

este estudio? Segun [los] criterios que ya [tenemos] expuestos.

La materia de lo que se dice, toma la forma de su objeto; y como este es la persuasion, debe ser á propósito para ella. Tres cosas demanda la persuasion para producir buenos efectos: primera, verdad conocida; segunda, interes bien comprendido, tercera, voluntad conmovida. Se convence con los argumentos; se interesa con las costumbres, se mueve con los afectos. Mas como esto en la clase de forma es objeto mas bien de la disposición que de la invencion, reservaremos para aquella exponer estos diferentes medios [de conseguir los fines de la elocuencia].

La elocucion es la teoría del lenguaje en sus aplicaciones á la oratoria: mas como ya hemos expuesto esta teoría, debe quedar eliminada enteramente de aquí.

No es de nuestro propósito tratar especialmente de la accion.

Suprimidas la invencion en su parte sustancial, la elocucion y la accion, ¿que es lo que queda? la disposicion extendida hasta las formas de la materia en su clasificacion de argumentos, costumbres y pasiones, y los géneros diversos de elocuencia.

La disposicion así tratada puede considerarse como un conjunto de reglas comunes á todas las composiciones oratorias; y sus géneros deben exponerse como objetos de particular observacion. Esto supuesto, hablaremos en primer lugar, de la disposicion oratoria en general; y en segundo, de sus géneros diversos.

ARTICULO PRIMERO.

DE LA DISPOSICION ORATORIA EN GENERAL.

Entiéndese por disposicion oratoria el modo con que deben irse enunciando todos los pensamientos, de manera de producir la persuasion y mover la voluntad. El movimiento gradual del pensamiento oratorio, sigue esta escala: *insinuacion*, para ser bien recibido á tratar su materia; *indicacion* del punto que el orador se propone probar; *medios* de probar lo que ofrece; *recoleccion* de lo que ha dicho para concluir su discurso. Esto ha dado lugar á la tan sabida division de la disposicion oratoria en cuatro partes, que son: *exordio*, *proposicion*, *confirmacion* y *peroracion*.

CAPITULO PRIMERO.

DEL EXORDIO.

“Debiendo servir el exordio, dice Hermosilla, para preparar el ánimo de los oyentes; es claro que el orador ha de procurar en él grangearse su estimacion, y ponerlos en estado de que escuchen con atencion y docilidad lo que tiene que decirles. Esto es lo que comunmente se llama hacer á los oyentes *benévulos, dóciles y atentos*; pero no importa tanto saber de memoria esta denominacion técnica de lo que debe hacerse, como tener bien entendido el modo de practicarlo. Para esto pueden servir las siguientes reglas.”

“PRIMERA. El orador debe hablar con modestia de sí mismo, y mostrar respeto á sus oyentes, y á las cosas que estos precian y veneran.”

“SEGUNDA. El exordio debe ser sencillo,” esto es, debe huirse en él de toda pompa y afectacion; pero esta sencillez no ha de confundirse con la bajeza y timidez; ántes es muy compatible con aquella dignidad y valentia que inspira el tener la justicia de su parte.”

“TERCERA. Debe tambien estar trabajado con esmero y correccion;” porque si no es muy escogido lo primero que llega á los oidos del auditorio, se preocupa éste contra el mérito del orador, y será muy difícil que oiga con gusto lo restante del discurso.”

“CUARTA. Debe igualmente ser tranquilo,” es decir, que en él no tienen cabida ordinariamente los pasajes llamados patéticos, á no ser que la grande importancia del asunto, ó la inesperada presencia de algun objeto haga legitimo y verosimil un como involuntario movimiento de ira, de compasion ó de otro cualquier afecto. El exordio en este caso puede tener todo el fuego de la peroracion mas animada, y por esta razon se llama en términos del arte *ex abrupto*: tal es el de la primera Catilinaria.”

“QUINTA. Ha de nacer de la causa misma,” esto es, se ha de tomar, no de lugares comunes que solo tengan con el asunto de que se trata, cierta conexion vaga y general, sino de alguna circunstancia tan peculiar del tiempo, la materia, la persona del orador, y la de su cliente ó su contra-

rio, que no pueda convenir á otra situacion. Todos los de Ciceron son modelos en esta parte."

"SEXTA. Cuando se dice que el exordio debe tomarse de la causa misma, no se quiere dar á entender que en él se anticipen algunos de los puntos que se han de tratar despues, ni ménos que se apunten las pruebas que han de alegarse en la confirmacion." Todo lo contrario: cualquiera razon, solo con haber sido indicada al principio, habria perdido ya su novedad, y de consiguiente su fuerza, cuando el orador quisiera esforzarla en su propio lugar."

"SÉTIMA. Tratando el orador en el exordio de conciliarse la benevolencia de los oyentes, es claro que "en él ha "de procurar desvanecer cualquiera preocupacion que aque- "llos puedan tener contra su persona, ó contra la opinion que les haya de proponer." En el primer caso puede combatirla abiertamente, aunque sin faltar á la modestia de que ántes se habló; pero en el segundo será necesario que se vaya insinuando por rodeos, y combatiendo poco á poco, y con mucho disimulo, las erradas opiniones del auditorio. De este artificio, que los retóricos llaman *precaucion oratoria*, ó *exordio por insinuacion*, tenemos un bellissimo ejemplo en la oracion segunda de Ciceron contra Rulo, ó *de lege agraria*."

"OCTAVA. Toda introduccion debe corresponder al resto del discurso en duracion y en género." Corresponderá en duracion, si no fuere demasiado larga ni demasiado breve, sino de una extension proporcionada á la de toda la oracion. Corresponderá en género, si estuviere escrita por el mismo tono y en el mismo estílo que exija lo restante del discurso."

CAPÍTULO SEGUNDO.

DE LA PROPOSICION.

"Si esta parte es, (habla todavía Hermosilla) como se ha visto, aquella en que se expone al auditorio el punto de que se trata, podrá llamarse *simple* cuando no contenga mas que un solo capítulo; *compuesta*, cuando sean muchos; é *ilustrada* cuando para la cabal inteligencia del asunto se añadan algunas reflexiones, se recuerden ciertos hechos ya sabidos, ó se refieran con extension aquellos de que no estén bien informados los oyentes. Estas dos últimas especies de proposiciones oratorias son las llamadas comunmente *division*

y *narracion*, y no hai inconveniente en adoptar estos nombres; pero si le hai en considerarlas como partes del discurso distintas de la proposicion. En efecto, que el punto principal se divida en varios capítulos, que se añadan algunas reflexiones, y que se recuerden ó refieran ciertos hechos; todo esto se dirige siempre á dar á conocer el asunto de que se trata, que es el oficio y objeto de la proposicion. Esto supuesto:

"Sobre la *simple* basta prevenir que se haga con toda sencillez y en términos mui claros y concisos, como que solo se dirige á instruir."

"Sobre la *compuesta* ó *division* debe saberse que no en todo discurso es necesaria; y que cuando absolutamente no lo es, debe omitirse. Cuando sea indispensable, ó porque se han de tratar puntos realmente distintos, ó porque siendo complicado el asunto principal, exige la claridad que se hable con separacion de cada una de sus partes, podrá hacerse observando las reglas siguientes. Primera, "las partes en que se divida el asunto han de ser realmente distintas entre sí, y tales que la una no incluya á la otra." "Segunda, la division ha de ser clara;" lo cual se conseguirá proponiendo primero lo que deba servir de fundamento á lo que haya de seguir despues, y no al contrario." "Tercera, ha de ser completa," esto es, ha de abrazar todos los capítulos principales de que luego se ha de hablar." "Cuarta, no ha de ser superflua," es decir, las partes en que se divida el todo no han de ser demasiado pequeñas, y tales que cómodamente pudieran reducirse á menor número sin perjuicio de la claridad. La oracion *Pro lege manilia* ofrece el ejemplo de una division bien hecha. Proponiendo en ella Ciceron hablar de la necesidad de la guerra contra Mitrídates, de lo grande y peligroso de ella, y de que seria conveniente encargársela á Pompeyo, se ve; primero, que estos tres puntos no se incluyen uno á otro; porque la guerra podia ser necesaria y no peligrosa, y podia no serlo en tanto grado que exigiese la presencia del mayor general de la República; segundo, que están colocados en el orden mas natural, pues de que la guerra sea importante y terrible, se sigue que no puede fiarse á cualquiera; tercero, que abrazan completamente el asunto; y cuarto, que una division mas prolija hubiera sido inútil."

"Acerca de la proposicion ilustrada: si esta ilustracion consiste en algunas reflexiones ó advertencias, basta prevenir que sean oportunas, interesantes y escogidas con tino; pero si incluye la exposicion de algunos hechos de que no esté

bien informado el auditorio, en cuyo caso toma el nombre de *narracion*, se deberán tener presentes al componerla estas reglas generales."

"PRIMERA. En ella deberá irse sembrando todo cuanto pueda servir de fundamento á la confirmacion."

"SEGUNDA. Debe omitirse toda circunstancia inútil, y aun aquellos hechos cuyo conocimiento no sea necesario para el fin que se propone el orador."

"TERCERA. Los que se elijan, deben referirse con mucha exactitud y puntualidad, con cierto aire de naturalidad y buena fe, y sin tomarse la libertad de desfigurarlos ó al-
"terarlos; y sin embargo se han de presentar por el lado mas favorable." Para conciliar estos dos extremos, se requiere poca destreza."

"CUARTA. La narracion de los hechos puede interpolar-
"se con algunas reflexiones; pero han de ser muy importan-
"tes, y sugeridas por los hechos mismos."

"QUINTA. Se ha de seguir el orden de los tiempos, sin equivocarse ni confundir los nombres, los lugares, las épocas y demas circunstancias que sea útil distinguir."

"SEXTA. La sencillez y naturalidad que deben resplan-
"decer en la narracion mas que en ninguna otra parte
"del discurso, no excluyen los adornos oratorios, con tal que
"estos no sean afectados ni demasiado brillantes."

"SÉTIMA. Sobre todo, se ha de cuidar de la verosimili-
"tud;" para lo cual: 1.º deberá el orador dar á las perso-
"nas cuyos hechos refiere, genios y costumbres, que hagan
"estos hechos verosímiles: 2.º si las introduce hablando, ó
"si las pone en accion, deberá hacer que hablen y obren co-
"mo naturalmente deben obrar y hablar, supuestas sus natu-
"rales inclinaciones, y segun los intereses y las pasiones que
"en aquel momento las dominan: 3.º descubrirá y señalará
"las causas de los sucesos, haciendo ver que naturalmen-
"te debieron producirlos."

"Todo esto es lo que comunmente se llama hacer la nar-
"racion *breve, clara, probable y suave*; pero estos términos
"técnicos, además de que el último es oscuro pues no es fá-
"cil adivinar que por *suave* se quiere significar una narracion
"adornada, dicen si lo que debe hacerse; pero no enseñan el
"modo de hacerlo. Ciceron se distingue por su admirable
"talento en las narraciones, y todas las de sus arengas pue-
"den servir de modelo; pero entre ellas léanse con particular
"cuidado las de las oraciones, *pro Roscio Amerino*, y *pro Mi-
"lone*, y se verán observadas prácticamente las reglas que
"acabamos de dar."

CAPÍTULO TERCERO.

DE LA CONFIRMACION.

La confirmacion es aquella parte del discurso en que el orador prueba moralmente su proposicion. Hemos dicho *moralmente* para dar á entender que no le bastan simples argumentos ó pruebas especulativas, sino que necesita pruebas prácticas, esto es, medios decisivos para cautivar la voluntad de sus oyentes: pues aunque la prueba especulativa es necesaria, sin embargo, no es suficiente: sin ella la persuasion tomara un carácter precario; pero con solo ella no se conseguiria sino producir en el entendimiento una estéril conviccion. Siendo necesario el convencimiento, tienen el primer lugar en la confirmacion los argumentos propiamente dichos: siendo necesario interesar al auditorio en la persona del orador para ganar su confianza, ocupan el segundo lugar las costumbres: siendo necesario influir decisivamente sobre la voluntad, influjo que la arrastra hácia el objeto propuesto con una especie de atractivo irresistible, ocupan el tercer lugar las pasiones. Argumentos, costumbres y pasiones: he aquí el fondo de toda confirmacion oratoria.

§ I.

DE LOS ARGUMENTOS.

Comenzando por estos, diremos que se entiende por argumento oratorio cualquiera raciocinio que prueba la verdad de lo que se dice. Son diversas sus especies segun la particular aplicacion que á cada una se le da. Los retóricos los dividen en seis; conviene á saber: *positivos, personales, condicionales, ejemplos, semejanzas, é inducciones*. Llámanse argumentos positivos todas esas nociones incontestables admitidas sin réplica por el sentido comun. Llámanse personales aquellos que se fundan en la palabra ó accion de la persona á quien se combate en el discurso. Llámanse condicionales ó hipotéticos aquellos en que se admite como verdadero lo falso y como verificado lo no sucedido, para deducir consecuencias en el sentido de la prueba. Llámanse ejemplos aquellos hechos particulares que no solo se aseme-

jan, sino que parecen identificarse con el hecho de que se trata; pues cuando solo hai entre ambos algunas analogías, no se llama ejemplo sino semejanza. Finalmente, cuando se traen muchos ejemplos juntos para una deducción comun en el sentido de la prueba, se llama induccion. Todo argumento es simplemente demostrativo ó particularmente apreciativo; es decir, sirve ó solo para probar el hecho, ó para manifestar su importancia, ponderar su gravedad ó encarecer sus ventajas: en el primer caso, se llama simplemente *prueba*; en el segundo, *amplificación*.

Los retóricos hablan muy largo sobre estos puntos; se entretienen tambien mucho en enseñar el modo de hallar argumentos. Prescindirémos de uno y otro; porque lo primero es una erudita superfluidad, y lo segundo fué antiguamente una vanidosa manía, y hoy es una cosa que solo pertenece á la historia. Lo que importa en este punto, no es raciocinar sobre clasificaciones, no es querer hacer hablar al que no tiene lengua, ó volar al que no tiene alas; sino dirigir el talento en el uso de la instruccion, para que dé á su discurso hablado ó escrito una prudente, discreta y sabia economía. Para esto los retóricos suelen dar multitud de reglas; y el autor citado, haciendo de ellas un sabio escrutinio, nos ha dado las siguientes que trascribimos á la letra:

“**PRIMERA.** Los argumentos que hayan de entrar en un “razonamiento popular, deben ser tales que los entienda el “comun del pueblo; y por consiguiente, no deben tomarse “de las artes y ciencias.”

“**SEGUNDA.** Deben tener, si es posible, cierta novedad;” de suerte que pudiendo ocurrir á todo el mundo, á nadie hayan ocurrido todavía. Tal es aquella fina observacion de Ciceron sobre la vanidad de los filósofos, que aparentando despreciar la gloria, procuraban adquirirla con los mismos libros que escribian para enseñar á despreciarla, á saber, que ponian en ellos sus nombres; observacion que cualquiera pudo haber hecho, pero que acaso á nadie se le habia ocurrido hasta entónces, á lo ménos con tanta oportunidad.”

“**TERCERA.** Deben ser propios y peculiares del asunto.” Así en los elogios debe alabarse el héroe, no por aquellas prendas que le sean comunes con otros, sino por aquellas en que se distinga de ellos.”

“**CUARTA.** Los argumentos personales tienen mas fuerza que los comunes ó positivos; y así deben emplearse cuando la casualidad los presente. Digo la casualidad; porque como son dichos ó hechos del contrario, es en efecto casual que él mismo nos suministre pruebas que podamos

retorcer: el ingenio puede aprovecharlas si las ofrece, pero no suplirlas.”

“**QUINTA.** Hablando en general, porque reglas particulares no pueden darse en este punto “los argumentos positivos vienen bien en asuntos de mera especulacion, y los “ejemplos en los que se encaminan á la práctica, particularmente si se trata de cosas futuras;” pues de estas se juzga regularmente por lo pasado.”

“**SEXTA.** La semejanza usada con sobriedad, y considerada como adorno, tiene mucha gracia; pero como argumento, es el mas débil de todos.”

Pasando el autor á fijar ahora las reglas concernientes al orden en que deben colocarse las pruebas, las reducirémos á las cuatro siguientes:

“En primer lugar, deben ponerse con separacion los que pertenecen á cada clase, y no mezclarse los que sean de distinta naturaleza.”

“En segundo lugar, deben colocarse segun sus grados de fuerza, empezando por los mas débiles cuando la causa es muy clara y estamos seguros de vencer; pero cuando es dudosa, convendrá presentar primero la prueba convincente, si es única. Si hubiese varias de esta clase, se pondrán unas al principio y otras al fin, interpolando con ellas las de menor fuerza.”

“En tercer lugar, cuando nuestras razones sean poderosas, no hai inconveniente en exponerlas con toda distincion, y en esforzarlas y amplificarlas cada una de por sí. Pero cuando no son concluyentes, sino de aquellas que comunmente se llaman *presuntivas*; es necesario reunir las, aglomerarlas y apiñarlas, por decirlo así, para que presentadas de un solo golpe, hagan mas impresion.”

“En cuarto lugar, una misma prueba no debe nunca extenderse demasiado, ni presentarse bajo todos sus aspectos;” porque esto, además de molestar á los oyentes, descubre visiblemente el artificio.”

§ II.

LAS COSTUMBRES.

“Si las costumbres oratorias (habla todavía Hermosilla) son, como se ha dicho, aquellos pensamientos que inspiran á los oyentes confianza en la persona que les habla, es claro que pertenecerán á esta clase “los pasages en que el orador se “muestra amante de la justicia y del orden, interesado en

“la felicidad de los que le escuchan, hombre veraz y honrado, en suma, tal, que deba ser creído por sola su autoridad “aun á falta de pruebas convincentes.”

“No todos los oradores podrán hablar de sí mismos en términos que se ganen tan victoriosamente la confianza del auditorio, y aun el hombre de mayor mérito no deberá hacerlo en todas ocasiones y en todo género de asuntos; pero siempre que se pueda cómodamente, y sin afectación ni sospecha de vanidad, convendrá dar una buena idea de sí mismo. Así lo hace Ciceron en todas sus oraciones. En ellas por los rasgos que oportunamente va sembrando se manifiesta buen ciudadano, amante de su patria, enemigo de los sediciosos y conspiradores, verdadero filósofo, amigo de la humanidad: en una palabra, hombre adornado de todas las buenas cualidades que podían hacerle estimable á los ojos de sus conciudadanos. Muchos ejemplos pudieran citarse, pero baste la peroracion de la lei Manilia. Allí se ve un Magistrado á quien solo hacen hablar los intereses del pueblo, no sus amistades privadas; y que quiere deber sus ascensos y honores á su mérito y servicios, y no al favor de los poderosos. Para hallar estos y otros pensamientos semejantes, solo puede darse una regla, y es, que el orador esté bien penetrado de los generosos sentimientos que deben producirlos. Una fingida sensibilidad, y una probidad hipócrita desmentida por la conducta práctica, léjos de dar al orador crédito para con sus oyentes, solo servirían para hacerle ridículo y despreciable, y desacreditar las cosas que dijese, aun cuando por sí mismas fueran máximas verdaderas y saludables. Para hacer su persona recomendable al auditorio, que es á lo que se dirigen las costumbres oratorias, es necesario ser verdaderamente virtuoso, y estar adornado de aquellas prendas que por sí solas inspiran veneracion. Por eso los antiguos definian al orador: *vir bonus, dicendi peritus*. Y como el hacer hombres de bien no es obra de los preceptos retóricos, concluiré este capítulo con la única regla que puede darse en este punto; y es que las costumbres de que hablamos, no tienen lugar determinado en un discurso, sino que deben irse sembrando en todos los parajes en que oportunamente pueda hacerse. Tampoco deben confundirse con los retratos que á veces se hacen de algunos personajes, como el que Ciceron hizo de Catilina en la oracion *pro Caelio*, ni con el cuidado que debe tener el orador de caracterizar á los sujetos de quienes refiere algunas acciones, esto es, de darles costumbres análogas á los hechos que les atribuye.”

§ III.

LAS PASIONES.

En la primera parte, seccion primera, libro segundo, hicimos el análisis de la voluntad humana desde la necesidad hasta la libertad, y por consiguiente tratamos de las pasiones consideradas bajo su aspecto psicológico. Toda la seccion cuarta de esta tercera parte tiene por objeto el criterio moral, esto es, el arte de caracterizar y de dirigir las pasiones. En el libro primero dimos una idea de ellas bajo su aspecto moral, indagamos su filiacion para clasificarlas, indicamos su asiento, recorrimos sus causas, apreciamos sus efectos, investigamos y caracterizamos sus diversas influencias &c., &c. No hai pues necesidad alguna de dar acerca de ellas aquí ninguno de sus antecedentes psicológicos ó morales; y por lo mismo solo se trata de ellas consideradas en sus relaciones con la oratoria. Tampoco debemos encarecer el influjo de ellas en el corazon: ya queda dicho esto, y por lo mismo queremos limitarnos á las reglas mas generales que han dado los retóricos á este propósito. Hermosilla pone seis extractadas de Blair: nosotros añadiremos otras dos para fijar las relaciones de este punto con todos los objetos del criterio. Comencemos pues por las primeras.

“PRIMERA. No todos los asuntos admiten la mocion de afectos; hai algunos de tan poca monta ó de tal naturaleza, que el empeñarse en inflamar á los oyentes, solo serviría para hacer ridículo al orador.

“SEGUNDA. En el caso de que el asunto permita excitar las pasiones, no se ha de hacer esto en capítulo separado, y como diciendo al oyente que se prepare, sino donde lo exijan los hechos mismos de que se trate, disimulando siempre el artificio, y haciendo de manera que los oyentes se hallen conmovidos ántes de que puedan sospechar que se intentaba conmoverlos; porque si llegan á entenderlo, no se logrará ciertamente.”

“TERCERA. No se han de excitar las pasiones sino sobre cosas conocidas de suyo, ó confirmadas ya con pruebas;” y si alguna de estas se introduce, ha de encerrarse en una sola proposicion que lleve consigo el principio en que se funda.”

“CUARTA. El pasaje en que se intente mover alguna pasion, no se ha de interrumpir con cosas ó pensamientos ex-

traños al objeto de la pasión que se quiere avivar; porque esto, distrayendo la atención de los oyentes, impedirá lograr el efecto que se desea. No hai cosa mas capaz de suspender el movimiento rápido de la voluntad hácia un objeto, que el presentarla en el camino, por decirlo así, otros con que pueda distraerse ó entretenerse."

"QUINTA. Tampoco debe prolongarse mucho un pasaje "patético," porque, siendo de corta duracion los fogosos movimientos del corazón, estará ya frio el oyente cuando el orador le supone aun inflamado."

"SEXTA y última. El gran precepto de Horacio: *si vis me flere, dolendum est primum ipsi tibi*. Esto quiere decir, que para comunicar fuego á los que le escuchan, ha de tener el orador ardiendo su corazón; porque de otra manera, sus aparentes llamaradas solo obtendrán el desprecio y la burla de los que le oyen."

Estas seis reglas pueden cómodamente reducirse á una que comprende toda la parte artística, y esta debe acompañarse con otra que abraza toda la parte moral. Redúcese pues la primera á una observacion altamente filosófica; y es, que el grande arte del orador sobre este punto es triunfar de las pasiones con las pasiones mismas. La mocion de las pasiones tiene un objeto, y por lo mismo el empleo de ellas tiene un lugar propio. Moverlas fuera de tiempo y lugar, es perder lo que ha podido adelantar el raciocinio, y desgraciarse por el desconcierto de ellas todo el efecto moral del discurso. Véamos pues cómo la primera de las reglas establecidas, se halla comprendida en la nuestra. Las pasiones obran en el corazón, pero se inician, digámoslo así, en el entendimiento. No se sabe donde termina la vista y empieza la simpatía: estas transiciones son imperceptibles. Tal es el fundamento de la segunda regla, pues nada ménos á propósito para servirse de las pasiones, que privarse de aquellos preparativos indispensables que las hacen nacer, digámoslo así, á la hora ménos pensada. Así respectivamente puede discurrirse sobre las otras reglas.

La segunda de nuestras dos reglas, la que afecta exclusivamente á la parte moral, no es mas que la explicacion de la primera. Sábese muy bien que las pasiones consideradas en sí mismas no son buenas ni malas; son simples elementos morales que se califican por su motivo, por su objeto y por su fin. Cuando ellas tienen un principio noble, un objeto digno y una sabia direccion hácia un fin verdaderamente bueno, forman las virtudes; en el caso contrario forman los vicios. El orador pues debe dirigir las pasiones

á la virtud; y en este caso sus discursos tienen una bondad intrínseca incuestionable. Esta es pues la regla moral, y en este sentido se ha de entender la precedente.

CAPÍTULO CUARTO.

DEL EPÍLOGO Y PERORACION.

"Por regla general, dice Gómez Hermosilla, se coloca en la peroracion ó *epílogo*¹ la parte patética del discurso, esto es, la mocion de afectos; mas esto no quiere decir que no puedan excitarse en otra parte. En el exordio mismo ya hemos visto que puede hacerse; en la narracion será tambien muy del caso cuando se acabe de contar algun hecho muy interesante; y sobre todo en la confirmacion, cuando probado ya un punto se trata de amplificarle."

"Haya ó no lugar á las pasiones en el *epílogo*; lo que comunmente se hace en él es recapitular los principales argumentos, para que así reunidos hagan mas impresion en los oyentes, y acaben de convencerlos y decidirlos á nuestro favor. Sobre esta recapitulacion solo hai que advertir: "que sea breve, que abrace los puntos principales, y que en ella se añadan breves reflexiones que realcen lo que ya se de-
"ja probado."

"Estas son, entre tantas como han dado los retóricos, las únicas reglas verdaderamente útiles sobre la oratoria en general; y aun las únicas que merecen el nombre de reglas, porque están fundadas en la naturaleza misma del hombre, y son dictadas por la sana razon."

"La razon, en efecto, nos enseña que para inclinar á otros á que adopten la opinion que les proponemos, hemos de ganar ante todas cosas su confianza; hemos de exponer con claridad lo que deseamos; hemos de darles de ello razones poderosas; hemos de dirigirnos á su corazón excitando en él aquellas pasiones, las cuales dadas deba parecer favorable la propuesta, y calmando las que pudieran producir un efecto contrario; y finalmente, hemos de presentar reunido y compendiado cuanto hayamos dicho en la serie del discurso, para renovar, fortificar y hacer duradera la impresion que haya causado cada una de sus partes."

¹ Es necesario distinguir entre *epílogo* y *peroracion*. Entiéndese por *epílogo* una brevisima recapitulacion del discurso; mas la *peroracion* es una vehemente mocion de afectos en el sentido dominante.

“La razon dice tambien, que para ganar la confianza de los demas hombres, es necesario que les demos una buena idea de nosotros, manifestando que estamos animados de disposiciones generosas y benéficas hácia ellos, y adornados de las virtudes que todos, aun los malos, honran y respetan: que para convencerlos de que una cosa es tal como decimos, es necesario presentar algunas pruebas tomadas de su naturaleza, sus circunstancias y sus relaciones con otras; y que, para excitar sus pasiones, debemos representarles con toda viveza objetos capaces de ponerlas en movimiento; así como al contrario deberémos quitárselos de la vista, por decirlo así, cuando queramos calmar las que en aquel instante los agitan.”

ARTICULO SEGUNDO.

GÉNEROS DIVERSOS DE LA ORATORIA.

Desde el establecimiento del cristianismo en que la palabra fué el órgano de la fe, y la predicacion una institucion moral, la oratoria quedó sujeta á la gran clasificacion de *sagrada* y *profana*. Aunque la economía de sus discursos está sujeta á las reglas generales que acaban de darse, su materia, su forma, su objeto, sus efectos, &c. &c. demandan un estudio separado. Convencidos plenamente de esto, nosotros, hablando de los géneros diversos, queremos guardar la distincion entre lo profano y lo sagrado, tratando separadamente uno y otro. Habiendo pues destinado los dos últimos libros para la oratoria sagrada, visto es que nos reducimos aquí á la oratoria profana.

Siguiendo la clasificacion de los antiguos y desechando absolutamente las de los modernos, tócanos discurrir especialmente sobre el género demostrativo, el deliberativo y el judicial: trataremos pues, de ellos con la debida separacion.

CAPÍTULO PRIMERO.

GÉNERO DEMOSTRATIVO.

“Si á este género pertenecen, dice Gómez Hermosilla, los discursos en que se alaba ó vitupera, y se pueden alabar y vituperar las acciones en sí mismas, ó las personas que las han ejecutado; convendrá distinguir una y otra cla-

se de elogios y vituperios, á lo ménos para fijar la nomenclatura técnica.”

“La alabanza pues de las buenas acciones en sí mismas, con abstraccion de la persona que las hace, se llama simplemente *elogio*; y la de las personas *panegírico*, voz griega con que se designaron las arengas que en las juntas generales de la Grecia se pronunciaban para honrar la memoria de los héroes. Tambien se da el mismo nombre á aquellos discursos en que se alaban las cosas inanimadas, porque para hacerlo se las personifica en cierto modo. El vituperio de las acciones se llama *invektiva*, y el de las personas, que rara vez ocurre, podrá decirse *vituperacion*, si no se quiere extender hasta él la denominacion genérica de *invektiva*.”

“Los discursos destinados á elogiar á las personas se subdividen en varias clases, y tienen nombres particulares segun las circunstancias y el motivo con que se pronuncian. Así, se llama *oracion fúnebre* el panegírico de una persona hecho con ocasion de su muerte; *genethiaca* la que se dirige á cumplimentar á uno con motivo de haberle nacido un hijo; *nupcial*, ó en sola una palabra griega *epithalamio*, la que se hace en elogio de los recién casados; y *eucharistica* aquella en que se dan gracias por los beneficios recibidos. A estas pudieran añadirse otras muchas en que se da el parabien á una persona por alguna dicha que ha conseguido, cada una de las cuales tiene su nombre propio tomado de la particular especie de felicidad que da motivo á hacerla. Por ejemplo, se llama *epinicto* la arenga en que se felicita á alguno por haber alcanzado una victoria. Pero siendo estos nombres muchos, difícil conservarlos en la memoria, é inútil por otra parte hacer tan prolijas subdivisiones; será mejor comprenderlas todas bajo el nombre genérico de *oraciones gratulatorias*: así como llamamos *consolatorias* aquellas en que se procura consolar á uno por alguna desgracia que le ha sucedido, y sea esta la que fuere.”

“Supuesta la explicacion de los nombres que dan los retóricos á las principales especies de discursos que comprenden el género demostrativo, la cual se da, no porque se aprueba esta manía escolástica de dividir y subdividir las cosas mas sencillas, sino para que no se extrañen estos nombres cuando se encuentren en los libros, y para que sepa su verdadera significacion; véamos ahora las reglas peculiares de los discursos de este género.”

Primeramente el exordio, cuando por ser la oracion muy extensa sea absolutamente necesario, (porque en las muy