

# 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](http://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](http://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](http://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.

SEGUNDA PARTE

EXPLICACION DEL COMPORTAMIENTO FANATICO

CAPITULO CINCO

EL VALOR INSTRUMENTAL DEL COMPORTAMIENTO FANATICO

5.0.	INTRODUCCION . . . . .	310
5.1.	INSTRUMENTALIDAD DE LA ACTITUD FANATICA. . . . .	311
5.1.1.	Actitud y valor instrumental. . . . .	311
	a) El enfoque teórico . . . . .	312
	b) Apoyo experimental . . . . .	313
5.1.2.	La vertiente utilitaria del fanatismo . . .	315
	a) Movilización de energías. Su eficacia. .	315
	b) Satisfacción del orgullo . . . . .	317
5.1.3.	Utilitarismo versus desinterés. . . . .	320
5.2.	LOS BENEFICIOS DEL FANATISMO: SU MANIFESTACION	
	HISTORICA. . . . .	324
5.2.1.	El control social . . . . .	325
	a) La divinización de la autoridad. . . . .	325
	b) Monarquías y dictaduras de derecho di-	
	vino . . . . .	326
	c) La Santa Inquisición . . . . .	328
5.2.2.	La explotación económica. . . . .	329
	a) En algunas sectas fanáticas actuales . .	330
	b) En el antisemitismo. . . . .	330
	c) Expolio colonial y jingoísmo . . . . .	331
5.2.3.	La reafirmación colectiva . . . . .	333
	a) La no aceptación de la derrota nacional.	333
	b) Boulangismo y nazismo como reafirmacio-	
	nes. . . . .	334
5.2.4.	Liberación de la opresión . . . . .	336
	a) En situaciones revolucionarias . . . . .	337
	b) En movimientos milenaristas. . . . .	339
5.2.5.	Otros beneficios del comportamiento faná-	
	tico. . . . .	342
	a) Autoafirmación personal. . . . .	342
	b) Prestigio. . . . .	343
	c) Ventajas complejas del fanatismo: las	
	Cruzadas . . . . .	344

5.3.	COMPORTAMIENTO FANATICO Y TEORIA DEL APRENDIZAJE .	346
5.3.1.	La explicación del condicionamiento clásico (CC) . . . . .	346
	a) Importancia del CC en la génesis de las actitudes . . . . .	347
	b) CC y fanatismo . . . . .	349
	c) El aprendizaje de la abnegación por CC .	351
5.3.2.	La explicación del condicionamiento instrumental (CI) . . . . .	355
	a) CI y formación de actitudes . . . . .	355
	b) Aprendizaje del fanatismo por CI . . . . .	357
5.3.3.	Aprendizaje social, gratificación diferida y conducta abnegada . . . . .	357
5.4.	INSTRUMENTALIDAD VERSUS IRRACIONALIDAD FANATICA. .	360
5.4.1.	Destructividad e irracionalidad . . . . .	360
5.4.2.	El fanático contra sí mismo . . . . .	361
	a) En las revoluciones . . . . .	362
	b) En los movimientos milenaristas . . . . .	364

## 5.0. INTRODUCCION

Puesto que, según vimos en el capítulo anterior, el fanatismo aparece siempre en circunstancias en que los individuos o grupos experimentan una interna sensación de privación -y, consiguientemente, una frustración en la satisfacción de sus necesidades-, resulta lógico que nos preguntemos aquí en qué medida se pretende satisfacer las propias necesidades a través del comportamiento fanático.

Sin embargo, puede resultar paradójico que iniciemos la explicación psicológica del comportamiento fanático -al que hemos atribuido un carácter básicamente desinteresado (vid. supra: 2.1.3.f.) refiriéndonos precisamente a los intereses personales que nutren dicho comportamiento.

En realidad, nos ha movido a abordar en primer lugar el aspecto mencionado tanto el hecho de que creemos que el carácter instrumental de una actitud es generalmente el más primario o elemental de todos como la repetida constatación de que una de las claves de la personalidad del individuo fanático es precisamente su naturaleza paradójica (vid. supra: 2.1.3.f.), es decir, la coexistencia en ella de aspectos contradictorios entre sí (como interés y desinterés personal) que dan pie a que los demás se formen juicios equivocados sobre ella por contemplar sólo uno de sus aspectos. Así, mientras unos resaltan el altruísmo del fanático que sirve a una causa, otros consideran a éste un cínico consumado que sabe ocultar hábilmente sus móviles egoístas detrás de la espectacular fachada de un ideal colectivo. Pensamos que ni unos ni otros comprenden al fanático aunque ambos toman en consideración aspectos reales, pero contrapuestos de su personalidad. De esta forma, esquivan el carácter paradójico de ésta.

Dejamos para más adelante, especialmente para el próxi-

mo capítulo, la profundización en la paradoja que encarna el individuo fanático, contentándonos con ofrecer en el presente una mínima aclaración de ésta. Lo haremos en el apartado 5.1.3.

Nuestro interés va a concentrarse primordialmente en este capítulo en intentar precisar cuál es el fundamento de la instrumentalidad de la actitud fanática. Seguidamente, analizaremos qué beneficios concretos pueden obtenerse gracias a ella. En tercer lugar, nos preguntaremos hasta qué punto arroja luz sobre la explicación del fanatismo la concepción psicológica que en mayor grado ha tenido en cuenta el carácter instrumental o utilitario de la conducta, es decir, la de las teorías del refuerzo. Por último, señalaremos el alcance limitado de la explicación instrumental del fanatismo y los interrogantes que deja abiertos.

## 5.1. LA INSTRUMENTALIDAD DE LA ACTITUD FANÁTICA

Deseamos plantear aquí tres problemas. Los dos primeros -o sea, el carácter instrumental de las actitudes en general y del fanatismo, en tanto que actitud- se hallan en estrecha correlación; en cambio, el último de ellos se opone, en cierta manera, al aspecto instrumental del fanatismo y servirá para desvelarnos un poco la imagen contradictoria, paradójica que ofrece este fenómeno.

### 5.1.1. Actitud y valor instrumental

Cuando hablamos del valor instrumental que una actitud determinada posee para un individuo nos referimos a la capacidad que ésta tiene para satisfacer sus necesidades. Es fácil observar que al intentar resolver nuestros problemas, o frustrar nuestros impulsos, se generan en nosotros ciertas

predisposiciones o hábitos de respuesta, tanto de carácter positivo como negativo, que llamamos actitudes.

Se desarrolla una actitud favorable hacia una persona quizás porque uno se siente comprendido y aceptado por ella. Se mantiene una actitud contraria a un personaje político concreto que preconiza un plan de expropiación de tierras si se es latifundista.

a) El enfoque teórico

Basándose en el valor instrumental de la actitud, señala Daniel Katz que la actitud desempeña en la personalidad una función adaptativa o utilitaria, y que, partiendo de dicha función, Jeremy Bentham, al igual que otros utilitaristas, construyó su modelo de hombre (Katz, 1967, 283). Esta filosofía utilitarista, traducida en términos de hedonismo psicológico, sostiene que el placer y el dolor son nuestros "amos soberanos" (Bentham, 1789, 1) y ha ejercido una extraordinaria influencia a lo largo de la historia de la psicología científica. Ya a la altura de 1898, Thondike sentenció que "el placer marca, el dolor borra", afirmación que posteriormente se convertiría en una de sus leyes del aprendizaje, la llamada "ley del efecto".

Las prolongaciones actuales de este enfoque instrumental, utilitario, en el estudio de las actitudes se concentra en la teoría conductista del aprendizaje. El empleo habitual de términos como "recompensa", "castigo", "placer", "reducción del impulso" o "refuerzo" hacen referencia a la orientación utilitarista-hedonista que impregna esta teoría. Una buena muestra del énfasis hedonista del conductismo la ofrece la perspectiva de Homans, que considera el comportamiento humano como "una función de su beneficio: en cantidad y en calidad (el comportamiento humano) depende de la cantidad y



calidad de la recompensa y del castigo que encuentra" (1961, 13).

La función instrumental de las actitudes se resumiría, según Katz y Stotland (1959), en el hecho de que "la gente se esfuerza en maximizar las gratificaciones del mundo externo y en minimizar lo desagradable". De esta manera, se van adquiriendo actitudes favorables o desfavorables hacia los objetos que nos producen placer o desagrado. Los autores citados concluyen que las actitudes que se desarrollan en nosotros al servicio de la función instrumental son o bien medios para alcanzar la meta deseada o para evitar la indeseable o bien asociaciones afectivas generadas en las experiencias que han conseguido la satisfacción de un impulso (1959, 423 ss.). Como ejemplos del primero y segundo tipo de actitudes propone Katz la actitud favorable de un trabajador hacia un partido político que cree que va a incrementar sus haberes y la imagen favorable que uno conserva de su manjar preferido (1967, 284).

#### b) Apoyo experimental

No faltan pruebas experimentales a favor del valor instrumental de ciertas actitudes. Consideramos indicativo al respecto hacer referencia a un par de trabajos realizados por Lieberman (1956) y Rosenberg (1956).

Lieberman llevó a cabo en una fábrica un interesante estudio que tenía por objeto comprobar qué efecto tenía sobre las actitudes de algunos trabajadores el hecho de ser designados para ocupar un puesto de trabajo de rango superior. Lieberman aplicó cuestionarios a determinados trabajadores que habían sido promovidos a supervisores y luego rebajados a sus antiguos puestos. A tenor de los resultados de los cuestionarios, Lieberman pudo observar que antes de

la promoción solían tener los trabajadores una actitud negativa respecto a los dueños, actitudes que se volvieron positivas después de la promoción y otra vez negativas, y esta vez en mayor medida, después de regresar a su antigua posición (1956, 385 ss.).

Milton Rosenberg pretendía demostrar que una actitud específica podría variar si se la instrumentalizaba al servicio de un objetivo importante para un sujeto. Con este fin, aplicó un cuestionario de actitudes a 120 estudiantes universitarios. Uno de los ítems preguntaba "si los miembros del partido comunista debían recibir la autorización para dirigirse al público". Unas semanas después se pidió a los mismos sujetos que realizaran dos tareas. Una consistía en indicar el grado de satisfacción que experimentarían al conseguir una serie de objetivos, como "Cambiar, tener nuevas experiencias", "Ser bien mirado por los demás" o "Estar en compañía de los demás; hacer vida social". La otra tarea consistía en clasificar los objetivos anteriores en un "continuum" de 11 categorías. En dichas categorías se oscilaba desde la afirmación de que un objetivo determinado "es fácil de alcanzar si se permite a los comunistas que se dirijan al público" hasta la afirmación diametralmente opuesta. Se comprobó que la actitud hacia la intervención pública de los comunistas variaba en correlación con la importancia que asignaban a los objetivos. Las variaciones en dicha actitud se vio pues que se debían al valor funcional de ésta (1956, 367 ss.).

El carácter instrumental de las actitudes puede percibirse especialmente en los prejuicios. El valor instrumental de las actitudes prejuiciosas ha sido puesto de manifiesto en repetidas ocasiones (así, Klineberg habla del prejuicio "como medio para fines prácticos" (1940, 493 ss.; Rose se refiere al "beneficio personal" como "una de las causas más evidentes de prejuicios", 1951, 21). Ahora bien, puesto que

las actitudes fanáticas vienen a ser una radicalización de las actitudes prejuiciosas<sup>1</sup>, cabe prever que el nivel de instrumentalidad del fanatismo será elevado, como tendremos ocasión de comprobar en el apartado próximo y, sobre todo, en el 5.2.

### 5.1.2. La vertiente utilitaria del fanatismo

#### a) Movilización de energías y eficacia

El giro de la actitud de un sujeto hacia el fanatismo puede aumentar considerablemente la capacidad de eficacia de éste en orden a la consecución de sus objetivos. Este fenómeno se debe, fundamentalmente, al hecho de que en quien posee una actitud fanática se movilizan globalmente sus energías y tienden a concentrarse en dirección a la meta que se persigue. Esta activación de las capacidades del fanático y su orientación conjunta hacia una meta única otorgan al fanático una fuerza y una eficiencia potencial difíciles de doblar.

- 
1. Efectuamos esta afirmación basándonos en lo siguiente: son características fundamentales del prejuicio el estar basado en una creencia errónea, poseer acentuado el componente afectivo (que le llevará a presentar enérgica resistencia al cambio) e intensificar la predisposición a responder favorable o contrariamente de un objeto social. En el caso del fanatismo, la creencia errónea es enfatizada hasta el punto de convertirla en una idea absoluta e incontrovertible, la adhesión afectiva a esta idea puede alcanzar gran intensidad y la tendencia a la realización se hace tan imperativa que el individuo se consagra tenazmente a la causa y no se detiene ante la destrucción de cualquier obstáculo.

"El más fuerte de los hombres, escribe Stefan Zweig, es siempre aquel que no posee más de una idea. Pues todo lo que en él se acumula de fuerza, de energía, de voluntad, de inteligencia, de tensión nerviosa, lo dirige y emplea única y exclusivamente en esa misma dirección, creando así una fuerza a la cual difícilmente puede el mundo resistir"<sup>2</sup>. Así describe Zweig, en un valioso ensayo psicológico ("La curación por el espíritu"), a una mujer cuyo poder se multiplicó al transformarse en apóstol de una nueva religión. Mary Baker, la fundadora de "Ciencia Cristiana", añade Zweig, "a partir de 1862 sólo tiene una idea, o mejor dicho, sólo una idea la posee. No mira a derecha ni izquierda; va sólo adelante, en una dirección única" (1954, 35).

Contribuye a generar energía en el sujeto la fe firme<sup>3</sup>, que "todo lo puede", la seguridad y poder que brotan de la claridad, casi deslumbrante, de la luz que ilumina sus razonamientos, la obstinada convicción de que la propia causa está predestinada a vencer. De esta manera, puede llegarse a una sensación de autoengrandecimiento y poder personal desbordantes, una confianza ilimitada en la propia capacidad para alcanzar la meta, un optimismo entusiasta<sup>4</sup>, una experiencia de plenitud, en fin, que le proporciona una profunda paz interior. La intensa satisfacción y seguridad que siente, retroalimentan su fe. La fe y las satisfacciones del individuo se interaccionan y nutren mutuamente, continúan despertando nuevas energías.

- 
2. La fuerza "monomaniaca", en expresión de Zweig, que este escritor atribuye a Mary Baker nos sugiere un símil: los rayos de sol que una lupa hace que converjan en un solo punto, pueden quemar o inflamar aquello que toquen.
  3. El efecto de la fe es diametralmente opuesto al de la duda. La duda impide actuar, debilita, paraliza; conduce a la ineficacia y a la esterilidad.
  4. Son significativas al respecto las palabras de Mary Baker que coloca Zweig en el frontispicio del ensayo sobre este personaje: "¡Oh, la maravilla de mi vida! ¿Qué pensaría de ella, si fuese conocida siquiera en una millonésima parte de su detalle? Pero hoy es imposible. Se necesitan siglos para ello" (1954, 9).

b) La satisfacción del orgullo

Algunas de las características que acabamos de atribuir al fanático han dado lugar a que repetidamente se haya considerado que en la raíz de su comportamiento habita un insaciable orgullo. Ahora bien, como describe Norbert Sillamy<sup>5</sup>, el orgulloso se caracteriza por estar penetrado de "una aguda conciencia del propio valor y de los propios méritos, con propensión a sobreestimarlos". La exigencia del reconocimiento ajeno, la altivez con que el orgulloso pregona su capacidad, la confianza ilimitada que manifiesta en su propia grandeza, añade Sillamy, pueden hacerle "insoportable en la vida social" y despertar reacciones irritantes (1969, 230).

No es extraño pues que no pocos autores reaccionen con cierto grado de agresividad ante un personaje con aire de superioridad que se cree un privilegiado que ha tenido acceso a una única verdad eterna, que mira con arrogante compasión la "triste imagen" que ofrecen a sus ojos los demás, perdidos en las tinieblas. El, por el contrario, se imagina siguiendo el sendero luminoso de los elegidos para una causa grande, una causa que les enaltece. Cree formar parte de una minoría predestinada a realizar cierta misión suprema que ennoblece y convierte en saludable cualquier medio, pacífico o violento, que sea utilizado.

Ya Bayle decía de los fanáticos que "presumen de inspiración" (divina) y les acusa de "un orgullo enorme", puesto que "se persuaden de que Dios les honra con tal distinción" y por ello "tratan a los doctores ordinarios mirándoles por encima", con aire de superioridad (1697, I, 981). Locke del "engreimiento y vanidad" de los que dicen ser favorecidos de la divinidad y estar en comunicación con ella" (1690, 705, 706). De modo parecido habla Hume de este supuesto

---

5. "Diccionario de Psicología", Plaza y Janés, Barcelona, 1969.

"favorito de la divinidad" que muestra "un desprecio por las comunes normas de la razón, de la moral y de la prudencia" (1741, 106, 108).

Balmes desarrolla con especial énfasis la temática del fanático como ser dominado por un "orgullosa afán de originalidad", por una "manía de singularizarse" y "apartarse del camino común y abandonarse a sus propias inspiraciones" a fin de "demostrar ingenio". "Concebida una idea singular, prosigue Balmes, mírala el entendimiento con aquella predilección exclusiva y ciega con que suele un padre distinguir a sus hijos..." (1842-1844, 14). De este orgullo que no tolera oposición y desprecia a la autoridad se derivaría no sólo la violencia "con el manto de celo" y la ambición "con el nombre de apostolado", sino incluso el "libre examen" y la "libertad de conciencia" protestantes (Ibid., 115). En esta última afirmación confunde Balmes el orgullo con el sano ejercicio del pensamiento independiente.

Quizás ha sido Dide quien mejor ha descrito ese orgullo sin fronteras que anida en el núcleo de la personalidad de ese tipo de fanáticos que él llama "idéalistes passionnés". Dide suele llamarlo "hipertrofia de la personalidad" (1913, 49, 50, 76, 82...) y subraya que consiste en una "confianza absoluta en sí", una "magnificación personal" y "autoadoración" que le llevan a considerarse "centro del mundo" y "alma del universo" (Ibid., 101 ss., 142, 162). El fanático satisface también según Dide, otros motivos sociales conectados con el orgullo: "el ansia de dominación", el "amor y sed de gloria", "la necesidad de puesta en escena" o auto-reflexión, "la sed inextinguible de admiración" (Ibid., 73, 103, 142, 151 ss.). El orgullo<sup>6</sup> fanático puede llegar a ha-

---

6. Podríamos citar otros testimonios de autores que sitúan el orgullo en el centro de la personalidad del fanático. Así, Hoffer señala que el fanático es "un engreído" y que "a la raíz de su engreimiento está la convicción de que la vida y el universo están conformados según una simple fórmula, su fórmula" (1951, 179). Fromm define al fanático como una persona "altamente narcisista" (1971, 40). Bittner habla de la pretensión del fanático de ser depositario de la verdad absoluta (1963, 936 ss.).

cerse sumamente peligroso puesto que el individuo en cuestión considera que "los principales habitualmente recibidos, las reglas éticas o morales, las leyes mismas son cosas contingentes comparadas con el valor de su acaparadora personalidad" (Ibid., 102). "La humanidad puede desmoronarse con tal que su personalidad surja luminosa en medio de las ruinas" (Ibid., 109).

Así pues, la idea que posee el fanático acerca de la propia grandeza (en cierta medida, equivalente o semejante a la divina) puede llegar a permitirle satisfacer legítimamente, según cree, toda su gama de impulsos sin freno alguno. En esta línea, señala Locke que el fanático llega a creer que la satisfacción de sus deseos no sólo no es delito, sino que es orden recibida de arriba: todo impulso que experimentan en su interior lo interpretan como una llamada, como un mandato divino que hay que obedecer (1690, 706).

Citamos, por último el testimonio de dos sectas fanáticas de tipo místico cuya actitud básica implicaba la libre satisfacción de las propias necesidades. Constata N. Cohn el adepto de la secta milenarista medieval del "Libre Espiritu" "creía que había llegado a una perfección tan absoluta que era incapaz de pecar", por lo que "le estaba permitido, e incluso ordenado, hacer todo aquello que comúnmente se consideraba prohibido" (1957, 150). Cierta semejanza con los del "Libre Espiritu" guarda la ya mencionada secta o grupo español conocido como los "Alumbrados de Lerena", quienes se creían tan "abismados en la infinita esencia de Dios" que todo era lícito para ellos, por lo que los clérigos adeptos acostumbraban a requerir en amores a las penitentes (Menéndez y Pelayo, 1856, II, 170, 189).

### 5.1.3. Utilitarismo versus desinterés

Al iniciar este capítulo, ya hemos hecho alusión a la controvertida, paradójica imagen que ofrece el fanático. Si tenemos en cuenta lo dicho en las últimas páginas sobre la "vertiente utilitaria del fanatismo" y que deberemos hablar luego ampliamente sobre "los beneficios concretos del comportamiento fanático", podemos quizás concluir que es evidente el carácter egoísta e incluso cínico del fanático.

Así lo creyeron no pocos libertinos e "ilustrados" franceses y sus razones tenían para ello. Naudé, como ya indicamos (vid. supra: 3.5.2.) afirma que los monarcas y grandes dirigentes de la antigüedad no fueron sinceros al pretender que encarnaban los deseos de la divinidad. Más contundente es el testimonio de J. Meslier, quien, en su "Crítica de la religión y del Estado", sostiene nada menos que lo siguiente: "Todo lo que nos enseñan y nos obligan a creer sólo son errores, ilusiones, mentiras e imposturas inventadas... por guasones, bribones e hipócritas para engañar a los hombres, o por políticos refinados y astutos, para mantener a los hombres sumisos y para hacer todo lo que quieran con los pueblos ignorantes" (1733, 205).

En un tono parecido habla Voltaire, cuando expresa lo que cree que pensaban de sí "los hombres que los siglos fanáticos hicieron poderosos". "Poseo una divinidad y un poder, pensarían estos hombres, que he fundado en la ignorancia y en la credulidad humana; por donde yo camino los hombres me abren paso y se arrodillan a mis pies; si se levantan y me miran a la cara, estoy perdido; es preciso, pues, que permanezcan arrodillados y sumisos, arrastrando cadenas de hierro". De esta forma, los dirigentes "se enriquecían con los despojos de los humildes, riéndose de la imbecilidad de los pobres... Para colmo de oprobio, mantenían a una infinidad de fanáticos, que repetían incesantemente a los



pobres supeditados: 'Respetad los absurdos de mi señor, temedle, pagadle y callaos'" (1764, VI, 183, 184).

Sin embargo, el hecho de que tantos potentados de otras épocas obtuvieran importantes beneficios del mantenimiento de actitudes fanáticas no autoriza en absoluto a concluir que eran unos personajes hipócritas, maquiavélicos y malintencionados. Ya Locke supo captar que los fanáticos "se engañan a sí mismos" (1689, 18) y son incapaces de advertir sus propios errores<sup>7</sup>.

Además, como reflejamos en la opinión de Vollet (vid. supra: 1.1.3.d.), "todo fanático es sincero, si no habría que darle otro nombre" (por ejemplo, "cínico"). El fanático no tiene la intención de actuar en beneficio propio, sino que, como hicimos constar al proponer nuestra definición, actúa "en nombre" de la idea que ha absolutizado. Y de él puede decirse lo mismo que Mirabeau dijo de Robespierre: "Este hombre cree todo lo que dice"<sup>8</sup>. Precisamente, como nota Fromm, es esa sincera convicción la clave de su impacto persuasivo (1971, 41).

Son muchas las pruebas que poseemos acerca del desinterés sincero que caracteriza al fanático y, evidentemente, las menos importantes son las que proceden de sus propias declaraciones de sinceridad y buenas intenciones.

El desinterés del fanático ha sido ampliamente descrito. Recogemos algunos testimonios significativos. Así, Kretschmer habla de fanáticos del deber que "no se permiten nin-

---

7. Este hecho ha sido analizado por algunos sociólogos. Por ejemplo, Mannheim, entre otras cosas, señala que hay individuos que son incapaces de tomar conciencia de las incongruencias que existen entre sus ideas y la realidad (1929-31, 264).

8. Citado por Kretschmer (1921, 382).

gún descanso... sacrifican todos los placeres de la vida, sacrifican todos los momentos de ocio... Hay en su sentimiento del deber algo de atormentado..." (1929, 25-26, 111). Bolterauer observa que poseen "una convicción inquebrantable y sincera de luchar por puro idealismo" y señala el caso de uno que alcanzó gran poder, pero "no sacó nunca la menor ventaja para sí" (1975, 297-298).

Hoffer apunta que el fanático seguidor de un movimiento de masas se caracteriza por su "abnegación y entrega al deber" y por ser "despiadado, riguroso consigo mismo... a menudo está dispuesto a sacrificar a sus familiares y amigos por la causa..." (1951, 142, 176)<sup>9</sup>. En tono parecido habla Bittner de los fanáticos seguidores de movimientos radicales: sacrifican sus intereses u obligaciones personales, están dispuestos a disolver sus amistades y vínculos familiares (1963, 938-939). Pero el testimonio más rotundo de desinterés fanático es el ya citado de Nechayev (vid. supra: 2.2.3.b.): el revolucionario no tiene ni problemas ni sentimientos propios, día y noche está absorbido por el activismo, no descansa, está dispuesto a perecer por la causa.

Pensamos que ésta es la máxima prueba de desinterés que da el fanático: la ofrenda de su vida. Por ello no suele faltar en las descripciones del comportamiento fanático (Hoffer, 1951, 9-10; Haynal, 1980, 322; Wilkinson, 1974, 156, etc.). Pero, sobre todo, hay que resaltar que un buen número de movimientos fanáticos tienen sus "mártires". Pensemos especialmente en organizaciones terroristas como ETA, que ha sacrificado ya un apreciable número de militantes, o el IRA que autoinmoló en huelga de hambre sin final a diez de sus miembros el pasado año... ¿Cómo podría explicarse la ofrenda de la propia vida en aras de un interés personal?

---

9. Es interesante, al respecto, la pintura que se hace del militante de ETA en un libro ya mencionado que escribió la organización ("La insurrección de Euzkadi"). De allí entresacamos que el etarra posee "amor ardiente a la libertad, a su país, al prójimo; es desprendido y personalmente desinteresado" (1964, 11).

Un desinterés básico parece pues innegable en el fanático. Los hechos atestiguan, junto a los que entregaron su vida, otros sacrificios de notable valor que realizaron diversos personajes como Torquemada -que renunció a una gran fortuna para ingresar religioso, como cuenta Dide (1913, 126)- o como Robespierre, que acreditó su fama de "incorruptible".

Hemos hablado del desinterés básico (nunca absoluto) del fanático y de su conducta abnegada. Todo esto parece contradecir totalmente los principios del hedonismo psicológico. Este será uno de los principales problemas que intentaremos aclarar en el apartado 5.3. a la luz de la teoría del aprendizaje<sup>10</sup>.

Concluimos este apartado sugiriendo que aunque hemos advertido en el fanático tanto una conducta que busca la propia satisfacción como una conducta desinteresada (al menos, aparentemente), el fanático niega la primera y sólo reconoce la segunda. Este hecho entraña un grave peligro puesto que, al estar totalmente convencido del absoluto desinterés personal con que obra, el fanático puede llegar muy lejos en sus actos -quizás hasta la violencia- con la excusa de que no actúa por provecho propio, sino de los demás.

En esta línea, pueden considerarse las palabras de Le Senne: "Del tirano que se reconoce tirano, se puede esperar que un remordimiento, el sentimiento de su debilidad, la desconfianza en el porvenir atenúen su tiranía. Pero tratándose del tirano que se crea una buena conciencia por el servicio desinteresado del ideal, todo vendrá a reforzar su pasión de dominación".

---

10. De todas formas, la explicación que consideramos más completa sobre el particular es la psicoanalítica, que será abordada en el próximo capítulo.

## 5.2. ALGUNOS BENEFICIOS CONCRETOS OBTENIDOS POR EL FANATISMO A TRAVES DE LA HISTORIA

Ya nos hemos referido con anterioridad (apartado 5.1.2) a los beneficios o gratificaciones que, en general, obtiene el fanático en diversas ocasiones en que se comporta como tal. Deseamos ahora aplicar esta misma reflexión a la historia del fanatismo con objeto de comprobar si apreciamos en los comportamientos fanáticos observados una dimensión utilitaria o, lo que es lo mismo, una conexión con la satisfacción de las necesidades.

Subyace en nuestro análisis la hipótesis de que tanto la sociedad como algunos grupos que la integran han recurrido al fanatismo en ocasiones en que éste podía ofrecer una solución eficaz a los graves problemas que tenían planteados. Por ejemplo, observamos con frecuencia que, aparentemente, un grupo construye un ideal de tipo absoluto con la pretensión de presentar como nobles ciertos actos notablemente destructivos (como pueden ser la persecución y asesinato de disidentes) que, al mismo tiempo, resultan adecuados para la satisfacción de las necesidades de dicho grupo.

Hemos creído poco operativo el hecho de ir recorriendo todos y cada uno de los comportamientos que van jalonando la historia de Occidente (lo cual sería en gran medida largo, repetitivo e -inevitablemente- superficial), por lo que hemos optado por profundizar en el lado utilitario de algunos de los más relevantes ejemplos históricos.

Entre los beneficios que la conducta fanática ha proporcionado en los casos aducidos pueden destacarse el control social, la explotación económica, la reafirmación colectiva y la liberación de la opresión.

### 5.2.1. El control social

Entre los procedimientos que han contribuido a que los representantes del poder, tanto político como religioso, mantuvieran y fomentaran la sumisión de los miembros de la sociedad, ocupa un papel nada despreciable el recurso a la divinización<sup>11</sup> de la autoridad (vid. supra: 3.2.1.).

a) La divinización de la autoridad (o fundamentación en lo divino). Comporta la legitimación del carácter absoluto de ésta, que queda así convertida en sagrada y, por tanto, en inviolable e incuestionable frente a cualquier eventual alternativa de poder, quedando justificada al mismo tiempo una total intransigencia con el enemigo. Tan útil aparece este procedimiento de control social que no es extraño que haya sido empleado constantemente a lo largo del tiempo.

En efecto, observamos en nuestra historia que "la apropiación de Dios es continua por el poder", como nota Haro Tecglen (1976, 13). Por otra parte, el método goza también de probada eficacia porque, según añade este autor, "el poder temporal y el religioso se funden en la misma persona, lo cual simplifica notablemente los asuntos de gobierno" (Ibid., 12).

"Siempre y en todas partes, escriben Aymard y Auboyer, la monarquía vela por el mantenimiento de las disciplinas religiosas, que considera como uno de sus más firmes apoyos, y la solidaridad del trono y del altar no es una invención del siglo XIX liberal y anticlerical" (1967, 220). Esta afir-

---

11. Al hablar de "divinización" de la autoridad hacemos referencia a la asociación de ésta a lo divino (especialmente en lo que atañe a su origen y fundamentación), sin que esta divinización implique la "deificación", que es propia tan sólo de las teocracias.

mación sobre la institución monárquica puede extenderse también al modelo tradicional de dictadura, como veremos enseguida.

b) Monarquías y dictaduras de derecho divino

Para calibrar la importancia del papel que desempeña, como instrumento de control, el recurso a la divinización de la autoridad es conveniente que nos preguntemos por qué este recurso ve en la práctica restringida su utilización al régimen monárquico y a la dictadura. Constataremos que porque el tipo de autoridad que se ejerce en ambos regímenes está más expuesto que otros a la impugnación y tiene por consiguiente una mayor necesidad de buscar una base incontestable de legitimación.

Este argumento arroja luz al hecho de que el momento en que en Roma se diviniza institucionalmente la autoridad coincide con el advenimiento del Imperio. En un sistema en que se renuncia a la elección popular de los máximos dirigentes, tal como se había hecho en la etapa republicana, se necesita justificar la sustitución del criterio de representatividad popular por la implantación arbitraria de una dinastía (la Julia Claudia). En la época republicana no hubo necesidad de divinizar a la autoridad, salvo en alguna transitoria circunstancia, como durante la dictadura de César (Aymard y Auboyer, 1967,311). Pero el emperador Augusto se proclama "pontifex maximus" (es decir, sacerdote supremo), y todos sus sucesores obtendrán este título al subir al trono. "Así el emperador aparece como jefe responsable de la vida religiosa oficial, comentan Aymard y Auboyer, intermediario entre el Estado y los dioses... atentar contra su poder o su persona es atentar contra el necesario buen orden de las cosas religiosas" (Ibid., 309-310).

Hemos indicado que también la autoridad absoluta del dictador choca con el grave problema de falta de legitimidad. La afirmación solemne de que se es el elegido de la Providencia para detentar el poder es lo suficientemente útil como para evitar desperdiciarla. De hecho poseemos multitud de testimonios en este sentido. Hemos escogido el ejemplo de cuatro dictadores -Bolívar, Cromwell, Hitler y Franco- dejándonos llevar tanto por el criterio de la elevada talla de los personajes como por su muy diversa significación histórica y por la circunstancia de disponer de textos adecuados.

Simón Bolívar, el general que propició la independencia de Venezuela y que encarna el sueño de una América Latina unida, decía después de constituirse como presidente vitalicio de la República: "El hombre que no reconoce los bienes que la Providencia esparce sobre la tierra es un insensato. En este momento, en este preciso momento, somos los amados de Dios, y no debemos dejar sin utilizar sus dones" (citado por Haro Tecglen, 1976, 38).

Cromwell, según comenta Bychowski en "Dictators and Disciples", tenía la conciencia de que era "el hombre elegido por mandato divino" y de que "su gobierno era una bendición para el pueblo y que existía por la gracia de Dios. De ahí que estuviese decidido a contribuir a la realización de la gracia divina; en otras palabras, a mantener su dominio por la fuerza". Y Bychowski recoge testimonios del dictador tan significativos como estas palabras suyas: "Acerca de la destrucción de este Gobierno, protegido de Dios y tan aprobado por los hombres... diré que antes prefiero hundirme en mi tumba y que me entierren en la infamia que consentir en ello" (1968, 72).

De la obra en que Friedländer analiza el antisemitismo nazi, extraemos varios fragmentos pronunciados por Hitler,

un hombre que no se caracterizaba precisamente por su sentimiento religioso: "La Providencia me ha designado para ser un gran liberador de la humanidad..." "Creo que fue la voluntad de Dios, afirmaba en Viena (9-4-1938), el enviar un niño de aquí al Reich, de dejarlo crecer y hacerlo el Führer de la nación para permitirle devolver a su patria al Reich. Hay una Voluntad superior y nosotros sólo somos un instrumento". "Me consideré llamado por la Providencia para servir sólo a mi propio pueblo y a sacarlo de su terrible situación" (28-4-1939). "Avanzo, con la seguridad de un sonámbulo, por la senda que me ha trazado la Providencia (14-3-1936)<sup>12</sup>.

En cuanto a la pretendida legitimidad divina del gobierno del general Franco, ha quedado reflejada particularmente en las monedas que acuñó en las que se atestigua su caudillaje "por la gracia de Dios". Entre las expresiones rituales utilizadas por el régimen franquista existen algunas en que se realza el origen divino de la causa que defendió: "Caídos por Dios y por España", "mártires de la Cruzada", etcétera.

### c) La Santa Inquisición

Si el argumento del origen divino de la autoridad fue utilizado como instrumento de control social por el poder político, con mayor razón pudo ser empleado también por la jerarquía religiosa. Aquí habría que destacar la labor de la Inquisición, nombre que va precedido del calificativo "Santa". Estamos de acuerdo con Szasz en admitir que la Inquisición fue creada para "autoprotgerse la Iglesia e incrementar su control e influencia política" en momentos en que sus dogmas eran cuestionados y peligraba su posición privi-

---

12. 1971, 161-162.



legiada en la sociedad (1970, 144). El hecho de afirmar que los herejes estaban poseídos o dominados por el diablo constituía el más eficaz argumento para justificar su persecución con la mayor crueldad posible, puesto que no se podía tener transigencia alguna con el diablo.

En no pocos casos la Inquisición fue utilizada por algunos más que como instrumento de control social como palanca de explotación económica. El hecho de que se confiscaran los bienes de los herejes una vez arrestados dio lugar a considerables abusos. De ellos es buena muestra la bula que expidió el papa Sixto IV el 18 de abril de 1482 contra la codicia a que había dado lugar la Inquisición española. "La Inquisición, afirmaba la bula, lleva tiempo actuando no por normas de celo de la fe y de la salvación de las almas, sino por la codicia de la riqueza, y muchos verdaderos y fieles cristianos, por culpa del testimonio de enemigos, rivales, esclavos y otras personas bajas y aun menos apropiadas, sin pruebas de ninguna clase, han sido encerrados en prisiones seculares, torturados y condenados como herejes relapsos, privados de sus bienes y propiedades y entregados al brazo secular para ser ejecutados" (Tejada, 1975, 3).

A pesar de la última referencia nuestra, en absoluto puede colegirse que el móvil económico fuera el principal de la Inquisición. Deseamos a continuación referirnos a cierto tipo de fanatismo en el que sí parece haber jugado un papel primordial la explotación económica.

#### 5.2.2. La explotación económica

Con frecuencia ocurre que uno de los factores más estimulantes del comportamiento fanático es el incentivo de ganancia material. Los dirigentes de movimientos fanáticos -que siempre han negado cualquier mira interesada- encuentran una

excelente ocasión para enriquecerse a costa de la inmejorable actitud de sus seguidores incondicionales, es decir, los dispuestos a la entrega total, tanto en sentido moral como económico.

a) En algunas sectas fanáticas actuales

Es ilustrativa al respecto la información que ofrece Woodrow a propósito de las sectas religiosas. "Las sectas, aun las mejor intencionadas, nota Woodrow, son verdaderas máquinas tragamonedas; hasta tal punto el hombre se halla dispuesto a comprar su salvación, a cualquier precio. Si la mayoría de las Iglesias se enriquecen con el paso del tiempo, casi 'automáticamente' -clero célibe y sin herederos, acumulación de propiedades y de tierras, donaciones y legados, exención de impuestos-, ¿qué decir de las sectas sin escrúpulos, que hacen del lucro personal uno de sus objetivos principales?" (1977, 162).

Woodrow desarrolla esta última sugerencia y la respalda con un notable aporte de información, dirigiendo principalmente su punto de mira hacia la forma en que los líderes carismáticos de algunas sectas fanáticas ya mencionadas -como los Hijos de Dios, Hare Krishna o Moon- acumulan voluminosos capitales. Esto resulta inevitable, puesto que utilizan métodos semejantes al empleado por la secta de los Hijos de Dios, que pide al nuevo adepto que firme un consentimiento prometiendo "dar todos mis bienes y mis ingresos, presentes y futuros, y seguir la doctrina de desprenderme de todo, que se encuentra en Hechos, 1-5" (Ibid., 162).

b) En el antisemitismo

Es clásico citar en estos casos el ejemplo del antise-

mitismo nazi, en el que el móvil económico fue patente. Bastante antes de que los nazis alcanzaran el poder prometieron a sus partidarios los empleos ocupados por los judíos, y en cierto grado cumplieron lo prometido. Por otra parte, existen multitud de testimonios que prueban que frecuentemente un grupo dominante esclaviza del modo más cruel a una minoría determinada con objeto de adueñarse de los mejores puestos y de la mayor riqueza, aunque parte de los opresores puede no ser consciente en absoluto de los móviles económicos que condicionan su comportamiento.

c) Expolio colonial y jingoísmo

Pero el ejemplo histórico que nos parece más fecundo para someter a consideración es el del expolio colonial que tiene lugar durante la expansión imperialista de fines del siglo XIX. El asalto de Europa sobre Africa se precipita a partir de 1875, fecha en que los países europeos controlaban tan sólo el 11 por ciento del territorio africano; en 1902, observa Madrideo, su dominio se había extendido al 90 ciento de Africa, y la fiebre colonial europea había llegado a los confines del mundo (1975, 24-25).

En el capítulo tercero, al hablar del auge del racismo en la citada época, hicimos alusión al silenciamiento sistemático que guardaban las potencias coloniales en torno a los impresionantes beneficios, principalmente económicos, que de otros continentes extraían. El silencio pudimos observar que era tanto más sintomático cuanto que iba acompañado de un cacareo incesante acerca de las elevadas, desinteresadas metas que a la colonización les impulsaban. "Cada imperialismo -señala Schnerb- como era previsible, toma a Dios y a los hombres como testigos del valor de sus derechos y de la pureza de sus designios" (1967, 578).

Como ya indicábamos estas declaraciones de desinterés no parecen resultado del cinismo, aunque en algunos casos pueda haberlo, sino a la involuntaria tendencia del hombre a explicar su conducta en términos más nobles y, desde luego, más ventajosos para él. Podemos añadir que la exhibición de buenos motivos suele guardar correlación con la importancia de los motivos egoístas que se silencian. No es pues de extrañar que para respaldar el despojo colonial se invocaran grandes ideales de "misión divina", "obra civilizadora" o "nación elegida por la Providencia".

Si en el apartado anterior observábamos como el hombre invocaba a Dios para mostrar el carácter absoluto de una autoridad, no ha de maravillarse el notar aquí que también el ser humano invoca a Dios como testigo de que su rapiña es honesta. Klineberg recoge un acertado fragmento de Hooton sobre el particular: "El hombre trata incesantemente de llegar a una transacción con su propia conciencia o con su humanitarismo innato, tratando de encontrar razones que justifiquen su conducta rapaz. Debe convencerse a sí mismo de que el acto de arrebatar es noble y hermoso por algún motivo, de que pueda robar virtuosamente y asesinar con magnanimidad. Insiste en jugar con esa baraja, no sólo con un as oculto, sino con la farisaica convicción de que Dios ha puesto esa carta en su manga"<sup>13</sup>.

El fenómeno fanático más interesante del imperialismo de fines del siglo XIX es el jingoísmo, o chauvinismo inglés. Puymège realiza un análisis de este curioso nacionalismo racista que llega a toda clase de extremos impulsado por la obsesión de la propia grandeza. "Convertido repentinamente en guerrero, por ser misionero, -escribe Puymège- el pueblo

---

13. E.A. Hooton: "Apes, Men and Morons", 1937, p. 151 (citado por Klineberg, 1940, 494).

británico se halla impregnado, en todas las capas de su sociedad, por este 'fanatismo de la misión nacional', nacido del sueño de un papel predestinado del 'pueblo elegido' anglosajón. Investido de la misión de hacer reinar sobre la tierra su ideal de civilización, el pueblo británico no razona más que en términos de fuerza... Todo lo que resiste a su hegemonía debe ser doblegado, está dispuesto a hacer la guerra en todo el planeta".

"El jingoísmo, prosigue Puymège, está impregnado de racismo. El panbritanismo reposa sobre la idea de la superioridad de la raza anglosajona y sobre su corolario, la inferioridad genética del 'extranjero', masa informe de sub-hombres. Uno se acuerda de la célebre fórmula: 'Los negros comienzan en Calais'" (en Haynal et al., 1980, 184-185).

### 5.2.3. La reafirmación colectiva

El fanatismo puede ser útil para sentir una mayor categoría, confianza propia, sentimientos de importancia. Se ha observado que los linchamientos acaecidos al Sur de Estados Unidos no se debían exclusivamente al hecho de que se pretendía eliminar la rivalidad económica del negro, sino también a que éste, cuando progresaba, hacía que los blancos pobres se sintieran en lo más bajo de la escala social (Cantril, 1941, 156 ss.). La situación de los blancos pobres se hacía más tolerable mientras existiesen negros que, por ser tales, siempre ocuparían una posición en la jerarquía social inferior a la suya.

#### a) La no aceptación de la derrota nacional

La necesidad de reafirmación colectiva crece cuando, con motivo de alguna crisis o fracaso del grupo, el orgullo

de la colectividad ha quedado seriamente dañado. En este sentido, sería una situación típica la creada en un país tras una derrota militar. En no pocas ocasiones de esta índole, la historia contemporánea nos ha mostrado que la respuesta de una nación a una guerra perdida ha sido un nacionalismo fanático acompañado de una hostilidad también fanática contra algún grupo al que se pretendía culpar del propio fracaso para autoeximirse de esa ingrata responsabilidad.

Para profundizar en el fenómeno descrito, consideramos que vale la pena analizar dos casos significativos: la situación generada en Francia y Alemania, respectivamente, tras las derrotas de 1870 y 1918.

b) Boulangismo y nazismo como reafirmación nacional

La recuperación de la confianza en sí misma, que Francia había perdido en la guerra franco-prusiana, implicó volver la espalda a una insoportable realidad. "La grande nation, escribe Freud aludiendo a Francia en aquella coyuntura, no puede aprehender la idea de que ha sido derrotada en la guerra; ergo no ha sido derrotada: la victoria no cuenta..." Añade Freud que, para acabar de disculparse, inventa entonces Francia la conclusión de que lo que ha sucedido es que ha sido víctima de una traición (1895, III, 687).

El catalizador del sentimiento de humillación nacional que se experimentaba en la Francia derrotada fue el general Boulanger, que desencadenó una oleada de frenético nacionalismo -que se denominó "boulangismo"- que pudo desencadenar catastróficas consecuencias para el país. El general, nombrado ministro de la Guerra en 1885, fue considerado por las masas como "una encarnación de la República" primero y después su figura "se iba a engrandecer como una encarnación de la Patria", según constata A. Dansette en "Le boulangis-

me" (1945, 61). Se le llamó el "general Victoria" y el "general Revancha" y "casi divinizado, nota Puymège, ebrio de popularidad, impulsa a la guerra contra Alemania como un demente, exaltando la furia francesa, hasta el punto de ser excluido del gobierno y más tarde expulsado del ejército en 1888". Su papel, prosigue Puymège habría consistido en "resucitar el orgullo de una Francia vencida, ridiculizada por la aplastante derrota de 1870" (en Haynal et al., 1980, 176-177). El proporcionar una tan poderosa gratificación al país, echando leña al fuego del entusiasmo colectivo, hizo que se le adorara hasta el punto de que "Francia quedó prendada de Boulanger como un teniente de una bella joven", como escribió F. Coppée.

Además de esa fiebre fugaz -característica del fanatismo- que fue la oleada "boulangista", encontramos en aquella época relevantes manifestaciones de fanatismo que reafirma lo francés frente a lo extraño. Como señala Barzún (1937), la inseguridad y el desprecio de los franceses se expresaron en una campaña de sentimiento antijudío que culminó en el célebre caso Dreyfus y llegó a ampliarse contra protestantes, ateos, masones y, en general, todo lo que no era típicamente francés<sup>14</sup>.

La reacción colectiva que tiene lugar en la Alemania vencida del ascenso del hitlerismo es llamativamente semejante a la francesa. "Basándose en la idea del ejército 'invicto', escribe M. Crouzet, víctima de un 'ataque a traición'... el nacionalismo alemán alimenta el deseo de desquite y la hostilidad contra la república de Weimar nacida de la revolución, 'impuesta' por el extranjero y signataria del 'Diktat' de Versalles. Frente a los políticos sin prestigio, el ejército y la gran industria favorecen las asocia-

---

14. J. Barzún: "Race: A Study in Modern Superstition", 1937, p. 206

(citado por Klineberg, 1940, 498).

ciones nacionalistas que atraen a los monárquicos, aún numerosos, a los anticomunistas, antisemitas, patriotas antidemócratas... Un movimiento de base confusa, anticapitalista, antisemita, antiliberal, antiindividualista y antimarxista se desarrolla alrededor de escritores y economistas..." (1967, 78). No es extraño que en este ambiente pesimista y cargado de tensión tuvieran tanto éxito las ideas acerca de la superioridad de la "raza" aria y su misión de regir los destinos del mundo<sup>15</sup>. Tampoco sorprende que se buscaran culpables a quienes castigar por todas partes.

#### 5.2.4. Liberación de la opresión

El fanatismo puede ser un arma eficaz para la liberación de grupos oprimidos y, en general, de aquellos que sufren un grado de privación insoportable, al movilizar en su grado las capacidades latentes de que dispone y hacerlas converger hacia la meta de la liberación deseada.

Hemos visto en repetidas ocasiones que cuando el descontento de ciertos grupos se canaliza a través de un movimiento social de tipo fanático -por tender éste a un ideal de tipo absoluto, ilimitado, y exigir de éstos una obediencia absoluta, aun cuando las órdenes sean destructivas- dicho movimiento suele ser de tipo revolucionario propiamente dicho -es decir, político- o revolucionario religioso, o sea, milenarista.

---

15. Estas ideas pretendían imponerse en la enseñanza "aunque se hallen en contradicción con las ideas científicas imperantes", como afirma Himmler, el jefe de la Gestapo. "Lo único importante, prosigue Himmler, y por lo que el Estado paga a los profesores, es que las ideas acerca de la historia fortalezcan a nuestro pueblo en su necesario orgullo nacional" (H. Rauschnig, *The Voice of Destruction*, N. Y., 1940. Citado por Lukács, 1953, 587).



Veamos pues, a continuación, cuáles son las ventajas principales que aporta el comportamiento fanático tanto en situaciones revolucionarias como en el seno de movimientos milenaristas.

a) En situaciones revolucionarias. En todo contexto pre-revolucionario existe una sensación colectiva de privación y descontento crecientes. A medida que va aumentando la tensión social, se va generando un estado de "sobreexcitación general", como nota Melotti, que propicia la toma de decisiones cada vez más radicales. Esta es la hora de los extremistas, de los hombres cuya intolerancia, prosigue Melotti, "alcanza con frecuencia los límites del fanatismo". "Los extremistas, concluye este autor, juegan la partida con las cartas mejores. Para las masas es más fácil actuar que comprender, destruir que construir, combatir que convenir, atacar que escuchar" (1971, 194).

Veamos ahora por qué los extremistas logran, en esta coyuntura, atraer el interés de las masas preguntándonos qué beneficios obtienen éstas al seguir al líder fanático.

Ante todo, podemos observar que los extremistas del momento proponen a las masas metas ambiciosas y altamente gratificantes, metas que, a medida que se pone en marcha el proceso revolucionario, aparecen como más realizables y, por tanto, más atractivas. Los extremistas también realizan el papel de catalizar y dar cauce al apasionamiento colectivo. De esta forma, se moviliza la capacidad de acción de las masas, se multiplica su poder.

Tiene pues motivo Melotti para apuntar que "una gran empresa suscita, en efecto, en sus comienzos, un estado de entusiasmo destinado a centuplicar las fuerzas... 'Cuando se levanta un pueblo, observa Rivarol, tiene siempre más energías de las que necesita para llegar al fin que se propone'. Tal

excedente de energía está destinado a operar por largo tiempo (más allá de la insurrección inicial). determinando la sucesiva carrera de la revolución hacia los extremos" (1971. 195).

Este punto de vista, además de resultar sugestivo, ofrece una explicación coherente de la conducta masiva en situaciones revolucionarias. Se apunta que la respuesta de la colectividad se va modelando de acuerdo con unas circunstancias cada vez más extremas y más estimulantes. De esta manera, la respuesta es funcional, adaptativa. va que la situación genera en cada momento en los individuos las energías que la altura de las circunstancias exige. A medida que se radicaliza la situación. se va radicalizando también la mayoría, o, por lo menos. se va predisponiendo a la adopción de posturas extremas.

En estas circunstancias. los moderados quedan desfasados, y, por tanto, en clara desventaja con respecto a los extremistas. Así, una ventaja de los extremistas es que su apasionamiento les hace ser más activos y decididos: reclusan gente más fácilmente que los moderados, que piden una serenidad poco asequible en unos momentos de crispación. Por otra parte, nota Melotti que los juicios tajantes y más o menos simplistas de los que mantienen posiciones extremas resultan más comprensibles y aceptables para las masas: o se está a favor de la revolución o se es un "contrarrevolucionario, traidor, renegado" (Ibid., 195). La falta de alternativas fuera de este dilema -que, de modo característico, plantea todo fanatismo- obliga a muchos a incorporarse al torrente revolucionario aunque sólo sea por miedo a posibles represalias.

"Otra ventaja importante de los extremistas, añade Melotti, consiste en la estrechez de sus concepciones y en la intransigencia con que las defienden. Este espíritu intole-

rante y dogmático... nace de la violencia de las pasiones y permite una rígida disciplina de partido... que responde íntegramente a las exigencias operativas fundamentales de una situación revolucionaria". Asimismo, la intolerancia y el dogmatismo originan una voluntad enérgica y obstinada frente al enemigo, sin aceptar los pactos o transacciones que proponen los moderados: "sus concesiones tienen un carácter táctico y no estratégico" (Melotti, Ibid., 197).

Otro perjuicio que sufren los moderados en la situación revolucionaria es que, por captar mejor la complejidad de la situación, adoptan un plan menos claro y menos adaptado a unos ánimos sobreexcitados. "la voluntad resuelta y obstinada, concluye Melotti, está destinada a someter a las voluntades débiles e inseguras... La fe triunfa porque el creyente desea muy intensamente lo que emprende y en todas sus actividades tiene un objetivo preciso que alcanzar... De esta manera, la fe transporta montañas" (Ibid., 197).

De la exposición de Melotti parece desprenderse que sin extremistas fanatizadores y sin seguidores fanatizados tal vez ningún movimiento revolucionario hubiera cuajado, Pensamos que esta posición está argumentada con razones de peso; sin embargo, como contemplaremos en el apartado 5.4.2., si bien el fanatismo como impulsor de una revolución, también es cierto que puede hacerla fracasar.

b) En movimientos milenaristas. Algunos autores, entre los que destaca Worsley (1957), han puesto de relieve el variado conjunto de ventajas que el milenarismo proporciona, tanto a los individuos como a la colectividad. Esta postura se ha opuesto a la de autores como Cohn (1957) que han puesto el énfasis en los efectos patológicos (histerismo, brutalidad, conducta paranoide).

Worsley y los que han ponderado las funciones positivas

del milenarismo señalan que el comportamiento emocional y agresivo que suele presentar el milenarismo está relacionado con el carácter revolucionario del movimiento, que lucha por la destrucción del orden vigente y el establecimiento de un cambio radical. El hecho de romper poderosos vínculos sociales y pasar por encima de normas internacionalizadas exigiría un gran esfuerzo y provocaría fuerte sentido de culpa. Este sería el origen del histerismo y la agresividad. Las transgresiones de las normas vigentes no tendrían por objeto aniquilar todo sentido moral, sino alumbrar otra nueva. Asimismo, las manifestaciones "paranoides" serían el resultado de las contradicciones propias de la situación revolucionaria, no desviaciones psicológicas individuales.

Según esta interpretación, a pesar de las apariencias, existe en el milenarismo un realismo subyacente y una racionalidad oculta. Como prueba de ello se han destacado, como apuntamos, el hecho de que el milenarismo resulta de benéficos efectos tanto para el individuo como para el grupo.

A nivel individual, según recoge Y. Talmon, se obtienen a través de la ideología milenarista una serie de apoyos y garantías altamente valiosos: certeza interna y ardiente esperanza; seguridad de "tomar parte en la historia", comprender adecuadamente el momento actual y estar del lado que ha de triunfar; concepción del mundo que despeja los interrogantes básicos de cualquier hombre; promesa de un mundo en el que se invertirán los papeles ("los últimos serán los primeros"); división de la humanidad en demonios y santos, que permite, respectivamente, canalizar y expresar la agresividad al mismo tiempo que afirmar la solidaridad e integridad del grupo (1962, 125 ss.).

En el plano social, Talmon destaca, en los movimientos milenaristas, las siguientes funciones: el movimiento crea una nueva identidad colectiva o conciencia de grupo, un or-

gullo y vibrante esperanza que saca a la colectividad de su apatía anterior y le incita a la regeneración interior; se superan las divisiones internas y se asocian grupos aislados: la unidad activa y fomenta la tendencia a la emancipación del poder extraño; han sido precursores del despertar político y la organización política, especialmente los milenarismos de tendencia activa o que intentaban anticipar la llegada del milenio; toda incidencia de la lucha milenarista es interpretada como favorable: las dificultades del presente son vistas como el principio del fin, los éxitos, aun pequeños, son considerados como pruebas de invencibilidad y prenuncio del triunfo futuro (1962, 125 ss.).

Wallace estima que uno de los grandes atractivos del milenarismo es que tiende un puente entre el pasado, la tradición y un futuro utópico, perfecto (1956, 264 ss.). Se ha señalado que algunas ventajas que presentaban los antiguos movimientos milenaristas han sido transmitidas a los movimientos de índole secular que les han sucedido, por ejemplo, ése es el origen, en general, del celo revolucionario que despierta la promesa de salvación final. Por último, el milenarismo despierta grandiosas esperanzas y, por tanto, puede ser muy exigente con sus adeptos a cambio de ofrecer la salvación absoluta, puede provocar la emergencia de energías dormidas y generar un esfuerzo supremo sin el que no sería posible romper con el orden existente.

La distinta valoración que se ha otorgado al milenarismo -asignándole, además, funciones positivas o negativas- es un reflejo, según Talmon, de las premisas ideológicas -de signo revolucionario o reformista- de los autores de los estudios respectivos. Es igualmente sintomático que las investigaciones pro-milenaristas hayan versado acerca de movimientos iniciados por nuevos grupos en proceso de emancipación y sobre movimientos que han precedido a la acción revolucionaria secularizada o coincidido con ella (Ibid., 125 ss.).

### 5.2.5. Otros beneficios del comportamiento fanático

Sin tener el ánimo en absoluto de agotar el tema, destacaremos algunas otras gratificaciones obtenidas por el comportamiento fanático que resultan relevantes.

a) Autoafirmación personal. Una intensa necesidad de satisfacer ambas motivaciones puede conducir tanto a individuos como a grupos al fanatismo. La autoafirmación personal, ha resaltado Arendt, está en crisis en una época como la actual se halla amenazada. La extrema violencia revolucionaria desencadenada por grupos terroristas podría ser, según Arendt, la respuesta desesperada contra el "gobierno de nadie", contra el carácter anónimo del Estado burocrático, contra los efectos alienantes y atomizadores de los sistemas sociales modernos extraordinariamente burocratizados (1973, 141).

Wilkinson ha subrayado que el existencialismo contemporáneo, principalmente el de Camus y Sartre, ha ejercido una poderosa influencia en el sentido de convencer a no pocos individuos de que sólo a través de nuestras propias acciones o actos de voluntad podemos escapar a nuestra desesperación (1974, 156). "En la era de las organizaciones industriales, las máquinas y los ejércitos masivos, prosigue Wilkinson, es explicable que los extremistas de la izquierda y la derecha sientan que todas las formas de acción simbólica están agotadas. Pueden perfectamente convencerse de que los actos de terrorismo son el único medio de afirmar la voluntad y el poder individuales". Y concluye: "El hecho es que para algunos terroristas, aunque de ninguna forma para todos, la violencia extrema es fundamentalmente emprendida como un acto de agresividad y de expresión propia" (Ibid., 156-157).

b) Prestigio

La búsqueda de un prestigio y un nombre, el deseo de que se hable de uno e incluso la pretensión de "pasar a la historia" han conducido al hombre a cometer acciones muy variadas, a veces pintorescas, y saturadas de irracionalidad. Así, podrían citarse casos tan dispares como el del individuo que incendió la antigua biblioteca de Alejandría -según se dijo- para pasar a la posteridad, las "hazañas ascéticas" que hacían rivalizar a algunos primitivos eremitas (como recogimos en nuestra historia del fanatismo) o los casos que la prensa nos ofrece periódicamente de secuestradores de aviones que confiesan haber cometido los delitos para aparecer en los periódicos. Igualmente podría citarse el titulado "Libro de records", de publicación anual, donde se da cuenta de las marcas que se han batido en las tareas más inverosímiles -algunas de ellas pueden poner en grave peligro la propia vida, como ingerir decenas de litros de vino, realizar ayunos prolongados o permanecer enterrado vivo- a fin de asegurar un vano y efímero prestigio.

Se ha señalado que las acciones de los terroristas resultan gratificantes para éstos cuando la prensa, radio y TV se ocupa ampliamente de ellas. En todo caso pueden conseguir una publicidad gratuita a escala mundial. "Los extremistas, afirma Wilkinson, tratarán de aventajarse mutuamente en atrocidad. Llegan a creer que los que derramen más sangre harán la mejor marca, y confían absolutamente en la publicidad para sacar el máximo beneficio político de sus crímenes y extorsiones" (1974, 146). Aunque parece exagerada -y, desde luego, poco apoyada en pruebas- la opinión de Wilkinson, existen algunos testimonios en su favor. Por ejemplo, en un reciente informe del Gobierno de la República Federal Alemana sobre la creciente participación femenina en acciones terroristas, se recoge el testimonio de un experto de la

policía alemana: "La compañía y convivencia con hombres en esas organizaciones (terroristas) les obligan, para demostrar su emancipación, a hacer mayor alarde de crueldad y de menos escrúpulos"<sup>16</sup>.

c) Ventajas complejas del fanatismo: las Cruzadas

No son raros los ejemplos de comportamiento fanático en que éste se desencadena y mantiene al ser favorecido por muy variadas y, al principio impensadas, gratificaciones. Un caso típico es el de las Cruzadas. Basaremos nuestras ideas en este caso en E. Perroy (autor del v. III de "Historia de las civilizaciones", 1967), en Norman Cohn (1957), a quien hemos citado frecuentemente y en la "Historia de las Cruzadas" de S. Runciman.

E. Perroy señala que la motivación que inicialmente impulsó las Cruzadas fue política: "el empuje turco llegó a amenazar peligrosamente a Bizancio, y Occidente pensó que la cristiandad debía proteger su flanco oriental" (1967, 293). El Papa Urbano II, aprovechando esta circunstancia favorable, concibió el proyecto de una vasta expedición para conquistar Jerusalén.

Runciman describe minuciosamente la proclamación de la Cruzada por el Papa y el entusiasmo desbordante (de intensidad imprevista) que despertó en la Cristiandad (1954, 111 ss.). Cohn resalta los aspectos útiles de la empresa que destacó el Papa al dirigirse a la población: "Urbano ofreció fabulosas recompensas a los que tomaran parte en la cruzada.

---

16. El informe aludido, junto a información complementaria sobre el particular, se halla resumido en la revista "Cambio 16", 481, (16-2-81), pp. 52-55.



El caballero que con intención piadosa tomara la cruz obtendría la remisión de las penas temporales de todos sus pecados y, si moría en la batalla, sus pecados le serían perdonados. Además de las espirituales, también había recompensas materiales... Según una de las narraciones, el mismo Urbano comparó la pobreza en que se encontraban muchos nobles con la prosperidad que gozarían cuando hubieran conquistado nuevas tierras en el sur... no deja de ser cierto que este aspecto pesó en el ánimo de muchos cruzados". De todas formas, Cohn reconoce que entre los cruzados "había algo que no era simplemente la importancia de un beneficio personal" (1957, 60-61).

La motivación de la gente humilde, añade Cohn que era distinta de la oficial pues lo que les importaba no era ayudar a los cristianos de Bizancio. "Lo que les interesa, según Cohn, era la captura y ocupación de Jerusalén... que no era solamente una ciudad terrenal, sino el símbolo de una esperanza prodigiosa... se la consideraba el 'ombligo del mundo, la tierra fértil sobre todas, otro paraíso de delicias'...". En realidad, aquella gente sencilla confundía la ciudad palestina con la simbólica Jerusalén celestial que el Apocalipsis describe como "reconstruida con magnificencia" (Ibid., 62, 64).

Por otra parte, destaca Perroy que estas empresas militares fomentaron notablemente el enriquecimiento material de Occidente y el esplendor de su comercio marítimo. Además del provecho material obtenido con el transporte de numerosos peregrinos, los comerciantes recibieron, como pago a su colaboración activa, colonias mercantiles que se transformaron en pequeños centros de negocios (Ibid., 296).

Dejamos para los próximos capítulos el hacer referencia a otras ventajas prácticas obtenidas por el fanatismo tales

como proteger al individuo contra la ansiedad, aumentar su seguridad y claridad cognitivas, fortalecer la propia identidad y facilitar las relaciones interpersonales.

### 5.3. COMPORTAMIENTO FANATICO Y TEORIA DEL APRENDIZAJE

Como ya hemos señalado, el enfoque instrumental o utilitarista en el estudio de las actitudes tiene su expresión actual en la teoría conductista del aprendizaje. Según esta teoría, la adquisición de una actitud tiene lugar por asociación del objeto de esa actitud con estados de satisfacción o frustración de las necesidades, con sensaciones de placer o dolor.

Dos son los paradigmas que predominan en la investigación experimental del aprendizaje: el condicionamiento clásico y el condicionamiento instrumental. Veamos en qué forma cada uno de ellos explica la formación de las actitudes, particularmente las de tipo fanático. Añadiremos algunas consideraciones sobre el transcendental papel que juega la imitación de modelos culturales en dicho proceso.

#### 5.3.1. La explicación del condicionamiento clásico (CC)

Pavlov pudo observar que el hombre posee una sensibilidad natural hacia ciertos estímulos incondicionados que dan lugar a respuestas también incondicionadas (la comida nos hace segregarse saliva, un "shock" eléctrico nos obliga a retirar la mano). A través de la vida aprendemos a asociar una serie de estímulos, que preceden o acompañan a un acontecimiento con el acontecimiento mismo. De esta forma, los estímulos asociados a un acontecimiento se convierten en estímulos condicionados. Para Pavlov cualquier aprendizaje se reduce a una adquisición progresiva de estímulos condicionados.

a) Importancia del CC en la génesis de las actitudes

El aprendizaje o formación de actitudes podría pues explicarse también de acuerdo con este tipo de condicionamiento. Si bien Pavlov consiguió provocar secreción de saliva con el sonido de un diapasón, de modo semejante cabría esperar que un objeto determinado de actitud es capaz de provocar en el ser humano placer si es asociado a una sensación agradable (por ejemplo, gustativa o táctil) o a emoción grata, como la alegría o el entusiasmo. De forma equivalente, podría darse lugar a una actitud desfavorable por asociación del objeto de la actitud a una sensación desagradable de tipo fisiológico (quemazón, golpe) o psíquico (tristeza, sentimiento de vergüenza).

Entre los investigadores que se han interesado por la adquisición de actitudes a través del condicionamiento clásico destaca A. Staats. Para Staats (1967) una actitud es una respuesta emocional a un estímulo que posee un significado social. Por ejemplo, si apareamos un estímulo con otro que provoca una respuesta emocional, este último estímulo es posible que transfiera la respuesta a otro nuevo estímulo con el cual sea unido.

Uno de los primeros experimentos en que se utilizó este método fue el realizado por Razran (1940). Este autor descubrió que los sujetos solían valorar negativamente una serie de consignas que fueron asociadas con estímulos desagradables (1940, 321 ss.). Por su parte, Staats y Staats trataron de condicionar actitudes por asociación a estímulos verbales favorablemente evaluados (como la palabra "feliz") o desfavorablemente evaluados ("desgraciado"). Emplearon como objetos de actitud nombres de nacionalidades. Apareando estos nombres con palabras positivas o negativas, consiguieron condicionar las actitudes hacia las nacionales estudiadas en uno y otro sentido (1958, 37-40).

En otros experimentos también trabajó Staats emparejando palabras. Unía palabras de significación neutra (que no despertaban al sujeto una reacción ni positiva ni negativa) con estímulos incondicionados desagradables ("shock" eléctrico). A medida que se iba repitiendo la asociación entre la palabra neutra y el estímulo incondicionado se iba consiguiendo que los sujetos reaccionaran desfavorablemente ante determinadas palabras anteriormente neutras. Las reacciones emocionales negativas de los sujetos eran medidas mediante la resistencia galvánica de la piel (RGP) y contestaciones a pruebas de diferencial semántico. Asimismo, las palabras condicionadas por este procedimiento, sirvieron de condicionantes en otros experimentos posteriores, transfiriendo su carácter negativo a palabras neutras (1968, 33 ss.).

Ingresó también a Staats y Staats comprobar los determinantes de la fuerza de la respuesta condicionada. El resultado de su indagación fue que la fuerza del condicionamiento depende del número de ocasiones en que un objeto de actitud es asociado a algún estímulo incondicionado. Dependía igualmente la fuerza del condicionamiento de la proporción entre asociaciones positivas, negativas o de carácter neutro (1959, 211 ss.).

Zanna, Kiesler y Pilkonis confirmaron posteriormente las principales conclusiones de Staats trabajando, de modo similar, emparejando adjetivos con la presencia o no de "shocks" eléctricos. Constató que las palabras asociadas a "shocks" fueron evaluadas negativamente. Condicionó positivamente algunos adjetivos por el mismo procedimiento. El condicionamiento del afecto pudo observarse que se generalizaba, ampliándose a palabras que tenían un significado semejante.

A lo largo de los ejemplos y experimentos que hemos

ido mencionando aquí habrá podido observarse que tanto unos como otros iban siempre referidos al componente afectivo o emocional de la actitud. En realidad lo que explica el condicionamiento clásico es la formación de dicho componente. Esta constatación es importante en nuestro caso, dada la relevancia que alcanza el componente emocional en las actitudes de tipo fanático.

b) CC y fanatismo

En nuestra definición de fanatismo afirmábamos que este fenómeno se caracterizaba ante todo por "una intensa adhesión afectiva". Con ello reconocíamos implícitamente el peso específico predominante que suele tener el componente afectivo-emocional en la actitud de fanatismo. El significado vulgar de esta palabra conserva igualmente este énfasis sobre lo afectivo: se aplica el calificativo "fanático" a individuos en los que descuella la exaltación emotiva, el fervoroso apasionamiento.

El hecho de que el componente actitudinal al que suele asociarse el CC sea precisamente el afectivo nos hace sospechar que en la formación de la actitud fanática juega un papel notable el condicionamiento afectivo, tal como hemos apuntado.

El análisis de algunas muestras históricas de fanatismo nos confirma en esta sospecha. Veamos, por ejemplo, el caso del fanatismo que exhibían frecuentemente los perseguidos por la Inquisición, que, en ocasiones, aventajaba al de los mismos perseguidores. El Santo Oficio les acusaba invariablemente (no importa que fueran herejes, hechiceros o simples desviados mentales) de estar poseídos por el demonio (Szasz, 1970, 16) y les sometía a una serie de condiciona-

mientos que acababan por convencer al "endemoniado" de que efectivamente lo era. Los estímulos que condicionaban afectivamente al individuo afectado a lo largo del ritual del exorcismo y de su preparación son descritos con acierto y brevedad por Ristich.

"El aparato impresionante de la ceremonia (del exorcismo), escribe Ristich, el escenario -generalmente los exorcismos tenían lugar en el interior de las iglesias-, la autoridad de los oficiantes, todo ello era suficiente para impresionar al poseído ya puesto en buenas condiciones mediante el aislamiento y el ayuno obligatorios" (1967, 55).

El papel decisivo que ha jugado el condicionamiento emocional en el éxito de la propaganda del totalitarismo es bien puesto de relieve por J.M. Domenach (1950, 5 ss.). Puede ser una buena muestra de CC el conjunto de estímulos sensibles que Domenach distingue en una manifestación de masas nazi (como puede ser un mitin o un desfile) y que han sido intencionalmente seleccionados para provocar una reacción emocional en la multitud que la haga sentirse un cuerpo único, penetrado de la ideología nazi.

A título de ejemplo, hagamos un recuento de los estímulos sensoriales evocados al respecto por Domenach. "Las banderas, estandartes y ornamentos, escribe Domenach, crean un decorado imponente, con tanto más poder de exaltación cuanto que el color que domina es el rojo, cuyo efecto fisiológico ha sido muchas veces subrayado". Los emblemas e insignias, sobre brazaletes y solapas, hacen más cercanos los símbolos. "Las inscripciones y divisas, prosigue Domenach, que condensan los temas del partido en 'slogans' que se repiten en los discursos y en los gritos de los asistentes. Los uniformes de los militantes completan la decoración y, sobre todo, crean una atmósfera de heroísmo. La música contribuye gran-

demente a ahogar al individuo en la masa y a crear una conciencia común... proyectores y antorchas aumentan la fasciación... Y por fin, los saludos, los 'sentados y de pie', el diálogo con los asistentes, los vivas y los minutos de silencio..." (1950, 74-76).

c) El aprendizaje de la abnegación por CC

Uno de los aspectos más sobresalientes e incomprensibles de la psicología del fanático es su capacidad de sacrificio por la causa que ha absolutizado. El fanático se niega a sí mismo una serie de placeres e incluso parece mostrar cierta satisfacción en yugular la humana tendencia al goce y posponerla a su ideal. No pretendemos en absoluto aquí sugerir que la única explicación sobre el particular o la interpretación más completa sea la que puede extraerse a través del paradigma del CC. No tendría sentido entonces, por ejemplo, ofrecer otra explicación también conductista (la propuesta por Bandura y Walters) sobre este mismo fenómeno, como haremos en el apartado 5.3.3.

Nos proponemos, ante todo, demostrar por vía experimental simplemente que es posible que un sujeto animal aprenda a estar gozoso mientras sufre la acción de un estímulo doloroso. A partir de ahí, nos plantearemos la posibilidad de extrapolar los resultados a la conducta humana y tendremos en cuenta, como acabamos de indicar, que la abnegación es un rasgo característico del fanático.

El experimento decisivo para el primer objetivo que nos hemos propuesto lo aporta M. P. Erofeeva (1916). Básicamente el propósito de Erofeeva consistía en establecer un reflejo condicionado alimenticio clásico en un perro, aunque lo que se asociaría a la comida no sería el sonido

de un diapasón, sino un estímulo doloroso producido por un "shock" eléctrico.

En las primeras asociaciones se empleó corriente eléctrica de baja intensidad. Una vez que el reflejo condicionado ya estaba bien consolidado, o sea, cuando cada vez que se aplica la corriente eléctrica se provoca la salivación, se va aumentando progresivamente la intensidad de aquella hasta que alcance un nivel tal que ordinariamente debería ser experimentado como doloroso y provocar, en cualquier animal no sometido a condicionamiento una reacción agresiva.

Sin embargo, según concluye Erofeeva, al recibir el perro este estímulo doloroso (su piel llega casi a chamuscar-se), en vez de desplegar una conducta defensiva, se vuelve hacia el lugar donde se le muestra la comida, y se lame el hocico mientras mueve el rabo dando claras muestras de júbilo (1916, 239-240)<sup>17</sup>. La reacción de defensa ha sido inhibida y sustituida por un reflejo condicionado alimenticio que se mantiene durante meses.

No creemos que se haya realizado otro experimento como el descrito empleando sujetos humanos, principalmente por razones de tipo ético. Sin embargo, existen indicios razonables que permiten sugerir que, en tal caso, es probable que los resultados fueran semejantes. El argumento principal sería que en la vida humana se presentan en no raras ocasiones circunstancias en las que un individuo experimenta un estímulo doloroso al mismo tiempo que manifiesta satisfacción, como es el caso del atleta situado en cabeza en una ardua carrera que, en el tramo final, realiza un esfuerzo supremo para no ser superado.

---

17. M.P. Erofeeva: "Contribution à l'étude des reflexes conditionnels destructifs", C.R. Soc. Biol. Paris, 1916, 79, 249-240.



De hecho, es significativo que, según recoge J. Cosnier "Néroses experimentals" (1966, 22), el comentario de Sherrington -que, por otra parte, ha efectuado una considerable labor en el análisis de los reflejos- ante el experimento de Erofeeva habría sido el siguiente: "Ahora comprendo la psicología de los mártires". Este comentario -que podría haber sido aplicado con más propiedad a la conducta masoquista o fanática- implica una doble extrapolación: a la conducta humana y a la vida real.

En realidad, la situación descrita por Erofeeva ha sido incluida entre las que se tipifican en las llamadas neurosis experimentales<sup>18</sup> y esta última se ha mostrado con variados argumentos en los que no nos corresponde ahora entrar (cf. vgr. Cosnier, 1966, 71 ss.) que muestran notables conexiones con situaciones análogas de la vida real.

Aplicando los resultados del experimento de Erofeeva al comportamiento abnegado que exhibe el fanático podemos extraer varias conclusiones que exponemos a continuación.

Ante todo, que el sufrimiento puede llegar a ser un estímulo gratificante condicionado. Cuando se considera un estímulo doloroso como medio necesario para conseguir el objetivo deseado, dicho estímulo adquiere las propiedades de recompensa, queda asociada a ésta. Por tanto, un estímulo desagradable puede ser experimentado como gratificante por un individuo en la medida en que éste se halla condicionado para percibirlo como asociado al objetivo deseado. De modo semejante, Bandura y Walters afirman que existe una "alta valoración de los medios desagradables para conseguir un objetivo muy deseado" (1963, 168).

---

18. Así lo piensa G. Razran: Pavlovian Conference on Higher Nervious Activity. Annals of the N. Y. Academy of Science, 1961, n. 54. Igualmente opine Cosnier (1966, 22).

Como resultado del aprendizaje (el sujeto está expuesto con frecuencia a estímulos dolorosos asociados a metas deseadas), la fuerza de la respuesta experimenta una tendencia a aumentar. Es decir, tiende a incrementarse la probabilidad de que, en presencia de estímulos dolorosos, el sujeto experimenta satisfacción. La generalización del estímulo se producirá si el sujeto está inclinado a responder positivamente no sólo a los estímulos desagradables conectados con el objetivo deseado, sino también a los estímulos desagradables en general.

Se asocia la magnitud del estímulo doloroso a la magnitud de la meta. Es decir, el individuo evalúa la importancia de la meta por referencia a la intensidad del sufrimiento que le cuesta: a mayores costos, más elevada valoración de la meta.

Respecto a la última consideración, ha de tenerse en cuenta que el fanático -precisamente porque es, según vimos, un hombre frustrado- está habituado a chocar con obstáculos o dificultades que se interfieren en la consecución de su objetivo. De esta manera, ha aprendido a asociar los estímulos dolorosos (que configuran la situación de frustración) con los objetivos deseados. Su hábito de asociar los costos elevados al carácter valioso del objetivo puede llevarle a la convicción de que "lo que no cuesta no vale".

Así se comprende por qué J.A.C. Brown señala que "la gente frustrada (habituada, por tanto, a los estímulos dolorosos) quiere sufrir y sacrificarse por una causa; de aquí que respondan, no a las promesas de fácil victoria (que les inspiran desconfianza), sino, como bien lo entendió Churchill a la de 'sangre, sudor y lágrimas'". Y añade: "la promesa de autosacrificio en nombre de una causa atrae más gente que todas las promesas de tranquilidad y comodidad" (1965, 116).

Por su parte, Hoffer, nota que los que acuden al llamamiento de un movimiento social que se encuentra en lo que llama "fase activa" (o del "verdadero creyente") no lo hacen precisamente porque se les ofrezca satisfacción de su interés personal. "Un movimiento de masas atrae y mantiene a sus seguidores no porque puede satisfacer el deseo de provecho personal, sino porque puede satisfacer la pasión por la renuncia personal" (1951, 25).

### 5.3.2. La explicación del condicionamiento instrumental (CI)

En el condicionamiento instrumental u operante, el paradigma impone la administración u omisión de la recompensa o castigo después que el sujeto ha realizado una determinada respuesta. Tienden a fijarse aquellas respuestas que son premiadas y a extinguirse o inhibirse tanto las que dejan de reforzarse como las que son castigadas.

De acuerdo con lo expuesto, un individuo aprende todo lo que experimenta como eficaz para obtener una recompensa o para evitar un castigo. Esta conclusión vamos a ver que puede aplicarse al estudio de las actitudes en general y al del fanatismo en particular.

#### a) CI y formación de actitud

Teniendo en cuenta el mecanismo del CI, se estima que si un individuo realiza determinadas respuestas es como instrumento para conseguir ciertos efectos o resultados. El CI sería pues el condicionamiento más adecuado para explicar la formación del componente comportamental de la actitud, de los hábitos reactivos de conducta. Ahora bien, una actitud se hace habitual cuando su expresión va acompañada de un refuerzo.

En esta línea, Carl Hovland y sus colaboradores de la Universidad de Yale (Janis, Kelley, Rosenberg, Sheffield, Lumsdaine) piensan que las actitudes de un sujeto se apoyan sobre determinados refuerzos. Es decir, que cuando alguien sostiene una actitud es porque le proporciona beneficios económicos, seguridad, salud, aprobación social, prestigio u otras recompensas. De hecho, éstas son algunas de las empleadas más a menudo por el grupo de Yale en sus experimentos sobre el cambio de actitud (tema que interesó más al grupo que la formación).

El tipo de conducta observada en el CI vemos que es intencional, es decir, producida voluntariamente por el sujeto. En contraposición con el aprendizaje por CC, que tiene lugar de forma automática, en el CI la conducta es espontánea y opera con vistas a provocar un efecto que, de no ser así, no se produciría. La motivación juega en el CI un significativo papel ya que sin su incitación el sujeto no iniciaría una serie de movimientos y no realizaría una respuesta instrumental encaminada a alcanzar su meta. Y no sería posible el aprendizaje.

Además de las citadas, existen otras pruebas experimentales de formación de actitudes por CI entre las que destacamos las realizadas por Staats y por Insko. Staats subraya que las personas son origen de recompensas y castigos y que, consiguientemente, pueden desempeñar un papel importante en la adquisición de actitudes. Así, Staats pone el énfasis en su consideración de la aprobación y de la desaprobación como fuertes premios y castigos que los individuos de todas las edades experimentan, siendo muy influyentes en la formación de las actitudes (1968, 33 ss.).

Insko, por su parte, ha comprobado que el efecto recompensante de la aprobación social puede ser producido no sólo

por personas que se hallan presentes, sino incluso por individuos que se encuentran fuera del campo visual del sujeto y que se relacionan con él por teléfono. En efecto, cuando colaboradores del experimentador realizaban entrevistas telefónicas presentándose como entrevistadores profesionales y reforzaban a los sujetos con frases de apoyo, conformidad o admiración, se comprobó que condicionaban de forma ostensiblemente significativa a los sujetos a favor de la actitud en cuestión. Este efecto no ocurría cuando se preguntaba a otras personas sin ofrecerle ningún tipo de soporte social (1965, 621-623).

b) Aprendizaje del fanatismo por CI

Al estudiar el apartado 5.1.2. y, sobre todo, a lo largo de los apartados incluidos en 5.2., hemos distinguido una serie de beneficios o recompensas que brindan apoyo a la actitud fanática y que, precisamente por eso, pueden ser llamados refuerzos, ya que si no sirven directamente para reducir las necesidades, están asociados a estímulos que sí las reducen.

El control social, la explotación económica, la reafirmación o el prestigio, entre otros, serían estímulos con un valor instrumental que tenderían a desarrollar actitudes fanáticas en ellos basadas.

5.3.3. Aprendizaje social, gratificación diferida y conducta abnegada

Como ya hemos notado, la experimentación aplicando el paradigma del CC ha permitido explicar aspectos de la conducta abnegada, tan propia del fanático. Consignaremos aquí

otros elementos explicativos de interés en torno al mismo problema que han sido aportados por investigadores interesados por aclarar la forma en que se desarrolló el aprendizaje social bajo la influencia de modelos específicos culturales. La conducta abnegada tendrá como indicador la demora en la gratificación y esta última será objeto de variantes culturales.

El problema es enunciado así por Bandura y Walters: "En todas las culturas hay exigencias, costumbres y tabúes que obligan a sus miembros al autocontrol... Los hábitos de alimentación, eliminación y sueño que imponen con rigor los padres implican una demora en la gratificación de las necesidades biológicas... Estos programas y exigencias hacen que los niños tengan que necesitar muchas veces a una conducta que antes les proporcionaba una gratificación directa, y reemplazarla por respuestas menos eficaces para obtener un refuerzo inmediato" (1963, 163).

Se han realizado estudios en diversas culturas comparando el aprendizaje social del autocontrol a través de la posposición de las recompensas en favor de alguna meta a largo plazo, contemplada como más gratificante en potencia. El interés se ha centrado, como notan Bandura y Walters, en "sociedades en que la mayoría de los adultos muestran sistemáticamente una conducta abnegada o falta de sobriedad. En estas sociedades los niños apenas tienen oportunidad de observar<sup>19</sup> ninguna otra pauta de conducta, por lo que se ven obligados a comportarse según las pautas de autocontrol que prevalecen" (1963, 170).

---

19. Recordemos que mientras que Miller y Dollard explican la imitación de modelos culturales por medio del refuerzo diferencial, Bandura y Walters añaden que también es importante el papel desempeñado por la mera observación de modelos (1963, 18, 57).

En torno a los estudios culturales sobre el tema que nos ocupa, destacamos los trabajos de Leighton y colaboradores (1960) y Mischel (1958). Leighton y sus colegas estudiaron la comunidad de Lavallée, en Nueva Escocia, donde los niños eran enseñados a controlar estrictamente la conducta sexual, agresiva y de dependencia y los padres dedican mucho tiempo a interactuar con sus hijos y transmitirles las pautas sociales de la comunidad.

En su trabajo, Leighton y colaboradores destacan que, en Lavallée, "...lo fundamental en la vida son las metas de largo alcance -como la salvación del alma, el progreso económico del área, la preservación y expansión del grupo-, aunque algunas de ellas son difíciles de conseguir por un individuo en toda su vida... El trabajo es una actividad moral, y al hombre no sólo se le prescribe que lo haga, sino además que sienta orgullo y placer por su trabajo en casi todas las circunstancias" (1960, 159-160. El subrayado es nuestro).

Mischel (1958) estudió la gratificación diferida voluntaria en población negra e india de Trinidad y Grenada, constatando también la influencia de los modelos paternos sobre el desarrollo de los hábitos de autocontrol del niño. Mischel indagó las preferencias por recompensas mayores y a largo plazo, contrastándolas con la elección de premios inmediatos, pero de menor cuantía. Las diferencias entre los grupos estudiados fueron notables. Observó además Mischel que los niños en cuyo hogar está ausente el padre solían elegir recompensas inmediatas y menores, lo cual consideró como una prueba más de la influencia de los modelos paternos en este aspecto (1958, 57-61).

#### 5.4. INSTRUMENTALIDAD VERSUS IRRACIONALIDAD FANATICA

El hecho de haber presentado a lo largo de este capítulo el lado instrumental, útil, funcional del fanatismo podría inducir a error. Es posible que ello hiciera pensar que la conducta fanática era predominantemente adaptativa, adecuada como medio para conseguir de forma eficiente unos objetivos. Esta perspectiva del fenómeno vendría a contradecir una opinión general que considera características del fanatismo su irracionalidad, inadecuación medios-fin, su derroche inútil de energías.

En realidad se trata de las dos caras de una misma moneda. Y, ciertamente, la que tiene mayores consecuencias no es la instrumental. Si bien es cierto que en este capítulo nos hemos esforzado por contemplar los aspectos útiles del comportamiento fanático, también es verdad que, sin proponérselo, hemos hablado ampliamente en los restantes capítulos de los aspectos irracionales, que, por estar en discrepancia con la realidad, antes o después terminan por chocar con ella.

La irracionalidad de que da pruebas el comportamiento fanático nos ofrece dos aspectos fundamentales: la destructividad que desencadena contra los otros y la que revierte directamente contra sí mismo.

##### 5.4.1. Destructividad e irracionalidad

Al estudiar la evolución histórica del fanatismo tuvimos ocasión de observar la enorme ola de destructividad que va levantando a lo largo del tiempo. Cuando el fanatismo se instala en el poder automáticamente multiplica su capacidad destructiva que va desde la persecución y el asesinato indi-



vidual hasta la guerra, la masacre y el genocidio. El ideal, el absoluto que se trata de alcanzar implica la intolerancia absoluta y, si se cree necesario, la violencia absoluta.

La mayor parte de la barbarie desencadenada resulta desproporcionada para alcanzar las metas que se propone y, por lo tanto, estéril. A la larga, la destructividad fanática, crea un movimiento de oposición que, antes o después, puede rebelarse contra el fanático. Por ejemplo, las guerras de descolonización y el recelo actual contra el europeo constituyen un resultado de la expansión colonial imperialista del siglo XIX.

No le falta razón a la Enciclopedia francesa cuando dice, con su acento hiperbólico, que el fanatismo ha protagonizado en la historia "todos los horrores", "violando todas las convenciones divinas y humanas" (1750-1766, XXXII, 80).

Tampoco es desacertada la afirmación de Dide de que los idealistas de la justicia "sostienen que el que posee la verdad puede imponerla por la fuerza y castigar a los disidentes", por lo que estos idealistas "son capaces de torturar a la humanidad entera y de destruirla para permitir a la justicia reinar sin oposición en un desierto" (1913, 123, 131).

#### 5.4.2. El fanático contra sí mismo

Como hemos señalado, las consecuencias positivas o funcionales de los diversos comportamientos fanáticos que hemos analizado anteriormente ofrecen también, por lo general, aspectos disfuncionales que repercuten desfavorablemente no sólo sobre el cuerpo social, sino sobre el propio fanático y la causa que defiende.

Por ejemplo, se ha dicho que un aspecto funcional del antisemitismo es el de servir como explotación económica en provecho de quienes confiscan sus bienes. Sin embargo, el beneficio de unos pocos ha creado graves daños a la colectividad. La expulsión de los judíos de España en 1492, según constata documentalmente Kamen, mermó a la clase media y a los sectores mercantiles de la población, provocando enormes pérdidas de comercio y capitales (1965, 36). Los perjuicios económicos del antisemitismo nazi, a juzgar por los variados testimonios que aporta Friedländer, fueron cuantiosos puesto que, entre otras funciones, constituían una mano de obra especializada que resultaba sobre todo necesaria en las fábricas de armamentos. Sin embargo, concluye este autor, "cuando la explotación de la mano de obra judía hubiera podido ser esencial para el Reich, todas las consideraciones 'utilitarias' fueron subordinadas a exigencias enteramente irracionales de un exterminio acelerado" (1971, 181 ss.).

Pero las más notables manifestaciones de la autodestructividad fanática se encuentran en dos tipos de movimientos que hemos venido considerando como peculiarmente fanáticos: los milenaristas y los revolucionarios.

a) En las revoluciones notábamos que se multiplicaban las energías debido al apasionamiento fanático, propiciando de esta manera la carrera hacia los extremos y dando lugar a ese enorme esfuerzo colectivo que representa el levantamiento de un pueblo. Sin embargo, es igualmente claro que, una vez finalizado el período revolucionario, el fanático -si continúa siéndolo- se convierte en un inadaptado total que puede representar una grave amenaza contra la estabilidad del nuevo orden creado.

L.M. Killian destaca que las mismas cualidades que hacen eficaz al líder carismático (su pasión fanática, su dog-

matismo e intolerancia) se convierten en un peligro cuando, pasados los fervores del despertar inicial, el movimiento lo que necesita es organización y estrategia como garantías de estabilidad. Como ejemplo de fracaso por no saber superar la etapa de agitación y apasionamiento, propone Killian los movimientos nativistas americanos (Faris, III; 1976, 489-490).

Hoffer ha captado perfectamente lo peligroso que puede resultar el fanático, para su propio movimiento, el "verdadero creyente", una vez superada la que él llama "fase activa o revivalista" al inicio del movimiento. "El peligro del fanático, escribe Hoffer, para el desarrollo del movimiento es que no puede detenerse. Una vez ha conseguido la victoria y el orden nuevo empieza a cristalizar, el fanático se convierte en un elemento de tensión y desestabilización... El ardor que ayer encontró una salida externa en la lucha a muerte con el enemigo externo ahora se descarga en violentas disputas y choques de facciones. El odio se ha hecho un hábito. Cuando ya no quedan enemigos que destruir, el fanático hace a unos enemigos de otros". "Si se les permitiera actuar a su antojo, prosigue Hoffer, los fanáticos desgarrarían un movimiento con el cisma y las herejías que amenazan su existencia... ellos pueden hacer naufragar el movimiento conduciéndolo hacia el intento de lo imposible" (1951, 168-169).

De todas formas, habría que añadir que no siempre el fanatismo revolucionario triunfa. Es más, hay circunstancias en las que siempre ha fracasado, como es el caso del terrorismo revolucionario que se ha desplegado en las democracias liberales.

Así, Wilkinson nota que el terrorismo anarquista en la Europa y EE.UU. de fines del siglo XIX no sólo resultó com-

pletamente inútil, sino que dio lugar a una severa represión gubernamental de los movimientos y periódicos anarquistas y creó un extendido prejuicio contra ellos que daría lugar a castigos tan injustos o faltos de pruebas como la ejecución de Sacco y Vanzetti (1974, 131). Otro ejemplo de terrorismo antiliberal y estéril es el que realizaron los Tupamaros en Uruguay en la década de los años 1960 y comienzos de los 70. No sólo, concluye Wilkinson, no fueron capaces de la toma revolucionaria del poder, sino que dieron lugar a un alejamiento de la democracia liberal en favor del autoritarismo (Ibid., 135). Es inevitable pensar que algo parecido puede ocurrir en algunas democracias europeas azotadas por el terrorismo, como Italia y España.

b) En los movimientos milenaristas, el riesgo de autodestructividad culmina en casos espectaculares como el de los tradicionalistas rusos que -creyendo que Pedro el Grande era el Anticristo y que el fin del mundo estaba próximo- se autoinmolaban por el fuego a millares (Mühlmann, 1961, 251-252) o el de la secta "Templo del Pueblo", de Jim Jones, que se suicidó masivamente en 1978.

Aunque admitimos la rareza de estos extremos, vemos en ellos la capacidad de autodestrucción que subyace más o menos oculta en el fanatismo. Como nota Cohn, los movimientos fanáticos nunca están adaptados a la realidad porque aspiran a objetivos irrealizables, fuera de las posibilidades humanas de mejora y su escatología -que culmina en un cataclismo final- es potencialmente autodestructiva (1957, 281-282).

Talmon recoge la perspectiva de algunos antropólogos que consideran el milenarismo como una peligrosa fantasía paranoide que arrastra a una colectividad a la megalomanía (se cree absolutamente buena e injustamente perseguida), a atribuir poderes demoníacos al adversario y a justificar

toda clase de actividades destructivas. No se aceptan las ilimitaciones insoslayables de la existencia humana y, presa de una excesiva emotividad, la ideología milenarista se convierte en perturbador y aniquiladora tanto para el movimiento como para la sociedad (1962, 125 ss.).

No puede pasarse por alto que la opinión antimilenarista, como se dijo, ha surgido de autores de ideología gradualista y reformista que se fijaron sobre todo en los ejemplos ofrecidos por algunos movimientos milenaristas que fracasaron, como ocurrió con la mayoría de los medievales. Voget señala que los movimientos milenaristas indios norteamericanos ejercieron un papel desintegrador, dejando al fracasar una estela de desilusión y desorganización (1956, 249 ss.).

Bastantes movimientos milenaristas de la sociedad moderna han sido antipolíticos y ha dado lugar a violentas campañas contra movimientos seculares. En algunos casos la oposición ha dado a enfrentamientos directos con fuerzas del Estado y el movimiento ha acabado siendo masacrado, como ocurrió con los movimientos de Lazaretti en Italia o Antonio Conselheiro en Brasil, ambos se produjeron en el siglo XIX y coinciden en su intento de establecer una República de Dios, proclamando que el Anticristo y el fin del mundo estaban a punto de aparecer (Pereira, 1968, 89 ss., 101 ss.).

Aunque resulte poco llamativa en el plano social, no consideramos menos destructiva la labor de algunas sectas fanáticas modernas que la de los movimientos milenaristas descritos. Nos referimos al adoctrinamiento sistemático practicado por aquéllas, similar a la técnica denominada "lavado de cerebro", que tiene como objetivo la destrucción de toda huella de individualidad y autonomía, tal como describe Woodrow (1977, 101 ss.).