

Psicologia das multidões

O estudo da “Psicologia das multidões” ou das “Psicologia das massas” foi feito pela primeira vez pelo sociólogo francês *Gustave Le Bon* em 1886.

Os fatores que determinam as *opiniões e crenças* são dois, os *fatores imediatos* e *fatores remotos*. Os fatores remotos são: raça, tradição, tempo, instituições políticas e sociais e educação.

A *raça* tem uma importância fundamental, principalmente nas crenças, nas artes, enfim em tudo.

As *tradições* representam os sentimentos do passado e são uma síntese da raça. Um exemplo de conservação das tradições são os romanos antigos e os ingleses modernos, que mantiveram a sua tradição.

O *tempo* é importante, pois o mesmo remove montanhas, grão por grão. As opiniões e crenças são adquiridas pelas multidões, de acordo com o tempo.

Os *fatores imediatos* das opiniões e crenças são: imagens, palavras, fórmulas, ilusões, experiência e razão.

Imagens, palavras e fórmulas.

O *poder da palavra* é impressionante. As palavras evocam imagens, que variam conforme a idade das pessoas e de povo para povo. Certas palavras estão associadas a imagens que agem como o botão de uma campanha elétrica. Mas não são todas as palavras que provocam imagens e sim algumas, como república, liberdade, pátria e democracia cuja definição é muito longa e que cada uma tem a sua explicação.

A razão e argumentos são incapazes de combater certas palavras e fórmulas.

Assim a idéia de república dos romanos, que possuíam escravos e uma aristocracia que dominava o poder, não é a mesma de hoje. A palavra pátria variou muito desde os espartanos e atenienses até hoje.

Foram os romanos que unindo os gauleses através de uma única religião, constituíram uma unidade política na Gália.

O conceito de democracia não é o mesmo dos ingleses. Para nós, democracia significa que o indivíduo está subordinado ao Estado e que o Estado deve tomar todas as medidas para a população. Para os ingleses é ao contrário, a democracia significa que o Estado está subordinado ao indivíduo e que alguns serviços como segurança, forças armadas, relações diplomáticas pertencem ao Estado e o resto tudo pode ser feito pelo indivíduo.

Ilusões

As civilizações sempre foram impulsionadas por *ilusões*. Quantos templos estátuas e altares foram construídos por todas as classes sociais.

Na idade média se construíram mais de 26mil igrejas e conventos em menos de 150anos.

Experiência

Existe numerosas experiências que fornecem muitas lições, como a revolução Francesa de 1789 e comunismo implantado na Rússia (1917 –1992).

Razão

As multidões nunca usaram a razão e sim a emoção. As leis da lógica não se aplicam as multidões.

Líderes das multidões

Os líderes servem como guias. Grandes homens como o apóstolo Paulo, Lutero, Maomé, Cristóvão Colombo, Ferdinand Lesseps e Garibaldi exerceram a sua liderança. Em todas as esferas sociais da mais alta a mais baixa são influenciadas pelos líderes.

Os meios de ação dos líderes: afirmação, repetição e contágio.

A multidão é influenciada rapidamente por sugestão através do exemplo. Le Bon destaca a importância do *prestígio*.

São básicos os três princípios: *afirmação, repetição e contágio*.

Afirmação

A *afirmação* tem que ser simples e concisa e tem influência quando a mesma é repetida continuamente. A repetição continua fixa na mente e é aceita finalmente como se fosse verdade. Isto era muito usado pelo ministro da propaganda de Hitler, Joseph Goebbels que dizia que uma mentira dita mil vezes virava verdade.

A idéia da afirmação é usada nas propagandas continuamente pelos jornais, rádios e televisões.

As afirmações são repetidas tantas vezes, que acabamos esquecendo que foi o autor das mesmas e passamos a acreditar nelas.

O *contágio* é muito importante, pois as idéias, sentimentos, emoções e crenças nas multidões produz um contágio intenso como se fosse micróbios.

Dize-me com quem andas e eu direi quem és, falavam nossos pais, pois isto é verdade. O contato com as pessoas trás influências uma nas outras pelo *contágio*.

As opiniões e crenças das multidões são propagadas por *contagio* e não pela razão.

O contagio é uma força tão importante que mesmos os sentimentos pessoais desaparecem sob a ação do mesmo.

O *prestígio* é uma força misteriosa que se adquire através da afirmação, repetição e contagio.

O prestígio se deve a sentimentos de admiração e medo. Todos nos consideramos indiscutivelmente o prestígio de Alexandre, o grande, Julio César, Maomé, Buda, por exemplo, mas as divindades estranhas e monstruosas como Moloch, existentes na antiguidade são esquecidas.

O prestígio exerce uma dominação nas nossas mentes e podem ser individuais, uma idéia ou uma obra.

O prestígio pode ser pessoal ou adquirido. O prestígio pessoal de grandes lideres como Buda, Maomé, Joana D'Arc e Napoleão são indiscutíveis. O prestígio adquirido é dado pelo título, dinheiro e reputação. Quem ousa discutir o prestígio do Partenon de Atenas na Grécia e tem coragem de criticar um livro aborrecido como a Odisséia de Homero. Devido ao prestígio ninguém discute os valores das mesmas. Quem tem coragem de criticar o quadro da Mona Lisa de Leonardo da Vinci?

Um outro fenômeno social importante é a *imitação*, onde independente da classe social o homem é influenciado. A imitação é uma regra inconsciente que todos seguem. Como exemplo, temos os estilos de pintura, como a moderna e livros, como os de ficção etc onde as pessoas que imitam acabam adquirindo um grande prestígio.

A queda do prestígio provoca nas pessoas a destruição do herói e o mesmo não é mais admitido. Robespierre quando por poucos votos, perdeu o seu poder, foi logo guilhotinado, pois perdeu o seu prestígio imediatamente.

De modo geral as multidões quebram as estatuas de seus lideres quando acabam o seu prestígio. É o que aconteceu com Stalin e Sadan Hussein. As estátuas são ídolos e eles são sempre derrubados.

As opiniões e crenças das multidões podem ser divididas em duas classes: as *crenças permanentes e as transitórias*.

Os romanos antigos tinham uma crença fanática no culto a Roma e acreditavam que eram os senhores do mundo. Quando esta crença acabou, caiu o império romano. Assim acontece com as grandes nações. Os americanos de hoje possuem a mesma crença dos romanos antigos.

A crença para ser estabelecida por uma nação pode ser falsa, mas pode ser imposta para todas as classes sociais e aceita pelas pessoas mais inteligentes.

Observe que grandes gênios como Newton, Galileu e Leibnitz não discutiram as crenças das suas épocas, sendo as mesmas aceitas pelos mesmos.

Ainda hoje existem pessoas que tem a crença num socialismo utópico de eterna felicidade, embora já tivéssemos os exemplos, da Rússia e da Alemanha Comunista, onde não houve esta felicidade.

Mudanças de opiniões das multidões

A multidão muda constantemente de crenças, tanto na parte política como religiosa.

Um bom exemplo é o que aconteceu na França durante a revolução no período de somente 30 anos de 1790 a 1820. O povo era católico e com a revolução virou ateu, como Voltaire e outros. Depois virou deístas, isto é, só acreditavam em Deus e no fim voltou a ser católico novamente. Quem lê detalhadamente a revolução francesa verifica a mudança das crenças em tão pouco tempo.

Os artistas, escritores são constantemente trocados de valores.

A diferença de opiniões se deve a três diferentes razões: velhas crenças, extrema mobilidade das crenças e os jornais, televisão, rádios etc.

No passado os jornais e os escritores tinham influencia na nação e hoje não existe mais. A influência da mídia causa transformações tão violentas que a mobilidade das idéias é enorme e os políticos aproveitam estas idéias. Para vender mais jornais e ser ouvido ou assistido, a mídia muda de opinião constantemente.

Antigamente os jornais como o “Estado de São Paulo” tinham uma opinião definida, mas depois da revolução de 64 passaram a ser como os outros, só se interessando pelas ondas de crenças que são divulgadas.

Classificação das multidões.

As multidões podem ser *homogêneas* ou *heterogêneas*.

As multidões homogêneas são as religiões, os partidos políticos etc.

As *multidões heterogêneas* podem ser de dois tipos: *multidão anônima*, como o povo da rua, ou *multidão não anônima* escolhida por um tribunal de júri, uma assembléia, um parlamento etc.

Multidão dos eleitores

A multidão dos eleitores constitui uma *multidão heterogênea* e os métodos de persuasão são os seguintes.

Primeiramente é necessário que o candidato tenha prestígio, não sendo muito importante o talento ou ser um gênio.

Mas o prestígio somente não garante o sucesso, sendo preciso que se façam as promessas mais fantásticas sem nenhuma hesitação, usando afirmação, repetição sem parar.

Os argumentos do candidato adversário não devem ser combatidos. A técnica de persuasão deve ser muito usada. Palavras chaves como *exploração do operário, elites dirigentes, socialização da riqueza* devem ser usadas.

Muitas vezes a palavra escolhida tem para cada grupo social uma *significação* e é a melhor alternativa.

Para a compreensão do comportamento de uma multidão nunca deve ser esquecido que ela é influenciada somente por *medidas emocionais*.