado, no todos sienten una implicación tan fuerte que les haga continuar en la brecha aun cuando se corran grandes riesgos. Deutsch ve conexión entre estas situaciones y las que contempla la psicología del juego. "Todos conocemos al perdedor del juego, sugiere Deutsch, cada vez más hundido que sigue con sus apuestas, con la esperanza de que haciéndolo se recobrará de sus pérdidas iniciales". Este hombre cuanto más pierde, más alta apuesta, más elevado es el riesgo que corre. Mas "no todos los jugadores que pierden, prosigue Deutsch, caen en la tentación de continuar jugando. Pero aquellos cuyo sentimiento de omnipotencia está en juego, aquellos demasiado orgullosos como para reconocer que no pueden superar la mala suerte, son vulnerables a este tipo de desastrosa tentación". Deutsch apunta la posibilidad de que EE. UU. estuviera actuando en Vietnam como un perdedor que se cree omnipotente (1969, 1000).

33. Es elocuente, al respecto la confesión del dirigente nazi Goebbels, que anota en su diario el 2 de marzo de 1943: "Estamos tan comprometidos en la cuestión judía que en adelante nos es imposible retroceder. Y tanto mejor así. Un movimiento y un pueblo que han quemado los puentes tras de sí combaten con mayor energía... que aquellos que tienen todavía una posibilidad de retirada" (en Friedländer, 1971, 159).

Si se tiene en cuenta la identificación personal del sujeto fanático con la causa, el intenso orgullo que le anima y su regresivo sentimiento de omnipotencia, podemos deducir que dicho sujeto posee unos rasgos que lo hacen idóneo para dejarse llevar por el compromiso gradual e inconsciente, tal como lo hemos visto, hasta llegar a extremos que quizás a ellos mismos sorprenden, pero que no pueden dejar de afrontar. Creemos probable que este proceso de compromiso creciente haya influido en la configuración de ambos extremos del espectro político español³⁴.

34. Nos referimos a la ultraderecha y ultraizquierda, que hacen uso de la fuerza. Para la extrema derecha resulta claro, como decía Girón, que "no caben términos medios", por lo que admite: "practicamos la violencia como sistema necesario" (1943, 67, 90). El camino emprendido no puede abandonarse porque, como ha dicho reiteradamente Girón, "sería traicionar a los muertos". Por ello, afirma este ultraderechista: "Somos depositarios de muchas cosas irreversibles; de muchas memorias sagradas; de muchos afanes individuales y colectivos que no pueden desvanecerse en nuestras mentes ni en nuestros corazones" (en PI, 1976, 24).

En el otro extremo político, las organizaciones armadas también han llegado hasta el extremo compromiso, principalmente a través de la sangre derramada. Esto nos sugiere al menos el último capítulo del libro de J. M^a Portell que lleva por título "Los hombres de ETA". En la cabecera de dicho capítulo se lee "La marcha atrás imposible", el compromiso es tan grande (demasiada sangre, demasiados presos) que no es posible abandonar la lucha, a pesar de la oleada de detenciones (1974, 281 ss.).

El análisis de este mismo problema -es decir, el de la repercusión de la conducta violenta sobre la personalidad del terrorista- ha de volver a ocupar nuestro interés en la próxima sección.

7.6.3. Conducta y obtención de certeza

Vimos anteriormente que, puesto que el fanático le faltan razones para poder fundamentar su certeza en la realidad objetiva, se ve precisado a buscar una base totalmente subjetiva, a apoyarse en la pura y simple adhesión (vid. supra: 7.3.2.). También es posible alcanzar la certeza a través del compromiso creado por nuestra conducta, como vamos a ver en esta sección.

El hecho de que nuestra conducta pueda servir como medio para alcanzar certeza, fue objeto de una interesante comprobación experimental que fue realizada por Knox e Inkster, los cuales abordaron a las personas que esperaban en la cola para formular apuestas en una carrera de caballos. La pregunta planteada era el grado de seguridad que tenían las personas de que iban a ganar sus caballos. Knox e Inkster abordaron también a individuos que acababan de realizar la apuesta, preguntándoles lo mismo. Estos investigadores verificaron que los individuos interrogados en segundo lugar mostraban mayor certeza en sus creencias que los primeros (1968, 319 ss.).

Los resultados mencionados, que confirman la teoría de la disonancia cognitiva, nos permiten deducir que cuanto más comprometida e irrevocable es una conducta (o decisión) nuestra, mayor sensación de certeza nos produce. La función defensiva de esta certeza es obvia: generaría en nosotros ansiedad el hecho de arrepentirnos y pensar que nos hemos equivocado después que la decisión está ya tomada. Dicha ansiedad sería de una intensidad aproximadamente igual al riesgo corrido en la decisión, tal como es percibido por el sujeto. La sensación de certeza que bloquee el paso a esa ansiedad debe ser también de una intensidad equivalente.

Puesto que cuanto más comprometida es una decisión, mayor será el estado de certidumbre que tiende a adquirirse,

así se comprende que estén más seguras las personas que más necesitan estarlo. Resulta, pues, lógico que los que cometen actos considerados notablemente inmorales y crueles sean hombres, como escribe Freud, "inaccesibles a la duda, insensibles al dolor de los demás cuando éstos obstruyen su camino" (1932, II, 965). Es también lógico que el presidente Truman, después de tomar la gravísima decisión de arrojar la bomba atómica en Hiroshima y Nagasaki, osara decir: "Consideraba la bomba como un arma y jamás he dudado ni por un segundo que no debiéramos emplearla"³⁵. Hubiera sido sumamente disonante decidir el exterminio de más de cien mil personas y dudar de tal decisión: Truman "no dudó ni por un segundo" de su decisión porque necesitaba intensamente reprimir con la máxima energía toda duda, ya que era insoportable para él. Necesitaba instalarse en la certeza y lo consiguió.

a) El autosacrificio, recurso límite

Damos un paso más. No nos contentamos con afirmar que cuanto mayor sea el compromiso con una causa, mayor seguridad cognitiva nos producirá. Añadimos que es frecuente que el fanático se comprometa con una causa precisamente para estar seguro de ella: tan necesaria es para él la certeza que si la búsqueda de ésta es muy intensa, puede arrastrarle a sacrificios cada vez mayores que pueden llegar hasta la autoinmolación; de esta forma, demostrará ante sí mismo y ante los otros (aquí la influencia social aumenta el valor del compromiso) la autenticidad de su causa. El compromiso absoluto con la causa, poniendo su vida a la disposición de ésta, implicaría la consecución de una certeza absoluta. Igualmente, el autosacrificio elevaría al máximo el valor de la causa (lo contrario sería disonante).

35. R. Abella: "Hiroshima: la hecatombe nuclear". En J. M. Prado (ed.); "Los Grandes hechos del siglo XX", (1982, VI, 122).

Esta posibilidad fue captada, aunque sólo implícitamente, por la "Encyclopedie". Así se entienden sus palabras: "la verdad no da lugar a fanáticos" porque es clara por sí misma y "no los necesita"; en cambio, "el error ha dado lugar a más mártires que la verdad, ya que cada secta y cada escuela cuenta con los suyos" (1750-1766, XXXII, 80). En este sentido hay que situar también la afirmación de Renan de que si Giordano Bruno dio la vida por su idea mientras que Galileo aceptó la retractación, fue porque el primero dudaba de su idea y necesitaba morir por ella para demostrarse a sí mismo que era cierta. En cambio, el segundo no necesitaba el autosacrificio para obtener una certeza que ya poseía y que no se basaba en su adhesión personal a la idea, sino en la realidad objetiva, en unos hechos empíricos perfectamente comprobados. De ahí la conclusión de Renan: "no se es mártir más que de las cosas de las que no se está del todo seguro" (1884, VII).

A través del autosacrificio, además de lograr la certeza en el valor de la propia causa sagrada, obtiene el fanático la seguridad de que su propia vida es también valiosa, ya que es el precio de tan elevada causa. Por ello, nota Hoffer que el fanático "está dispuesto a sacrificar su vida para demostrarse a sí mismo y a los demás que tal es verdaderamente su papel. Sacrifica su vida para demostrar su valor" (1951, 102).

b) Violencia para reafirmar la fe

El sacrificio de otras personas también aumenta la seguridad en la propia causa e incluso puede buscarse la violencia como medio para obtener certidumbre, para demostrar -ante uno mismo y ante los demás- la autenticidad de su propia fe. Es probable que la disposición de Eichmann de dar muerte a su padre, según confesó, en caso de que se lo hu-

bieran ordenado, estuviera en parte basada en un anhelo de certeza; de hecho afirmó que hubiera realizado tal acto "sin dudar" (en Rudin, 1965, 106).

La repercusión que la violencia ejerce sobre la personalidad del violento y, en particular, sobre el sistema cognitivo, es captada acertadamente por Hoffer, que remarca la interacción entre ambas: "Es probablemente tan cierto que la violencia genera fanatismo como que el fanatismo origina violencia. A menudo resulta imposible decir cuál de los dos empezó". Reproduce aquí Hoffer el testimonio de G. Ferrero³⁶, el cual señala que la mayoría de los terroristas de la Revolución Francesa necesitaban creer en sus principios absolutos porque "solamente lo absoluto podía aún absorberles a sus propios ojos y sostener su desesperada energía". Y añade el citado Ferrero: "habrían intentado creer en la soberanía popular como en una verdad religiosa debido al miedo que provocó en ellos el haber derramado demasiada sangre" (Ibid., 125).

Los argumentos de Ferrero nos parecen altamente sugestivos por cuanto resalta la retroalimentación existente entre el terrorista y su conducta violenta, entre la seguridad de sus creencias y sus actos; retroalimentación que puede ser buscada en ocasiones como objetivo fundamental. Este efecto en "feed-back" de la violencia debe ser tenido en cuenta de cara a la elaboración de una psicología del terrorismo, actualmente inexistente. A raíz de estas ideas, Hoffer sabe apreciar el doble efecto del terrorismo: no sólo sobre las personas directa o indirectamente agredidos, sino sobre la personalidad del terrorista y, en particular, sobre sus creencias. De ahí su conclusión: "La práctica del terror sirve al verdadero creyente no sólo para acobardar y aplastar a sus

36. G. Ferrero: *Principles of Power* (New York, Putnam's Sons, 1942, p. 100).

opponentes, sino también para vigorizar e intensificar su fe. Cada linchamiento en el Sur de EE. UU. no sólo intimidaba al negro, sino que vigorizaba la fanática convicción en la supremacía blanca" (Ibid., 126).

En el próximo capítulo, tendremos ocasión de ocuparnos de otras conductas sociales que el fanático desarrolla para reafirmar su certeza: la inserción en un grupo o "comunidad de fe", el proselitismo (convencer a otros a fin de persuadirse a sí mismo) y la persecución de los disidentes.

c) Puntualización

Sin embargo, antes de finalizar el presente capítulo, deseamos poner en guardia contra una posible interpretación errónea de los contenidos que aquí constan, especialmente de los últimamente enunciados. La falsa interpretación, que podría darse también en los capítulos anteriores, se puede resumir en una palabra: psicologismo. Este peligro, en el que debemos volver a insistir debido a su gravedad, consistiría en sobreestimar la relevancia de las explicaciones psicológicas que hemos ido ofreciendo a costa de minusvalorar los factores económicos, sociales e históricos que fueron valorados en el capítulo cuarto.

Por ejemplo, la explicación del terrorismo de la Revolución Francesa, tal como la expone Ferrero, puede inducir a una apresurada conclusión psicologista: que los terroristas franceses actuaron exclusivamente para obtener la certeza que necesitaban, lo cual equivaldría a reducir la explicación de la conducta a motivaciones netamente irracionales. Igual que es lógico suponer que estos hombres también poseían argumentos racionales y conscientes para actuar, hay que tener en cuenta que iniciaron su actividad revolucionaria espoleados por una situación sociohistórica concreta que tanto

ellos como la burguesía a la que pertenecían no podían soportar. Esas circunstancias de opresión de toda una clase social que empujaron a ésta a la lucha armada por la soberanía popular no deben ser infravaloradas³⁷. Con esto, no negamos el hecho de que, una vez se hallaban en plena guerra revolucionaria, probablemente los terroristas sintieron dudas acerca de si estaba justificado el derramamiento de tanta sangre. Tal vez el modo más eficaz de obtener certeza, en aquellos momentos, fue continuar derramando sangre.

37. Tienden a infravalorar las circunstancias que originan la rebelión armada los autores que sustentan posiciones conservadoras, especialmente los más apegados al orden vigente. Este es el caso de algunos psiquiatras americanos -como, por ejemplo, D. Hubbard (en Wilkinson, 1974, 145)- que, al tratar de explicar el origen de actos de terrorismo concretos se limitan casi por completo a mencionar motivos psicológicos, especialmente de tipo irracional.