

I temi più scottanti della *Psicologia delle folle* di Gustave Le Bon (1841-1931)

Prof. Marco Apolloni

La natura istintiva e sentimentale delle folle

Il problema fondamentale delle folle? Esse “[...] sono ignare della ragione e mosse soltanto dal sentimento” (LE BON, G., *Psychologie des foules*, 1895, trad. it. *Psicologia delle folle*, Tea edizioni, Milano, 2004, p. 188), ci dice Le Bon.

Anche se una folla è composta da persone intelligenti o equilibrate è più che capace di comportamenti stupidi o addirittura folli. Questo perché: “Nell'anima collettiva, le attitudini intellettuali degli uomini, e di conseguenza le loro individualità, si annullano. L'eterogeneo si dissolve nell'omogeneo e i caratteri inconsci predominano” (p. 52). Che insegnamento trarne? Quando si sta raggruppati in una folla, la diversa estrazione sociale conta meno di zero.

“Annullamento della personalità cosciente, predominio della personalità inconscia, orientamento determinato dalla suggestione e dal contagio dei sentimenti e delle idee in un unico senso, tendenza a trasformare immediatamente in atti le idee suggerite, tali sono i principali caratteri dell'individuo in una folla. Egli non è più se stesso, ma un automa, incapace di esser guidato dalla propria volontà” (p. 55). Quanto sono vere queste parole...

Ricordo la prima volta che andai a vedere una partita di calcio allo stadio, con mio padre. Avevo sei anni e durante il primo tempo rimasi terrorizzato osservando i comportamenti scalmanati di un gruppo di ultras, che mi sedevano intorno. Nel secondo parziale, non solo mi passò lo spavento, ma mi unii a quello che sempre più mi sembrava un delirare tanto insensato quanto divertente. Perché? All'inizio ero solo un bambino di sei anni spaurito, poi divenni parte di quella folla oceanica.

“Poiché la folla è impressionata soltanto da sentimenti impetuosi, l'oratore che vuole sedurla deve abusare di dichiarazioni violente. Esagerare, affermare, ripetere e mai tentare di dimostrare alcunché con il ragionamento sono espedienti familiari agli oratori nelle riunioni popolari” (p. 76). Della serie: se proprio devi spararla, tanto vale che la spari grossa. Quest'argomentazione di Le Bon mi ricorda tanto le parole di Goebbels: “Ripetete una bugia cento, mille, un milione di volte e diventerà una verità”.

Saper parlare alle folle

Come conquistarsi il favore delle folle? Con discorsi semplici e il più possibile riconducibili a immagini. Le idee che arrivano alle folle sono solo la pallida eco di quelle che erano in origine. Per poter fare proprie delle idee, le folle hanno bisogno di semplificarle. Le idee complesse non scalfiscono la loro dura corazza.

Un oratore è innanzitutto un seduttore, motivo per cui ha maggiori chances di sedurre una folla, che non aspetta altro che qualcuno capace di conquistarla, qualcuno che sa bene quali tasti toccare e quali no invece.

Cambiare le parole per non cambiare nulla, *de facto*.

“[...] quando le folle, per effetto di sconvolgimenti politici e mutamenti di fede, finiscono col professare un'antipatia profonda per le immagini evocate da certe parole, il primo dovere di un autentico uomo di Stato è quello di cambiare tali parole, senza, beninteso, mutare nulla nella sostanza. Questa infatti è troppo legata alla costituzione ereditaria per poter essere trasformata. Il giudizioso Tocqueville fa notare che il compito del Consolato e dell'Impero fu soprattutto quello di rivestire con parole nuove la maggior parte delle istituzioni del passato, sostituendo termini che suscitavano immagini sgradevoli con altri che, per la loro novità, non le suscitavano più. La taglia diventò pertanto contributo fondario; la gabella, imposta sul sale; gli aiuti, contributi indiretti e diretti; la tassa di dominio si chiamò patente, e così via” (pp. 139-140).

Il politico intelligente, per non dire furbo, più che altro è un ribattezzatore. Ribattezza e con ciò legittima vecchie politiche coniando nomi nuovi, che le rendano più gradite. Della serie: sono bravi a scaldare le minestre, veri intenditori di *ribollite*.

L'abile oratore sa parlare a braccio.

Come impostare un discorso pubblico vincente? “L'oratore che segue il suo pensiero e non quello degli ascoltatori perde, per questo solo fatto, ogni efficacia” (p. 146). Per questo, in un discorso pubblico, è

bene appuntarsi quanto di stimolante viene esternato dall'uditario, per avere dei validi appigli da cui partire per ribattere con efficacia punto su punto. L'oratore che non fa questo ha già perso la sfida oratoria prima di cominciare a parlare. Casomai si dovesse intervenire subito, a freddo, senza avere testato preliminarmente la platea con domande *ad hoc* di studio, meglio restare cauti, sul vago e affondare i propri colpi con pazienza, dopo avere ascoltato le ragioni altrui. Un discorso pubblico vincente – di solito – è un'estenuante prova di resistenza, una *maratona* mi verrebbe da dire, in cui i fuochi d'artificio dialettici è meglio tenereli per il gran finale.

Il capo e la folla

La ricerca di un capo è istintiva e connaturata a qualsiasi gruppo umano. Non bisogna avere visto la serie tv *Lost* per saperlo...

Qual è l'identikit del capo?

“Nella maggior parte dei casi il capo è stato dapprima soltanto un gregario, ipnotizzato dall'idea di cui in seguito è diventato l'apostolo. Questa idea l'ha invaso in modo tale che nulla più esiste al difuori di essa; di modo che ogni opinione contraria sembra errore e superstizione. Così accadde a Robespierre, ipnotizzato dalle sue chimeriche idee, pronto a impiegare metodi degni dell'Inquisizione per propagarle” (p. 152).

Nella maggioranza dei casi, il capo è un uomo d'azione. Questa sintetica categorizzazione mi fa venire in mente carrellate di autocrati di tutti i secoli. A me – in particolare – riportano alla mente quelli del Novecento, per i quali le pagine della *Psicologia delle folle* hanno fatto da “nave scuola”, con Le Bon nelle vesti del loro inconsapevole *traghettatore*.

Così come ogni gregge ha bisogno di un pastore per essere governato, lo stesso dicasi per una folla che senza un capo, in grado di aizzarla a comando, non riesce ad andare da nessuna parte.

Le folle hanno una natura fortemente conservatrice. Il loro ribellismo è solo una facciata celante il loro istintivo servilismo di fronte al Cesare di turno. Passata l'ebbrezza del momento rivoluzionario, esse si rivelano per quello che sono: desiderose di essere soggiogate da un nuovo e più carismatico padrone.

Quali caratteristiche deve avere un leader? “Un capo raramente precede l'opinione pubblica: si limita più spesso ad adottarne gli errori” (p. 234). Ergo: troppa intelligenza può essere d'intralcio per un capo. Questo perché rischia di sgonfiare quella violenza dialettica necessaria a sedurre una folla bisognosa di espressioni forti, sollecitata più da parole che lascino trasparire sentimenti palpitanti, anche violenti, piuttosto che freddi e vuoti ragionamenti, perlopiù utili solo ad annoiarla. L'ideale secondo Le Bon è possedere una “intelligenza limitata” (237).

La fede dei capi

I capi devono credere loro per primi alle fandonie, ridicolaggini e insulsaggini che vanno raccontando alle folle giubilanti. Devono possedere una volontà ferrea che compensi la perdita delle volontà degli individui riuniti in una folla. Ergo: la volontà del pastore si estende e viene fatta propria da tutto il gregge. Per fare ciò occorre credere *visceralmente* in ciò che si dice. Senza questo *credo viscerale* il capo non sarebbe tale. Come i migliori piazzisti sanno, per convincere della bontà intrinseca della merce che si sta vendendo, occorre crederci con convinzione e prima ancora degli altri a cui si vuol venderla.

“Il più delle volte i capi non sono uomini di pensiero, ma d'azione. Sono poco chiaroveggenti; né potrebbe essere altrimenti, perché la chiarovegenza porta generalmente al dubbio e all'inazione. Vengono reclutati soprattutto tra quei nevrotici, esagitati, semi-alienati che vivono al limite della follia. Per quanto assurda sia l'idea che difendono o lo scopo che perseguono, qualunque ragionamento si infrange contro le loro convinzioni. Il disprezzo e le persecuzioni non fanno che eccitarli di più. Interesse personale, famiglia, tutto è sacrificato. Perfino l'istinto di conservazione è distrutto, al punto che il martirio costituisce l'unica ricompensa alla quale quegli individui ambiscono. L'intensità della fede conferisce grande forza di suggestione alle loro parole. La moltitudine dà sempre ascolto all'uomo dotato di forte volontà. Gli individui riuniti in folla perdono la volontà e quindi si rivolgono per istinto verso chi ne possiede una” (pp. 152-153).

Certo, è facile parlare con il senno di poi, ma è innegabile che Le Bon sembra che si riferisca direttamente a Hitler, Stalin, Mussolini, eccetera. La fede è il prerequisito irrinunciabile per diventare capi, senza non

si può diventarlo. Solo chi ha fede, una fede cieca e assoluta, riesce a muovere le montagne. La fede è inoltre la forza motrice che *fa* la storia. Infatti: pochi capi hanno *fatto* la storia.

I leader posseggono una “conoscenza istintiva [...] dell’anima delle folle” (p. 38) che, per un motivo o per un altro, si trovano a capeggiare.

Sul prestigio

Come si conquista una folla? Affermazione, ripetizione, contagio. Come s’innesta il meccanismo del contagio? Affermazione + ripetizione = contagio! Una volta innescato il contagio, l’idea che ha contagiato una folla dilaga fino ad acquistare sempre maggiore prestigio. Quest’ultimo non è altro che una fascinazione, un ammaliamiento esercitato da un capo carismatico, da un’opera o da una dottrina carismatica.

“Il socialista più burbero si emoziona alla vista di un principe o di un marchese; e tali titoli bastano per scroccare a un commerciante tutto quel che si vuole” (p. 166). Vero ieri com’è vero oggi. Penso alla mia Italia: una repubblica fondata sul prestigio.

Il mantenimento del prestigio è questione di talento. Le Bon a proposito di Napoleone: “Il prestigio gli sopravvisse e continuò a crescere. Grazie ad esso un suo oscuro nipote fu eletto imperatore [...] Maltrattate gli uomini, massacrati a milioni, provocate invasioni su invasioni, tutto vi è permesso se possedete un sufficiente grado di prestigio e il talento necessario per mantenerlo” (p. 171).

Come si ottiene il prestigio? Inanellando un successo dopo l’altro. Il prestigio così come si acquista con il successo, allo stesso modo si perde con il suo opposto: l’insuccesso. Basti pensare alla fine di molti dittatori, prima idolatrati dalle folle, poi dalle stesse umiliati nel momento delle loro esecuzioni. Si vedano i vari: Mussolini, Saddam Hussein, Gheddafi e via elencando.

Il candidato ideale, dunque? “La prima qualità che un candidato deve possedere è il prestigio” (p. 217). Il simile non attrae come candidato. Motivo per cui difficilmente un operaio o un contadino sceglierà un suo pari per rappresentarlo. Le sue scelte con più probabilità ricadranno su qualche figura dotata – o perlomeno reputata – di maggiore prestigio.

La Rivoluzione francese e le folle

Con la Rivoluzione francese irrompe sul palcoscenico della storia un nuovo attore: la folla, la cui natura è sotterraneamente permeata da un’irrazionalità di fondo. Dietro le condivisibili rivendicazioni del popolo contro i soprusi monarchici, si cela lo spauracchio delle folle la cui spietatezza rivaleggia e non poco con quella del più feroce dei tiranni. Un episodio su tutti per raccontarne l’inaudita violenza...

I delitti compiuti quando si appartiene a una folla suggestionata sono autoassolutori. A tal proposito, si veda il caso emblematico del governatore della Bastiglia, de Launay, decapitato in seguito al precipitare degli eventi che portarono alla presa della prigione da parte di una folla inferocita. Di seguito il resoconto che ce ne dà Le Bon...

“I delitti delle folle sono generalmente determinati da una suggestione fortissima, e gli individui che ne hanno preso parte sono persuasi di aver adempiuto a un dovere. La stessa cosa non accade in un delitto comune [...] Si può citare come esempio tipico l’assassinio del governatore della Bastiglia, de Launay. Dopo la presa della fortezza, il governatore, circondato da una folla eccitatissima, ricevette colpi da tutte le parti. Gridavano di impiccarlo, di tagliargli la testa o di legarlo alla coda di un cavallo. Dibattendosi, de Launay diede sbadatamente un calcio ad uno dei presenti. Qualcuno propose, e la proposta fu subito acclamata dalla folla, che l’individuo colpito tagliasse la testa al governatore [...] Obbedienza a una suggestione tanto più potente quanto più collettiva, convinzione dell’assassino di aver commesso un atto assai meritorio, e convinzione del tutto naturale giacché riceve l’approvazione unanime dei concittadini. Un simile atto può essere qualificato criminale da un punto di vista legale, ma non psicologico” (pp. 201-202).

I democratici puri adorano le formule generali, poco importa se applicabili o meno. Quale migliore esempio, in questo senso, “dei grandi oratori della Rivoluzione” (p. 236). Essi “[...] si sentivano in dovere di interrompersi ad ogni istante per bollare il vizio ed esaltare la virtù: imprecavano contro i tiranni e giuravano di vivere liberi o morire. Il pubblico si alzava in piedi, applaudiva freneticamente e poi, calmato, tornava a sedersi” (pp. 236-237). Perché funzionano simili argomentazioni? Perché

promettere in grande, paga *quasi* sempre. Tanto poi saranno *in pochi* a verificare se l'operato dei politici è stato o meno all'altezza delle promesse fatte.

Parlamentarismo o antiparlamentarismo?

L'antiparlamentarismo di Le Bon è figlio del suo tempo e preparò il terreno alla follia dei totalitarismi del Novecento. In tal senso, vale la pena leggere il seguente passaggio: “[...] il regime parlamentare sintetizza l'ideale di tutti i popoli civili moderni. Pone in atto l'idea, psicologicamente errata, ma comunemente ammessa, secondo la quale un'adunanza di molti uomini è più adatta che un'adunanza di pochi a decidere con saggezza e indipendenza sopra un determinato argomento”. Perché questo? “Ritroviamo nelle assemblee parlamentari le caratteristiche generali delle folle: semplicismo delle idee, irritabilità, suggestionabilità, esagerazione dei sentimenti, influenza preponderante dei capi” (p. 229). Nonostante qua e là nella sua opera non lesini critiche al parlamentarismo (ne è riprova il brano qui sopra citato), Le Bon alla fine fa dietrofront in difesa delle democrazie parlamentari, tutto sommato da lui considerate: meno peggio degli altri sistemi di governo. “Nonostante tutti gli inconvenienti del loro funzionamento le assemblee parlamentari rappresentano lo strumento migliore che i popoli abbiano sinora trovato per governarsi e, soprattutto, per sottrarsi il più possibile al gioco delle tirannie personali” (pp. 242-243).

Quali sono le possibili minacce per le democrazie parlamentari? Secondo Le Bon “[...] gli inevitabili sprechi finanziari e una restrizione progressiva delle libertà individuali” (p. 243). Perché? Per via dell'aumentare della spesa pubblica che favorirebbe alcune categorie di elettori, per esempio, alcune caste lavorative a scapito di altre. Ciò provocherebbe ulteriori imposte costrittive a vantaggio degli uni e a scapito degli altri. Morale? In politica aiutare alcuni significherà sempre scontentare altri. Mentre accontentare tutti è sicura garanzia di scontentarli tutti.

Profezie di Le Bon

Il socialismo è debole rispetto alle fedi religiose. Perché? “L'evidente debolezza dell'attuale credo socialista non impedirà ad esso di radicarsi nell'animo delle folle. La sua vera inferiorità nei confronti delle fedi religiose sta unicamente in ciò: che l'ideale di felicità promesso da quelle era realizzabile soltanto nella vita futura e che dunque nessuno poteva contestarne la realizzazione. Poiché invece l'ideale di felicità socialista deve realizzarsi su questa terra, la vanità delle sue promesse sarà presto evidente, e la nuova fede perderà prestigio di colpo” (p. 183).

Il destino dei critici letterari? L'estinzione secondo Le Bon. Per quale motivo? A causa “dell'inutilità di ogni opinione personale” (p. 189).

Peggio delle folle ci sono solo le caste, così la pensa in proposito Le Bon: “Dobbiamo temere sì la potenza delle folle, ma ancor più quella di certe caste. Le une possono lasciarsi convincere. Le altre non si piegano mai” (p. 215).

Chiude la *Psicologia delle folle*, una triste profezia dal sapore spengleriano di tramonto della civiltà: “Passare dalla barbarie alla civiltà inseguendo un sogno, poi declinare e morire quando il sogno è finito, tale è il ciclo della vita di un popolo” (p. 251).

Appendice. Sul rapporto di parentela tra Le Bon e Goebbels

Le intuizioni di Le Bon sulla natura delle folle ispirarono i principi della propaganda nazionalsocialista redatti da Joseph Paul Goebbels, una delle eminenze oscure dietro Hitler e Ministro della Propaganda del Terzo Reich dal 1933 al 1945. Principi, questi, di seguito elencati e non sento il bisogno di specificare o commentare, tanto è lampante il grado di parentela con le idee di Le Bon...

1. Principio della semplificazione e del nemico unico. È necessario adottare una sola idea, un unico simbolo. E, soprattutto, identificare l'avversario in un nemico, nell'unico responsabile di tutti i mali

2. Principio del metodo del contagio. Riunire diversi avversari in una sola categoria o in un solo individuo.

3. Principio della trasposizione. Caricare sull'avversario i propri errori e difetti, rispondendo all'attacco con l'attacco. Se non puoi negare le cattive notizie, inventane di nuove per distrarre.

4. Principio dell'esagerazione e del travisamento. Trasformare qualunque aneddoto, per piccolo che sia, in minaccia grave.

5. Principio della volgarizzazione. Tutta la propaganda deve essere popolare, adattando il suo livello al meno intelligente degli individui ai quali va diretta. Quanto più è grande la massa da convincere, più piccolo deve essere lo sforzo mentale da realizzare. La capacità ricettiva delle masse è limitata e la loro comprensione media scarsa, così come la loro memoria.

6. Principio di orchestrazione. La propaganda deve limitarsi a un piccolo numero di idee e ripeterle instancabilmente, presentarle sempre sotto diverse prospettive, ma convergendo sempre sullo stesso concetto. Senza dubbi o incertezze. Da qui proviene anche la frase: ‘Una menzogna ripetuta all’infinito diventa la verità’.

7. Principio del continuo rinnovamento. Occorre emettere costantemente informazioni e argomenti nuovi (anche non strettamente pertinenti) a un tale ritmo che, quando l’avversario risponda, il pubblico sia già interessato ad altre cose. Le risposte dell’avversario non devono mai avere la possibilità di fermare il livello crescente delle accuse.

8. Principio della verosimiglianza. Costruire argomenti finti a partire da fonti diverse, attraverso i cosiddetti palloni sonda, o attraverso informazioni frammentarie.

9. Principio del silenziamento. Passare sotto silenzio le domande sulle quali non ci sono argomenti e dissimulare le notizie che favoriscono l’avversario.

10. Principio della trasfusione. Come regola generale, la propaganda opera sempre a partire da un substrato precedente, si tratti di una mitologia nazionale o un complesso di odi e pregiudizi tradizionali. Si tratta di diffondere argomenti che possano mettere le radici in atteggiamenti primitivi.

11. Principio dell’unanimità. Portare la gente a credere che le opinioni espresse siano condivise da tutti, creando una falsa impressione di unanimità” (tratto da: <http://www.salsamentarius.it/gli-undici-principi-di-goebbels-da-non-seguire/>).