

LECCIÓN XI.

Exordio.

150. «Seis son las partes de una Oración llenísima y perfecta, dice el P. Granada: *Exordio, Narración, Proposición, Confirmación, Refutación y Conclusión.*» El Exordio sirve de entrada al discurso. Cuantos autores de Sagrada Elocuencia han tratado detenidamente sobre las cualidades del Exordio, han manifestado que es una de las partes más delicadas del discurso, pues como el Exordio viene á ser la puerta de entrada al edificio construído, según el efecto que produce el Exordio dispone favorablemente ó indisponde los ánimos para lo restante del sermón; pues debiendo el Exordio captarse la atención, benevolencia y docilidad de los oyentes, ha de ser de tal naturaleza que sepa insinuarse no solamente él en el corazón humano, sino que predisponga también á ser bien recibido el cuerpo del sermón, como la aguja que al penetrar hace introducir en pos de sí la hebra de hilo, pues Cicerón ya definía el Exordio: *Auditorum animos idoneè comparans ad reliquam dictionem.*

151. Para el Exordio el orador ha de tener un gran tino y mucho conocimiento del corazón humano, para comprender qué carácter de Exordio conviene en las actuales circunstancias para que su sermón sea bien recibido y no fracase por completo. Por fortuna nuestra tenemos grandes modelos en los Santos Padres, singularmente en San Basilio, San Gregorio Nacianceno, San Agustín y San Ambrosio, y admirables, frecuentes y de todo género los tiene aquel gran orador popular San Crisóstomo. Y comprendiendo la necesidad de que el Exordio debe llenar las condiciones debidas, los oradores modernos de primera nota nos han dejado magníficos Exordios.

152. Para que materia tan necesaria sea tratada del modo debido, hay que considerar en el Exordio: 1.º *Sus fines*; 2.º *Sus especies*; 3.º *Sus partes*; 4.º *Sus defectos*; 5.º *Sus reglas.*

I. FINES DEL EXORDIO.

153. Cicerón los ha dejado trazados cuando ha dicho que el fin del Exordio es: *Reddere auditores benevolos, attentos, dociles.* Observemos estas tres cosas:

1.º **Benevolencia.** Consiste en aquel afecto del corazón que dispone á los oyentes á interesarse en aquello que hablamos: por lo que debe mostrarse humildad sin bajeza, modestia sin timidez. La arrogancia y la presunción siempre producen muy mal efecto.

154. 2.º **Atención.** Se cautiva la atención manifestando que son cosas de grande importancia y trascendencia para ellos las cosas que vamos á exponer, y deben presentarse bajo el punto de vista más interesante y que más les toque al vivo sobre sus intereses temporales y eternos.

155. 3.º **Docilidad.** Se les hace comprender cuánto nos interesamos por su bienestar, cuánto sentimos sus penas, mas todo debe ser con acento de convicción, pues son almas queridas por cuya salvación debemos interesarnos; pero esto debe ser evitando toda afectación y protestas exageradas, pues llegarían á sospechar que son meras fórmulas. Amemos ardientemente las almas redimidas por Jesucristo, y las palabras sinceras brotarán espontáneamente de vuestros labios. «Debe evitarse hablar de sí mismo en el Exordio, dice el Sr. Bravo y Tudela, porque hablar para alabarse, es vanidad; hablar para excusar la cortedad del talento, es un refinamiento de amor propio, es casi un olvido de la dignidad del ministerio evangélico.» Sin embargo, la santidad, un grande ascendiente, una íntima confianza pueden permitírsele, pero con mucha reserva. Los Santos Padres nos presentan ejemplos de ello en sus sermones y homilias.

II. SUS ESPECIES.

156. 1.º **Sencillo.** Consiste en que sea claro, breve, sin artificio, sin brillo de figuras, ni impulsos vehementes; pero no desaliñado, bajo y trivial. *Hæc tamen sic detrahit ornatum, ut sordes non contrahat:* Esta sencillez, dice San Agustín, de tal manera le ha de quitar el adorno, que no por esto le haga contraer ninguna fealdad ni bajeza. Como un día el más hermoso, enseña Cicerón, que no empieza por un sol brillante, sino por una claridad tibia y débil que participa en gran parte de la oscuridad de la noche, y después por grados se va despejando.

157. 2.º **Insinuante.** Cuando se temen en el auditorio disposiciones desfavorables, entonces hay que destruir *gradualmente* el error, pero no de un modo violento y brusco, sino con destreza y tino, valiéndose de ingeniosos rodeos.

158. 3.º **Pomposo.** Consiste en desplegar las galas de la elocuencia con la magnificencia de la palabra, el brillo de las imágenes y con cuanto contribuye á la grandeza del asunto, como en los panegíricos y oraciones fúnebres de personas ilustres. Sería defraudar las esperanzas anticipadas del auditorio tratar de una manera pequeña un asunto grandioso. Un exordio moderado hará que esta elevación sea sostenida durante el discurso y no decaiga, pues lo contrario sería una notable deformidad de una grande cabeza en un cuerpo pequeño, ó de una grande y monumental puerta en una pequeña casa.

159. 4.º **Vehemente ó *ex abrupto*.**—Es cuando el orador, suponiendo ciertas condiciones en los oyentes, de repente con calor, con alma y energía entra en el asunto con aquella entonación y lenguaje que motivan la gravedad de las circunstancias. Para ello debe contarse con el necesario ascendiente sobre el auditorio, evitando cualquier extravagancia; y á veces un solo exordio de esta naturaleza ha bastado para que el orador se haya apoderado de la inteligencia y corazón del auditorio, pues que en el exordio *ex abrupto* entran los más vehementes sentimientos en que se ponen en movimiento las pasiones más fuertes del corazón humano.

III. SUS PARTES.

160. 1.º **Texto.** Se toma un texto del cual se desentraña el sermón; ó bien después del sermón se busca uno adecuado. Deben evitarse abusos y extravagancias.

161. 2.º **Introducción general.** Se va preparando la entrada del discurso en consideraciones breves y que tengan íntima conexión con el asunto, de tal manera que el auditorio cuando menos lo advierte ya se encuentre en él de un modo el más natural y oportuno. Evítense divagaciones generales y ajenas al asunto. Pues hay exordios que por sus generalidades podrían realmente servir para toda clase de sermones.

162. 3.º **Anuncio del asunto.** Manifestarlo sencillamente: «Hé aquí mi idea.» «Esto voy á manifestar.» La satisfacción que produce esta sencillez y claridad, compensa todas las sutilezas, que á veces ni dejan comprender cuál será la conclusión.

163. 4.º **Invitación.** Manifestado ya al auditorio el *asunto* que debe tratarse, se concreta éste en una *proposición* que debe esclarecerse con su oportuna *división*, si es necesaria, é inmediatamente se procura interesar los oyentes en breves palabras sobre la necesidad de la materia para excitar más su atención.

164. 5.º **Invocación.** Es una cosa muy conforme al ministro de Dios que tratando de destruir el imperio de Satán, invoque los auxilios divinos, y acuda á María Santísima, por cuya poderosa intercesión nos vienen tan copiosas gracias, dirigiéndola aquel tiernísimo saludo: AVE MARÍA.

165. La *Invocación* ha de ser todo fuego y entusiasmo, con verdadera precisión de palabras que, como flechas, vayan al corazón y muevan con suavidad los espíritus. Debe procurarse que se varíe, expresarse en distintas fórmulas según la clase y materia de sermones, para evitar siempre una misma cantilena, cosa que en algunos predicadores lo han notado los mismos oyentes; mientras que les sorprende agradablemente la hermosa variedad de invocaciones á *María*.

166. Las alabanzas en el púlpito quieren mucha reserva y delicadeza, pues, desterrados de él toda lisonja y respetos humanos, el poderoso como el plebeyo, y el sabio como el ignorante, todos tienen igual derecho á la caridad y tierna solicitud del ministro de Dios. «No os tributaré alabanzas, decía un célebre orador á Luis XIV, porque no las he hallado en el Evangelio.» Hay escritores que desechan tales cumplidos como contrarios al lugar y á la presencia de Dios.

167. «En este punto han fracasado grandes oradores, dice el Sr. Bravo, y por eso nos parece que sólo en casos muy contados, y cuando así lo exija la etiqueta, podrá hacerse un cumplido tan rápido, tan comedido, que no hiera á los demás, no excite la vanidad de aquel á quien se dirige, ó contriste su modestia ó contraríe su virtud.» Y bien sabido es lo que sucedió á San Francisco de Sales en un sermón en que el Santo estaba presente, por un cumplido que le hicieron, el cual recibió él tan mal y reprendió severamente.

IV. SUS DEFECTOS.

168. 1.º **Vago ó común.** Que se pueda aplicar á diferentes asuntos; como sucede á los que tienen preparados de antemano exordios aplicables á materias bien diversas entre sí.

169. 2.º **Afectado.** En palabras rebuscadas, pensamientos delicados, y pretensión de estilo florido; pues se contenta demasiado pronto el auditorio, y se vuelve después incapaz de gustar las sólidas razones del cuerpo del discurso.

170. 3.º **Largo.** No debe pasar más allá de la *cuarta* parte del sermón, ni ser menos de la *sexta*.

171. 4.º **No tomado del fondo** del discurso; y entonces resulta pálido, sin vida, vulgar, separado del cuerpo, y como cosa inútil que no tiene relación á ningún fin.

V. REGLAS Á LAS CUALES SE REDUCE.

172. 1.ª Acerca la **materia**: Relación íntima con el discurso, y no anticipar en él parte esencial. Es bellísima la

comparación de Cicerón: como una flor que sale de su tallo: *Sed penitus ex ea causa que tunc agatur, effloruisse.* «Interpretan muy mal esta regla aquellos oradores que en el exordio entran casi de lleno en la materia, anticipando razones que deben reservar para la confirmación, y haciendo casi un primer discurso, que después repiten y amplían: semejante conducta roba su novedad á los argumentos y los debilita: no es raro, sin embargo, oír á algunos predicadores introducciones de tan mala especie.» Así se expresa el Sr. Martínez y Sanz.

173. **Regla 2.ª** Acerca la **Forma**: 1.º *Sencillez*: no se confunda con el desatino, que desagrade; 2.º *Corrección*: evitando la negligencia, y procurando el lenguaje castizo, para evitar desde el principio una desfavorable impresión; 3.º *Entonación tranquila*: procediendo en todo por grados; 4.º *Brevedad*: que debe ser proporcionada.

174. **Regla 3.ª** Acerca el **Orador**: 1.º *Modestia*; 2.º *Santidad*. Para ello véase la lección XL y última, y reflexiónese bien sobre su contenido.

LECCIÓN XII.

Proposición.

175. La *Proposición* es el punto céntrico á donde, como á líneas convergentes, van á terminar las ideas principales del Exordio, y de cuyo punto vuelven á salir, como líneas divergentes, para su completo desarrollo y expansión en todo el discurso. Aquí se ve qué oficio tan principal tiene la *Proposición* en el discurso, pues resume del Exordio la esencia del sermón como en germen, para desarrollarlo después en todas las partes del discurso, como en frondoso árbol cargado con todas las flores y frutos de una brillante y vigorosa elocuencia. Es del todo magnífica esta expresión

de Fenelón: «El discurso es la proposición explanada; la proposición es el compendio del discurso.»

176. No pensemos por esto que en todo discurso hemos de plantar una proposición que formulada en pocas palabras se ofrece como una tesis que vamos á probar al auditorio, pues ya observa Quintiliano que alguna vez se omite la proposición, porque en el exordio ó narración va suficientemente declarado el objeto del discurso.

177. La Proposición ha de ser: 1.º, POPULAR; 2.º, CATÓLICA. 1.º **Popular.** Esto es: 1.º *Breve*: no empleando más que los términos necesarios, para que la gente fácilmente pueda retenerla. 2.º *Clara*: expresada en términos sencillos y naturales que puedan comprenderse. 3.º *Interesante*: buscando asuntos palpitantes y de circunstancias, excitando la atención. 4.º *De aplicación práctica*: no versar sobre materias demasiado abstractas.

178. 2.º **Católica.** Que explica una máxima conforme al sentir de la Iglesia y los Santos Padres. No deben establecerse proposiciones opinables y dudosas, pues darían lugar á vacilación; ni temerarias, pues fácilmente podrían escandalizar á las gentes sencillas, ó débiles en la fe.

179. Todos los preceptistas modernos critican ciertas *Proposiciones*, formuladas en términos los más ridículos por singularizarse. Y ciertamente causa pena que así hayan querido aguzar sus ingenios para formular una proposición áun extravagante, que sin duda de pocos oyentes debía ser comprendida, y de la cual poco ó ningún provecho podía resultar. Debe respetarse la cátedra sagrada, y procurarse el provecho de los fieles. Y por tanto tenga presente el orador estos tres medios que tiene para indicar satisfactoriamente EL OBJETO DE SU DISCURSO: 1.º *Exordio* oportuno; 2.º *Narraciones* interesantes; 3.º *Compendiar* la doctrina en una proposición clara y breve.

LECCIÓN XIII.

División.

180. Cuando la proposición sobre todo es compuesta, viene muy bien la división, y á veces para más claridad y áun comodidad se hace necesaria, con tal que no se abuse de ella, pues con la enumeración de partes manifiesta el orden que se ha de guardar en el discurso. Para su debido uso ténganse presentes las siguientes reglas:

181. **Regla 1.ª:** Al componer un discurso no luego se piensa en la división. Considerado primero el asunto, sale con más facilidad.

Regla 2.ª: Cuando la División sale espontáneamente, descansa el orador y el auditorio.

Regla 3.ª: No debe hacerse cuando un solo punto es suficiente para el sermón.

Regla 4.ª: La única regla general que puede establecerse es, que siendo la división un auxilio para las operaciones del entendimiento, será ella más conveniente en los discursos que de su naturaleza son más para instrucción que para moción de afectos.

I. SUS CUALIDADES.

182. 1.ª **Natural.** No buscar violentamente planes extraordinarios por un gusto depravado. «No es menos reprehensible, dice el Dr. Sánchez Arce, el prurito de hacer divisiones simétricas y en tres puntos, que cada uno termine con cadencia.»

183. 2.ª **Exacta.** Que abrace todo el asunto, *ni más ni menos*. Si el predicador repite en la segunda parte lo dicho

ya en la primera, engendra fastidio y no se oye con interés.

184. 3.^a **Corta.** El uso moderno divide el discurso en dos partes, raramente en tres; pasar de aquí no podría darse la debida extensión al asunto, ni los auditorios hoy lo sufrirían. Y esto ya enseña el cuidado que se ha de tener en no multiplicar subdivisiones.

185. 4.^a **Práctica.** El interés por la salvación de las almas exige que descendamos al terreno práctico para hacerles obrar el bien que deseamos, y cuanto más práctica sea la división, más se nos facilita este importante paso. Si se trata del buen ejemplo que hemos de dar, hágase ver su importancia y necesidad, mas luego descendamos á indicar los medios que para ello deben practicarse.

II. FUENTES DE DIVISIÓN.

186. 1.^a **Del fondo del asunto.** «Dios es *nuestro Padre*; debemos amarle: es *nuestro Señor*; debemos servirle: es nuestro *último fin*; debemos procurar gozarle.»

2.^a **De los efectos.** «El escandaloso produce estos efectos: daña al prójimo y se daña á sí mismo.»

3.^a **De las causas.** Es hermosa esta división de San Agustín: «Nuestras oraciones son infructuosas: *quia mali, quia malè, quia mala.*»

4.^a **De las circunstancias.** «El juicio final será terrible por sus *antecedentes, concomitantes y consiguientes.*»

5.^a **De las propiedades del asunto.** Lo que el Santo Evangelio dice del Precursor: *Erat lucerna ardens et lucens*; «ARDENS por la santidad de su vida, y LUCENS, por su predicación.»

187. 6.^a **De un texto sagrado.** Un texto adecuado al asunto, que presente naturalmente la división y no forzada, y se sepa bien desentrañar con profunda reflexión, es admirable para el desarrollo de un buen plan de sermón. Por ejemplo este texto de San Mateo (cap. XVI, vers. 24): *Si quis vult post me venire, ABNEGET semetipsum, et TOLLAT crucem suam, et SEQUATUR me.* Se saca de él esta propo-

sición: «Para ser discípulo de Jesucristo hay que *seguirle* con la *cruz* de la *abnegación.*» Y se presenta naturalmente una división de tres partes: 1.^a Abnegación de sí mismo: *Abneget*; 2.^a Llevar la cruz: *Tollat*; y 3.^a seguir las pisadas de Jesucristo: *Sequatur.*

188. Diremos por conclusión, que la oración perfectamente dividida se compara al cuerpo humano por Quintiliano y el P. Granada, cuando no carece de ninguno de sus miembros. «El orador, dice un moderno escritor, ha de bajar desde la unidad á la división, y con los extremos en que ha dividido la materia ha de recomponer la unidad, que es el *componendo* y *dividendo* de Santo Tomás.» Esto constituye al mismo tiempo que la fuerza, el orden admirable del discurso.

LECCIÓN XIV.

Narración.

189. La narración, además de la importancia que tiene, resulta muy agradable y hace muy ameno el discurso, pues entrando en el campo de los hechos con pintorescas descripciones, nos pone á la vista los genios, las costumbres, los vicios, las virtudes, la historia de los individuos y pueblos, dando de aquí principio ó base para todo el aparato oratorio que se ha de desplegar en el discurso; todo lo cual constituye la narración *histórica*; otras veces la narración aclara una doctrina, determina su sentido, distingue los límites, elimina lo extraño ó incierto, define y expone lo cierto, para que apoyado el orador sobre este firmísimo fundamento, y los fieles bien instruídos sobre la naturaleza de la materia que se va á tratar, el discurso pueda proceder de un modo el más satisfactorio y provechoso; y esta última es la Narración *doctrinal*; es propiamente la parte didáctica del sermón.

190. La narración *histórica* es de un efecto admirable si reúne las cuatro condiciones que pone el P. Granada:

1.^a **Breve:** Si empezáramos á referirla desde donde fuere necesario, y no desde su primer principio; si sumariamente y no por menudo la contáramos; si no la continuáramos hasta el fin, sino hasta donde allí convenga; si no usáremos de transiciones; si no nos desviáramos de aquello que comenzamos á referir.

2.^a **Clara:** Si exponemos primero lo que primeramente sucedió, guardando el orden de las cosas y de los tiempos como ellas sucedieron. Que nada digamos confusa, torcida ni ambiguamente.

3.^a **Verosímil:** Si hablamos así como lo pide la costumbre, la opinión, la naturaleza.

4.^a **Agradable:** Si la narración contiene cosas nuevas, no esperadas, grandes y de peso.

191. «Los Santos Padres, dice el Sr. Martínez Sanz, han sobresalido en uno y otro género; su predicación versaba sobre las verdades de la Religión, la que, según observa San Basilio, se enseña en gran parte con la historia: pues, como dice también Fenelón, todo en ella es tradición, todo historia y antigüedad. Exponiendo el Génesis, los Salmos, los Profetas y otros Libros Santos, gran parte de su predicación debió consistir en narraciones unas veces doctrinales y otras históricas: comenzaban explicando los pasajes del Texto Sagrado donde se contenía la doctrina, y la exornaban con narraciones de una ó de otra especie; así excitaban la atención de los fieles y la fijaban en el objeto de sus discursos.»

192. Los Libros Santos presentan multitud de narraciones de incomparable belleza por su naturalidad, por su sencillez, viveza de descripción, colorido de imágenes: todo arrebatada.

Desde aquella admirable narración que empieza en la primera línea del primer libro de la Escritura Santa, el Génesis: *In principio creavit Deus cælum et terra*, hasta el último capítulo de su último libro, el *Apocalipsis*, en que se hace aquella magnífica descripción de la Gloria, ¡cuántos ejemplos de narraciones de la más hermosa variedad por sus

materias, lenguaje y estilo! Resaltan en este género los Libros Santos históricos: Macabeos, Tobías, Ruth, Judith y Ester.

Formémonos en tan grandes modelos, estudiemos detenidamente esas hermosas narraciones de los inspirados de Dios, y nos excitarán á imitarles; al mismo tiempo que nos instruirán y conmoverán, nos pondrán en posesión de multitud de ejemplos, símiles y comparaciones que harán instructivos y útiles nuestros discursos, revestidos de aquel poder y eficacia que acompaña siempre á la palabra de Dios.

LECCIÓN XV.

Confirmación.

193. No basta decir ó afirmar una cosa, sino que es necesario probarla. En estas pruebas consiste la *Confirmación*, parte esencial del discurso, de la cual nunca se puede prescindir. «La imaginación y la sensibilidad, dice el Sr. Martínez, impelen fuertemente la voluntad; mas estas tres facultades deben ser regidas é ilustradas por la facultad superior y más noble de nuestra alma, que es la razón; de otra manera obrarán muchas veces á la ventura, y sus movimientos serán desacertados.» Todo esto debe precaverse, para evitar lastimosos resultados, instruyendo el entendimiento y confirmándolo en la verdad, para que dirija las demás facultades del alma con la mayor armonía hacia el fin determinado.

194. Para una perfecta Confirmación se requieren tres cosas: 1.^o *Argumentos*, que son las razones con que se confirma; 2.^o *Argumentaciones*, que son la forma con que se expresan los argumentos, v. gr. silogismo, dilema; y 3.^o *Colocación* ordenada de éstas.

195. Para la acertada elección hay una mina inagotable de pruebas en el orden *religioso; racional; sentimental, é histórico.*

196. Vamos á resumir en algunas Reglas todo lo necesario para una buena y sólida *confirmación.*

Regla 1.^a No deben presentarse pruebas que no sean sólidas y convincentes. Lo contrario es exponer el discurso; y la prueba débil es la que después los oyentes recuerdan.

2.^a No deben darse todas las pruebas que existen, sino aquellas que son más conformes á las condiciones de los oyentes.

3.^a Deben elegirse aquellas pruebas que mejor comprende el auditorio, que le pueden causar mayor impresión y que más le interesan. No siempre las más fuertes son las mejores. Por lo regular las comunes son las mejores; pues las comprende mejor el pueblo y las saborea.

4.^a El fondo principal de las pruebas son la Santa Escritura, Santos Padres y Concilios, y los ejemplos de los Santos. También las razones de conveniencia, pero sólo para quitar cualquier apariencia de imposibilidad. Los autores gentiles deben citarse con mucha parsimonia y necesidad.

5.^a Examinar si la prueba reducida á silogismo tiene consecuencia evidente que se deduce de sus premisas, y si puesto el predicador en el lugar del pecador le convencerían á sí mismo.

6.^a Luego se ordenan las pruebas: *fortia; fortiora; fortissima.* En cualquier método que se coloquen los argumentos, el último ha de ser *fortissimum.*

7.^a Al desarrollarlas debe ocultarse la argumentación; pero sin encubrir su fuerza y nervio; no apiñar argumentos, ni usar demasiada concisión. «Por esta razón, dice el Sr. Bravo Tudela, el orador debe diluir más sus ideas que el teólogo. No predicó San Agustín como escribió Santo Tomás, y San Crisóstomo hubiera interesado menos siendo más conciso.»

8.^a No mezclar pruebas de distinta naturaleza.

9.^a Cuando se trata de verdades claras, la demasiada insistencia en probarlas, y la demasiada curiosidad de escudriñarlas, puede hacerlas dudosas á los espíritus conten-

ciosos; es regla de San Atanasio: *Exagitare et curiosius indagare non expedit, ne à contentiosis hominibus ambigua existimentur.*

10.^a Y por último téngase presente esta excelente regla de un escritor moderno: «Las pruebas no se cuentan, sino que se pesan, y muchas razones débiles no equivalen á una concluyente.»

LECCIÓN XVI.

Refutación.

197. Observando cuidadosamente todas estas reglas obtendremos una fácil y vigorosa confirmación, en la cual entrarán toda clase de formas silogísticas desarrolladas, que nos conquistarán el imperio de la verdad y el sentimiento católico sobre las almas.

198. La *Refutación ó Confutación* se hace muchas veces necesaria por razón del asunto del cual se trata, sobre todo en estos tiempos en que la libertad del mal está tan extendida para poder pensar, hablar y obrar lo que se quiere; y se hace más necesaria la *Refutación*, sobre todo si el orador sabe que hay prevenciones en su auditorio. Mas para que pueda hacerla con provecho de las almas, hay que atender á las reglas siguientes; en cuanto: 1.^o Al lugar de la refutación; 2.^o A las cualidades del predicador en la refutación; 3.^o A la naturaleza de la refutación.

I. LUGAR DE LA REFUTACIÓN.

199. 1.^a Puede hacerse la Refutación en cualquier lugar que se presente.

2.^a Las objeciones nacen naturalmente en el mismo desarrollo de las pruebas, y allí mismo se van refutando.