

entendimiento. Interesa dar á la narración cierto número, pero no á las claras como en la poesía, sino bien disimulado; conviene intercalar algunas figuras, pero no poéticas; en fin, se la debe amenizar con mucho arte para que el auditorio no se fastidie.

Cuadro analítico de la proposición, división y narración.

Disposición oratoria.	Proposición.	{	Condiciones...	{ Clara, distinta, precisa, fecunda, interesante y conveniente.	
			Especies.	{ Simple, compuesta é ilustrada.	
	División. ...	Condiciones. ...	{		{ Integra, distinta, progresiva ó gradual, natural y concisa.
					{ No le tiene determinado, aunque generalmente precede á la confirmación.
	Narración...	{	Lugar.	{ No le tiene determinado, aunque generalmente precede á la confirmación.	
			Especies.	{ Histórica y doctrinal.	

CAPÍTULO IV

DE LA CONFIRMACIÓN

I

Idea de la confirmación.

Una vez presentado con toda claridad el asunto del discurso, es preciso demostrarlo: tal es el objeto de la confirmación, que no es otra cosa que la parte del discurso en que el orador prueba la verdad de que quiere convencer ó persuadir á sus oyentes.

Por bien dispuesto que se encuentre el auditorio; por más que se haya conseguido llamar su atención, preocupar su espíritu, hacerle entender perfectamente las verdades enunciadas en la proposición, el discurso será un plano excelente, pero no el edificio que por él se ha debido construir.

La confirmación en su esencia toca más bien á la lógica que á la elocuencia; sin embargo, la elocuencia, no sólo tiende á *mover*, como hemos dicho antes de ahora, sino á *convencer*, y las pruebas son las que sirven de base á las convicciones.

En esta parte del discurso es, pues, donde el orador debe desplegar todos los recursos del raciocinio, apoderándose por completo de la inteligencia de los oyentes, á los cuales ha dispuesto favorablemente con el exordio, y á quienes acabará de mover con el epílogo. Podemos decir de la confirmación, que el orador es un

atleta llamado á combatir y á someter por medio de la palabra los espíritus rebeldes, como también los más endurecidos corazones.

En fin, lo que el orador sagrado se propone es siempre establecer una verdad, proclamar un deber, destruir un vicio, asegurar el imperio de una virtud y la obediencia á los mandatos de Dios: si no demuestra lo que afirma, la duda penetra en el alma de los fieles, y cual veneno mortífero, destruye la inclinación natural que, según San Agustín, tiene el hombre á la verdad.

Para conseguir su fin el orador, ha de atender á cuatro cosas: 1.^a, á *la elección de las pruebas*; 2.^a, al *orden* en que se han de colocar; 3.^a, al *modo* de presentarlas, y 4.^a, al *enlace* que han de tener con las demás partes del discurso.

II

Elección de las pruebas.

Es necesario meditar en toda su extensión la materia que se va á tratar, dice Fenelón, para elegir las pruebas más convenientes, y después de haberlas meditado para sí, es indispensable estudiarlas para los demás; porque una cosa es saber, y otra saber para enseñar. En este estudio, el orador debe abarcar los medios relativos al fondo y los que se refieren á la forma.

No todas las pruebas halladas por la invención son buenas para emplearse, pues á veces el asunto presenta tan gran número, que sería insoportable para el auditorio oír su completa enumeración; hay, pues, que elegir, pero es preciso no olvidar que las pruebas no se *cuentan*, sino que se *pesan*: *ponderantur, non numerantur*.

Para que las pruebas produzcan su afecto, es menes-

nester que sean *sólidas, apropiadas al asunto, acomodadas á la inteligencia y á la índole de los oyentes, y que no puedan suministrar armas al adversario*.

La primera condición de las pruebas es la *solidez*. Los *paralogismos* y sofismas, los argumentos que fácilmente pueden refutarse ó retorcerse, más perjudican que aprovechan. Desvanecido el artificio oratorio que encubría su futilidad, no tan sólo se caen por sí mismos, sino que disminuyen también la eficacia de las demás razones verdaderas y bien fundadas. El que todo lo quiere aprovechar, dice Quintiliano, da señales de indigencia; desde el momento en que el orador no desprecia los argumentos fútiles, mueve á sospechar que carece de razones sólidas y concluyentes.

Debe cuidarse de que las pruebas sean *propias y peculiares del asunto*. Las pruebas pertenecen, ó al orden religioso ó al orden racional, ó al orden sentimental ó al orden histórico. Es evidente que estos diversos órdenes de argumentos no convienen indiferentemente á todos los asuntos. Si se trata de controversia ó de algún punto de doctrina, las pruebas sentimentales serán impertinentes. Sin la fe viva en el corazón del auditorio, pero adormecida bajo el yugo de las pasiones, los argumentos de razón podrán ser útilmente empleados, y apelando al sentimiento quizá se determine á romper sus vergonzosas cadenas.

Las pruebas deben también *acomodarse á la capacidad y disposiciones de los oyentes*.

La oratoria no consiente, por regla general, la profundidad que tanto enaltece los escritos filosóficos; los argumentos muy sutiles y metafísicos serían incomprensibles, no ya tratándose de un auditorio compuesto de personas de corta instrucción, sino también de una reunión de hombres ilustrados. El orador debe hacer palpable la verdad; debe ponerla, si es posible, al alcance de los entendimientos más vulgares. San Pablo decía á

los de Corinto: «Me veo precisado á reservar el sólido alimento de una enseñanza más elevada, porque no hubierais sido capaces de comprenderla ni de gustarla.» Los SS. Padres han seguido esta práctica.

Las pruebas, pues, más comunes son por regla general las mejores; pues que si se han hecho comunes, es á fuerza de ser verdaderas, y el oyente las escucha siempre con gusto, si se acierta á darles un giro nuevo y agradable.

No deben suministrar armas al adversario; porque se perjudicaría á la verdad en vez de servirla. Es preciso, pues, antes que todo, pesar bien el valor de las razones que se alegan y calcular toda su extensión. Una razón, por poderosa que se la suponga, no es verdaderamente buena sino en tanto que prueba toda la verdad, y nada más que la verdad enunciada, según este adagio tan repetido, y, sin embargo, con tanta frecuencia olvidado: «Lo que prueba demasiado, no prueba nada:» *Quod nimis probat nihil probat.*

III

Orden de las pruebas.

Dos métodos pueden seguirse en la colocación de las pruebas: el *analítico* y el *sinético* (1).

Por el primero de estos métodos se oculta el término adonde va á parar, y el orador conduce poco á poco á sus oyentes á la conclusión que les quiere hacer aceptar; y por el segundo, manifiesta desde luego la conclusión y la demuestra con las pruebas oportunas (2).

(1) De los nombres griegos *ánálisis*, descomposición, y *síntesis*, composición.

(2) El primer método despierta más la curiosidad, y conviene especialmente cuando los oyentes están prevenidos contra la verdad, siendo me-

Pero cualquiera que sea el método que siga, no hay que olvidar que el efecto de los argumentos no depende menos del *orden* en que se colocan que de su valor intrínseco.

En primer lugar, no deben mezclarse, sino tratarse con la debida separación, los argumentos de distinta naturaleza aunque sean propios. El orden natural de las pruebas en la elocuencia sagrada exige exponer primeramente las autoridades de la Sagrada Escritura y la tradición; después las tomadas de la teología y de la historia eclesiástica, y, por último, las ascéticas y filosóficas, aunque con mucha frecuencia ocurrirá invertir y trastornar esta ordenación de pruebas.

En segundo lugar, debe atenderse á sus grados de fuerza en punto á lo cual opina Quintiliano que no puede establecerse más que un solo precepto: *Ne a potentissimis ad levissima decrescat oratio.*

Para saber colocar los argumentos con el orden conveniente, se necesita desde luego dominar la materia del discurso; pero aun esto supuesto, discrepan notablemente los autores sobre el método que debe emplearse.

Dicen unos que se debe empezar por argumentos fuertes y acabar por los de más fuerza, ingiriendo agrupados entre los primeros y los últimos los argumentos más leves (método homérico) (1). Los retóricos aconsejan por lo común este sistema de colocación de pruebas. Este dictamen, sin ser decisivo, puede aplicarse con éxito, según las circunstancias.

Piensen otros que primero se ha de echar mano de los argumentos más débiles, luego de los fuertes, y, por

nester conducirlos á ella paso á paso y casi sin que lo sospechen; pero el segundo conviene más bien á la enseñanza y á los discursos populares cuando el auditorio necesita saber desde luego á dónde se le quiere llevar.

(1) Se le da este nombre porque era la disposición adoptada por Nestor en la *Iliada* de Homero para colocar las tropas en batalla.

último, de los fortísimos ó ineluctables (método progresivo), pero no es este el parecer de los clásicos.

Finalmente, quieren algunos que se ponga en primer lugar el más robusto de los argumentos, con el fin de sacar de la indiferencia al auditorio ó de arrollar con atrevimiento desde el principio las resistencias que sospecha ó conoce el orador: «Yo quiero discursos, dice Montaigne, que den la primera carga en lo más fuerte de la duda; yo busco razones buenas y firmes desde luego.» Este orden no conviene á la oratoria sagrada, porque ¿qué vendrá después del argumento más fuerte? Necesariamente la decadencia y flojedad. Y si la elocuencia es, como dice Cicerón, *motus animae continuus*, no sabemos cómo puede continuarse ese movimiento del alma no siendo posible que crezca el interés.

Finalmente, un discurso severamente ajustado á las reglas de la lógica colocará en primer lugar los argumentos que pertenecen á la naturaleza de la cosa; en segundo lugar, los que se refieren á sus partes ó propiedades, y en tercer lugar los que corresponden á sus efectos. Pero en muchas ocasiones hay necesidad de abandonar este orden en que el entendimiento se complace para seguir el oratorio. Hablando, por ejemplo, del pecado á personas indoctas, en vez de exponer su naturaleza, debería comenzarse por los efectos, pues como son desastrosos y conocidos de todos, harían que el discurso conmoviese á los oyentes.

Cuadro analítico de la confirmación.

DISPOSICIÓN ORATORIA	} Confirmación. Pruebas.	Género.	{ Religioso, racional, sentimental é histórico.
		Cualidades.	{ Sólidas, apropiadas al asunto, acomodadas á la inteligencia é índole de los oyentes, y que no suministren armas al adversario.
		Orden.	{ Lógico, que podrá ser analítico ó sintético y oratorio.
		Método.	{ Progresivo y homérico.