

Pruebas: {	Formas.. {	Dialéctica...	{ El silogismo, entime- ma, epiquerena, di- lema, etc.
		Oratoria....	{ Todas las dialécti- cas, pero ocultas ba- jo las galas del len- guaje y el movi- miento de la elo- cuencia.

## SECCION SEGUNDA

## ELEMENTO POLÍTICO DE LA INVENCION

## I

## Necesidad de agradar.

Después de haber expuesto en la sección anterior la necesidad y los medios de instruir *ut veritas pateat*, como dice San Agustín, trataremos en ésta de la necesidad y medios de agradar *ut veritas placeat*.

No puede desconocerse la necesidad que el orador tiene de agradar, para que la verdad penetre en el entendimiento de aquellos á quienes se dirige: ésta ha sido la aspiración de todos los que desean persuadir, expresada por Horacio en estas palabras: *Omne tulit punctum qui miscuit utile dulci, delectando pariterque monendo*.

La experiencia y el estudio del corazón humano demuestran que los más necesitan ser ganados por formas atentas y atraídos por el cebo del placer: *nemo flectitur, si moles te audit*, dice San Agustín (1). Para que los oyentes estén con atención, añade el mismo Santo, es necesario que oigan con gusto, *libenter*. El mismo Platón, á pesar de su prevención contra la retórica, encarga á Xenócrates que se sacrifique por las gracias y

(1) *De Doct. christ.*, lib. iv, 25.

diga á Dión (1) que el agradar á los hombres era condición precisa para conseguir un éxito lisonjero. Ahora bien; el orador sagrado, que á diferencia del profano impone deberes que cumplir, necesita con doble motivo agradar al auditorio con todos los encantos de la verdadera y sólida elocuencia, con todos sus recursos legítimamente sancionados por la experiencia y adoptados por los maestros. Es preciso que la doctrina, si es penosa en sí misma, sea por lo menos amable en su atavío y en su modo de presentarse; que la suavidad de la forma haga disimular la aspereza del fondo, y que, satisfecha la inteligencia, abra á la verdad la puerta del corazón. Si aun por estos medios es difícil ganar al auditorio, ¿qué sucederá si el discurso es seco y sin agrado?

En todos tiempos el *bien decir* ha sido elemento muy principal de la elocuencia; mas en este siglo refinado, artista y exigente, el bien decir es en rigor la clave para introducirse en el corazón humano; no basta decir buenas cosas, hay que decirlas bien; el que dice bien tiene adelantado gran trecho en el camino de la convicción. Por el contrario, el que dice mal y desaliñadamente, cae en el ridículo de un siglo tan frívolo como presuntuoso; y si es verdad que el ridículo mata, nunca como en la actualidad, y mucho más en lo que toca á materias religiosas. Y este ridículo es tanto más funesto, cuanto por una injustificable obstinación, las gentes del día no ridiculizan sólo al hombre, sino que hacen trascender ese ridículo á su ministerio, esto es, al discurso, al sacerdote y al sacerdocio; escollo peligroso que conviene evitar cuidadosamente para que con el predicador no naufrague el ministerio santo de la predicación (2).

(1) Carta 4.ª

(2) Véase lo que decimos en el libro III, cap. II.

Bien sabemos que todos los predicadores no han de ser elocuentes; porque, ¿cómo se ha de exigir á todos esta rara y difícil cualidad que no es patrimonio sino de muy pocos? Pero todos pueden y deben estudiar los medios para ser escuchados con benevolencia.

## II

### Costumbres oratorias ó medios de agradar.

Acabamos de indicar la necesidad de agradar, en que todos los preceptistas están de acuerdo; lo que ordinariamente constituye la controversia sobre este punto, es que todavía no se han fijado los medios más convenientes para obtener este fin. El orador romano entiende por el arte de agradar, el saber dar armonía y brillantez á los períodos de un discurso. Pero el A. Hanmon (1), con la sagacidad que le distingue, dice que agradar es el secreto de hacerse escuchar con placer, interés y confianza. Esta definición resume lo que nosotros vamos á exponer bajo el nombre de *costumbres oratorias*.

Entendemos por costumbres oratorias el conjunto de deberes que el orador ha de cumplir para agradar á sus oyentes, las prendas que el orador debe poseer ó al menos manifestar en sus discursos para granjearse la benevolencia y la estimación de su auditorio.

Para conseguir este fin, es menester:

1.º Que el orador muestre en su persona las prendas que cautivan la benevolencia; á esto daremos el nombre de *costumbres en el orador*.

(1) *Tratado de la Predicación*.

2.º Que respete el carácter, las inclinaciones y preocupaciones de su auditorio; á lo que llamamos *costumbres en el auditorio*.

3.º Que presente sus pensamientos con la moderación y miramientos debidos; lo que comprendemos con el nombre de *costumbres en el discurso*.

## CAPÍTULO PRIMERO

### COSTUMBRES EN EL ORADOR

#### I

#### Prendas morales del orador.

La idea elevada que el auditorio se forma del *talento del orador* es muy á propósito para cautivar la atención del auditorio, así como la *importancia de la materia* y la *disposición artistica del discurso* (1), pero con más razón le cultivan y embelesan las buenas prendas morales. Estas son principalmente la *probidad, prudencia, modestia* y *benevolencia*.

La *probidad* ú honradez es cierta rectitud de entendimiento y de corazón que nos impide engañar á los demás á sabiendas. Esta es la primera virtud del buen orador; si careciese de ella se vería obligado á fingirla, porque cuando el auditorio tiene un mal concepto de la moralidad del orador, cierra el oído á las mejores razones. Pero cuando le acompaña una alta reputación, todo cambia de aspecto, la probidad dispone á los oyentes

---

(1) En oratoria, como en arquitectura, el arte tiene que combinarse con la ciencia, el arquitecto tiene que sujetarse necesariamente á las leyes de la gravedad, y el orador á las del raciocinio. Las buenas proporciones, la simetría y la ornamentación sirven para embellecer la ruda masa de los cuerpos que dan solidez al edificio. La forma es, por consiguiente, importantísima en el discurso oratorio.

en favor de su doctrina, y aumenta la autoridad de su palabra esparciendo en el discurso un encanto irresistible. El orador debe cuidar, pues, de que no haya nada en su conducta que pueda hacer perder la confianza de sus oyentes.

La *prudencia* en el orador se confunde con la ciencia y la cordura, y consiste en una gran discreción é ilustración, que le impide caer en el error, y que, conocida del auditorio, acrecienta su confianza. Es la prudencia la recta razón de las cosas que hayan de practicarse, y no porque ella dé el fin á las virtudes morales, sino porque dispone los medios que al fin conducen. De poco servirían al orador las más brillantes facultades si careciese de aquel talento práctico, de aquel discernimiento que se adquiere en la meditación y en el trato civil, que es donde estudiamos directamente al hombre, y donde mejor podemos completar el conocimiento de nuestro propio corazón.

La *modestia* es una virtud que hace olvidarse de sí mismo al orador, para no ocuparse más que de su asunto. La vanidad y el orgullo enajenan las voluntades; el amor propio de los demás excita, exacerba nuestro amor propio y nos rebaja. El yo es odioso, decía Pascal, le aborreceré siempre; es el enemigo y quisiera ser el tirano de todos los demás.

No debe confundirse la modestia con la timidez, ni con la humillación excesiva ó falta de dignidad. El orador podrá manifestar desconfianza de sus fuerzas, pero no de la causa; antes bien debe manifestar siempre la seguridad que nace del íntimo convencimiento y del verdadero celo. Una timidez excesiva puede anular completamente las mejores disposiciones. No es la primera cualidad del orador el ser audaz, mas ¿podría inspirar confianza á los otros quien de sí mismo desconfiase?

No es incompatible la modestia con la elevación de carácter, con la dignidad, con la confianza y firmeza,

que son indispensables al que levanta la voz ante un público más ó menos ilustrado.

La *benevolencia* es la solicitud que el orador manifiesta en pro de los intereses de los que le escuchan.

Además, la gallardía del cuerpo, la nobleza y animación del semblante, la gracia y dignidad de la acción, y sobre todo una voz robusta, clara, sonora, expresiva y simpática, dan brillo y realce á las preciosas dotes del ánimo que acabamos de indicar. En el trato civil podemos observar todos los días que estas prendas exteriores contribuyen á predisponer en favor ó en contra de las personas.

## II

### Santidad en el orador.

Las cualidades que dejamos consignadas en el artículo anterior, son comunes á todos los oradores, por cuya razón, y atendiendo á la índole de nuestro trabajo, añadiremos la santidad, como propia del orador sagrado.

La elocuencia consiste en comunicar al espíritu de otro la luz que alumbra al nuestro, y el movimiento de nuestra alma, enseñando, agradando y persuadiendo. Un ser inerte no puede ser principio de movimiento, y el corazón que no ame á su Dios ni á su prójimo será un corazón inerte y helado, que no podrá difundir el calor de que carece.

Es un hecho comprobado que la santidad contribuye admirablemente á la elocuencia; es la que inspira las grandes ideas, los sentimientos elevados, los nobles y generosos arranques, y todos esos sublimes rasgos que hacen latir los corazones, llenan de admiración y arrastran las muchedumbres. La santidad enseña á hablar de la religión, de los misterios y de las virtudes con fe,

con alma, con inteligencia y con unción. Quien ama á Dios con todo su corazón es elocuente para decir á los otros que lo amen.

El orador á quien rodea la aureola de la santidad obra sobre sus oyentes, no sólo con sus discursos, sino también con su presencia y con sus ejemplos. Antes que diga una sola frase, su vida edificante ha probado ya que el bien es razonable; y este género de pruebas es más del gusto de los oyentes; lo comprenden mejor, es un lenguaje inteligible para todos; convence sin discurrir, reprende sin ofender y quita cualquier pretexto á todo género de disculpas y cobardías. ¿Cómo podremos negarnos á hacer lo que nos pide, decían al oír á San Francisco de Borja, cuando él mismo ha hecho mucho más de lo que aconseja?

Esta predicación viva, insinuante, tiene la ventaja de que una vez posesionada del auditorio, no le abandona jamás. Se olvida el más elocuente discurso, al paso que el ejemplo del orador se graba para siempre y permanece como un remordimiento en el corazón.

## CAPÍTULO II

### DE LAS COSTUMBRES ORATORIAS EN EL AUDITORIO

#### I

#### Idea general de las costumbres en el auditorio.

Dirigiéndose el discurso á un auditorio determinado, se deberá estudiar muy profundamente su carácter é inclinaciones, su grado de inteligencia, sus necesidades, sus gustos, sus preocupaciones (1), etc. Todo lo cual es, como tenemos indicado, lo que se comprende con el nombre de *costumbres oratorias en el auditorio*.

Para que la palabra del orador no sea una palabra vaga arrojada al aire, *aerem verberans*, como dice San Pablo, sino una palabra directa y fecunda, es preciso hablar al auditorio y para el auditorio y no simplemente ante el auditorio; meditar lo que puede impresionarle, convenirle y decidirle á hacer lo que se pretende conseguir de él, es necesario buscar, en fin, la inspiración del asunto en las almas de aquellos á quienes se habla. Así es

(1) A veces puede sacarse muy buen partido de las mismas preocupaciones del auditorio. No se crea por esto que la bondad del fin justifique la inmoralidad de los medios; en la oratoria, como en la guerra, es lícito armar lazos y asechanzas al enemigo, pero la guerra misma tiene sus límites, que no es permitido romper sin atraerse la abominación de todos los pechos honrados.

como se podrá hablar en *ad rem*, y dar á la palabra su verdadero tono, su acción y su verdadera eficacia. Los grandes oradores no sólo estudian con preparación el auditorio, sino que al tiempo mismo de la improvisación saben espiar los más ligeros movimientos y penetrar en lo más recóndito de los ánimos, recibiendo quizá sus más eficaces inspiraciones de las circunstancias del momento.

No es posible, en efecto, recoger fruto alguno de la enseñanza evangélica sin tener en cuenta este saludable aviso del Espíritu Santo: *sermo oportunus est optimus*, con el cual están enteramente de acuerdo los maestros de la elocuencia profana y los autores de la retórica eclesiástica. Y no basta la oportunidad fundada simplemente en el asunto, sino que es preciso atender á todas las demás circunstancias. Por esta razón, no puede hablarse á hombres instruídos lo mismo que al vulgo, á jóvenes del mismo modo que á ancianos, á un auditorio compuesto exclusivamente de hombres, de igual modo que á uno compuesto exclusivamente de mujeres, etc.

No pudiendo tratar en particular de todas las circunstancias en que puede encontrarse el auditorio, hablaremos de sus necesidades, porque son las que con más frecuencia habrá que tener en cuenta, á fin de evitar los inconvenientes que lleva consigo el que el orador se divorcie del auditorio y éste del orador.

## II

## Necesidades del auditorio.

El médico que conoce la enfermedad y que se adelanta á destruir sus funestos efectos, fácilmente se capta las simpatías del paciente, llevando á su abatido espíritu un rayo de esperanza que le sostiene y le hace ejecutar sin violencia cuanto por su bien se le prescribe y manda. Lo mismo sucede con el orador que da pruebas de conocer las necesidades de sus oyentes, los males que afligen su alma, los remordimientos que atormentan su conciencia y los temores que perturban su corazón. Dueño desde el primer momento de su voluntad, se le escucha como á un oráculo, se desean sus instrucciones y se obedecen sin violencia sus mandatos.

El orador que cumple con esta regla de conducta aconsejada por los maestros, siempre sube á la cátedra del Espíritu Santo con utilidad de sus oyentes y suya propia. Por el contrario, el orador que no adapta sus discursos á las necesidades de su auditorio, lejos de facilitar el camino de la virtud, lo hace más difícil y escabroso, llegando á ser inútiles sus consejos, ó, lo que es aún peor, nocivos y perjudiciales, por lo mismo que son inoportunos. ¿Hay nada más ridículo, por ejemplo, que hablar en contra de las riquezas á un auditorio compuesto de pobres trabajadores? ¿ó de los excesos del lujo á una comunidad de religiosas? Pues esto, que parece increíble, se oye con alguna frecuencia y suele ser motivo de crítica. Cuando se retrata al oyente con un parecido exacto, obligándole á confesarse descubierto en sus más recónditos pensamientos, en sus acciones más íntimas, en sus costumbres, en sus ideas y sentimien-

tos, haciéndole comprender lo que debe abandonar y seguir, las instrucciones del orador serán entonces acogidas con extraordinario éxito.

Hay un defecto que, por ser muy general y de consecuencias peligrosas, no podemos dejar de mencionar aquí, y consiste en que al tratar de un vicio suelen citarse grandes criminales, para manifestar sus fatales resultados; pero los tiros pasan por encima de los que escuchan, y como no se creen tan culpables, piensan que no se habla con ellos, y no se enmiendan de sus faltas.

Para que el orador, pues, pueda ajustarse á las necesidades de sus oyentes, deberá tener presentes las siguientes reglas:

1.<sup>a</sup> Conocer bien todas las necesidades de su auditorio.

San Francisco Javier, dirigiéndose á sus compañeros de apostolado, les aconsejaba que adonde quiera que fuesen á predicar, preguntasen cuidadosamente la clase de vida y costumbres de la mayoría de las gentes: de este modo, decía, se sabe en lo que conviene insistir, cómo se han de ganar las voluntades, y adquirir autoridad y prestigio en cada localidad.

2.<sup>a</sup> Abarcar el mayor número posible de necesidades que pueda sentir el auditorio; pues si se limita á tratar de una sola, su discurso carecerá de interés y de utilidad para los que no la sientan; ¿dará á unos el alimento que les conviene, dejando en ayunas á los demás? Todos tienen igual derecho á la distribución de la divina palabra, y colocados alrededor del púlpito son como aquellos enfermos del Evangelio que se situaban cerca de la piscina. Al efecto, debe recordar que en casi todos los pueblos hay tres clases de pecadores: los que pecan por debilidad ó ignorancia; los que pecan por hábito, aunque todavía no han sofocado los remordimientos, y los pecadores endurecidos: que hay también

tres clases de justos: los que comienzan á dedicarse á Dios, los que ya han hecho algunos progresos en la virtud, y los que están muy adelantados en la perfección; en fin, personas de estados y condiciones diversas á quienes hay que evangelizar del mismo modo.

3.<sup>a</sup> Fijarse muy particularmente en combatir las pasiones dominantes, los abusos más generalizados y los desórdenes más comunes.

Tal era la práctica de los SS. Padres; y de la observación de estos preceptos provienen esos multiplicados discursos de San Ambrosio contra la usura, de San Juan Crisóstomo contra el lujo, y de San Agustín contra la embriaguez, hasta el punto de que si trataban otros asuntos, procuraban siempre intercalar algunas palabras contra el vicio más dominante.