

CAPÍTULO VI

DE LA REFUTACIÓN

I

Idea de la refutación.

Entendemos por refutación «la contestación á las objeciones que se oponen ó pueden oponerse al éxito de nuestra causa». La confirmación directa es un arma ofensiva y la refutación defensiva. En muchos puntos que hay que tratar en el púlpito, no basta haber sentado y probado la verdad, sino que es preciso disipar todas las dudas, desvanecer todas las preocupaciones y destruir todos los argumentos. Para obtener la victoria, tan necesario es el ataque como la defensa. La refutación, pues, es una parte integrante de la prueba. Sin embargo, no siempre es necesaria, ya porque bastan las pruebas para quitar de en medio todas las dificultades, ya porque se presume con fundamento que no ocurrirán al contrario, ya porque no merezcan refutarse, ó, finalmente, porque nacieran de viejos errores ha muchos siglos refutados y olvidados, con tal que no se hayan reproducido, aunque bajo distinta forma, en tiempos cercanos á los nuestros. En la refutación hay que considerar tres cosas: el *lugar* que ha de ocupar, el *modo* de hacerla y sus *formas*.

II

Lugar de la refutación.

No puede señalarse un lugar determinado á la refutación; mas el orador, con ese recto juicio de que le suponemos dotado, verá dónde han de nacer en los espíritus de los que le escuchan espontáneamente y como por sí mismas, las objeciones.

Cuando el auditorio está desfavorablemente prevenido y deslumbrado por las razones del contrario, es menester que la refutación empiece desde el exordio, ó por lo menos que preceda á la confirmación y á veces á la narración; en los demás casos estará bien colocada después de la prueba.

Pero podría suceder que la exposición y refutación de las objeciones retardase demasiado la confirmación del discurso con detrimento de su unidad, y que cuando se quisiera coger de nuevo el hilo de la oración, pareciera el propio tema una novedad extraña. En este caso indíquense con brevedad las objeciones y prométase responderlas después de la confirmación.

También se contestará en este lugar á las objeciones que no nazcan del discurso, pero que puedan tomarse de otra parte, para rechazar el tema que se ha probado.

En fin, la refutación puede mezclarse con las pruebas. De lo mismo que estamos diciendo y probando, suelen brotar las objeciones. Al orador se ocurren, y pueden ocurrirse al mismo tiempo á los oyentes; indíquelas entonces, refútelas y prosiga su discurso.

III

Modo de refutar.

El modo de refutar es muy diverso, según sea la conducta seguida por el contrario, ó según que se trata de un hecho ó de un razonamiento.

Si el contrario ha presentado en globo una multitud de pruebas, cuya fuerza depende de estar reunidas, pero que aisladas son débiles, entonces se toman una por una, se hace ver su debilidad y quedan así destruidas. Si, viceversa, el contrario ha amplificado una sola prueba, pero fuerte, se la despoja de la amplificación, se presenta en toda su desnudez, se divide por medio de distinciones, y de este modo se la priva de toda su fuerza y de todo su valor.

Cuando se trata de refutar un hecho se estudia bien en sus causas, en sus circunstancias y en sus consecuencias, y bien pronto se podrá demostrar que no está fundado en testimonios ciertos, ó que no es tal como se supone, ó que no son legítimas las consecuencias deducidas. Cuando se trata de refutar un razonamiento, es preciso destruir los principios en que se funda el adversario, haciendo ver que son *falsos*, ó también sacar una consecuencia contraria de un principio reconocido por él, ó hacerle ver que ha sacado una consecuencia falsa de un principio verdadero, ó que ha abusado de la ambigüedad de las palabras, ó que ha dado por cierto lo que era dudoso, etc., siendo uno de los mejores medios poner el razonamiento del contrario en forma silogística, pues entonces el sofisma aparece en toda su desnudez (1).

(1) Sánchez Casado, ob. cit.

Es también un excelente medio de refutación el reargüir al adversario con sus propias razones, lo que se llama convertir ó retorcer el argumento.

En la refutación de las objeciones debe abstenerse el orador de escoger aquellas que no esté seguro de rebatir victoriosamente. Deberá también desechar las de poca importancia y las que no se opongan á la proposición, pues algunas veces se presentan dificultades que nada tienen contra lo que se sostiene en el discurso.

Cuando ya se han elegido las que deben ser objeto de la refutación, el mejor medio de presentarlas será ponerlas en boca del adversario, y manifestarlas con franqueza y sin disfraz para herir con ellas el punto de la dificultad, dándoles toda la fuerza que tienen y aumentándosela cuanto sea posible, siempre que este brillo no oscurezca la contestación, á fin de no dar señales de desconfianza y para que la solución sea de más efecto.

IV

Formas de la refutación.

A la diversidad de objeciones que pueden hacerse al orador, corresponden otras tantas maneras ó formas de refutación. Entre las principales se cuentan: la *negación*, la *distinción*, la *recriminación*, la *evasión*, la *compensación*, el *diálogo* y la *irrisión*.

La *negación* consiste en negar de un modo absoluto el hecho aducido por el adversario ó el principio en que descansa su argumento, como en este ejemplo: «Decís que queréis examinar la religión. ¡Ah! No, no lo queréis, pues practicáis precisamente cuanto puede haceros caer en la incredulidad ó afirmaros en ella (1).

(1) Frayssinous: *Conf. sobre los libros irreligiosos*.

Se refuta por *distinción*, cuando se separa el derecho del hecho, el hecho del derecho ó el principio de la consecuencia, como en este ejemplo: «Se dice que cada uno puede con toda libertad seguir tranquilamente y sin examen la religión de su país; pero primeramente en esto es preciso que hasta los partidarios más fogosos del tolerantismo reconozcan algunos límites. Ha habido cultos que ultrajaban la humanidad y la virtud, y yo no puedo persuadirme, ¡oh apóstoles de la indiferencia!, que queráis extender vuestro sistema hasta aplaudir estos abominables excesos. Véoos, pues, ya obligados á restringirle», etc. (1).

La *recriminación* tiene lugar cuando se hacen recaer sobre el adversario los cargos que nos ha dirigido, ó cuando volvemos contra él la prueba que ha empleado. A los que dicen que se convertirían si hubiese predicadores tan sabios y tan buenos como los deseaba San Pablo, retuerce el argumento Bourdaloue, diciendo: «Y si esto fuera verdad, si faltasen los buenos predicadores, ¿á quién sino á vosotros mismos podríais imputar tan triste falta (2)?»

La *evasión* se verifica cuando se elude la respuesta y se distrae la atención del auditorio, como en este ejemplo: «Yo no me detendré en vindicar en particular la fe de Bossuet y de Fenelón; los ataques dirigidos contra ella han sido rechazados más de una vez con una fuerza tal, que debería impedir renovarlos, si los enemigos de la religión pudiesen cesar de combatirla por los medios menos legítimos (3).

Se refuta por *compensación*, cuando para obtener la indulgencia ó el olvido de una falta se opone á ella el mérito de una acción laudable, como en este ejemplo:

(1) Frayssinous: *Conf. sobre la tolerancia.*

(2) *Sermón sobre la palabra de Dios.*

(3) Frayssinous: *Conf. sobre los hombres ilustres del cristianismo.*

«¿Quién dudará de la fe de Fenelón por haber escrito las *Máximas de los Santos*, al verle en el púlpito de su catedral promulgar el edicto que condenaba su libro?»

Se emplea el *diálogo*, cuando se hace hablar al contrario y se contesta inmediatamente á sus objeciones.

Por último, se refuta por *irrisión* ó confutación, cuando nos apoderamos del lado ridículo de las razones del adversario, para mofarnos de él y hacer reír á su costa.

No ponemos ejemplos de estas dos últimas formas de refutación, porque la primera es sumamente clara y la segunda es de poco uso en oratoria sagrada.

Las refutaciones más eficaces son aquellas en que se emplean respuestas incisivas, tan lacónicas como fuertes. Los rasgos breves y luminosos de una dialéctica severa y nerviosa, de una claridad llevada al más alto punto de evidencia, son como dardos que van á clavarse en el corazón del adversario, y que cayendo sobre él por todas partes, no le dejan medio alguno de evadirse. Si después de haberle herido el orador lo alza con amor y reanima sus abatidas fuerzas, entonces nosotros nos atrevemos á asegurar un éxito sorprendente á su predicación.

CAPÍTULO VII

DEL EPÍLOGO

I

Idea general del epílogo.

El epílogo «es la última parte ó la conclusión del discurso oratorio».

El orador, después de haberse granjeado la benevolencia del auditorio en el exordio y de haberle instruído ó convencido en la confirmación, no necesita más que dar los últimos golpes que decidan la victoria y muevan la voluntad.

Hay en toda lucha un momento solemne y supremo; ese es el último esfuerzo que decide del triunfo ó de la derrota. El general que no dirige bien sus últimos fuegos, podría ver escapársele de las manos la victoria que ya creía segura. Así, el predicador debe reservarse imponentes recursos para el último momento, porque entonces es cuando las voluntades todavía indecisas se dejan arrastrar. Debe redondear y terminar siempre su discurso, de manera que tenga un final que satisfaga al auditorio; de otra suerte podría parecer que la oración no estaba concluida, ó que aquél había dejado de hablar por haberse agotado los recursos, lo que sería de muy mal efecto.

El epílogo, en fin, tiene el doble objeto de acabar de convencer y de acabar de persuadir; acaba de conven-

cer repitiendo sumariamente las pruebas, y acaba de persuadir por medio de los movimientos oratorios y del patético. De aquí las dos partes del epílogo: *recapitulación y peroración.*

II

Recapitulación.

La recapitulación es una especie de conclusión que reúne todas las pruebas esparcidas y desarrolladas en todo el discurso, para presentarlas á la memoria en el momento de la decisión: consiste en recorrer los puntos culminantes de las pruebas, y en recordar las conclusiones, una por una, ó también en repetir la división y enunciar la substancia de los razonamientos que se han hecho acerca de cada uno de los puntos capitales.

Quedarán fuera de la enumeración las cosas de poca importancia y se realzará el valor de los puntos más notables, añadiéndoles sentencias oportunas y variándolos con algunas figuras retóricas. Es el mismo manjar con otro condimento.

La recapitulación debe ser *clara, concisa, animada, enérgica* y tal que convenza por completo á los oyentes.

La recapitulación que reúna estas condiciones estará exenta de los inconvenientes de que Maury la creía inseparable, por cuya razón la reprueba en términos absolutos, añadiendo que no sabe la practicase ninguno de los maestros del arte: doctrina singular en abierta contradicción con la de los maestros de la antigüedad clásica, con la de Granada, Fenelón y Blair, que la recomiendan, y con los ejemplos de los grandes oradores modernos que la practican, como en su tiempo lo hicieron los SS. Padres.

Peroración.

La peroración consiste en reanimar y exaltar los afectos y sentimientos, se dirige al corazón y su arma es el *patético* que mueve la voluntad y la arrastra, poniendo las pasiones de los oyentes de parte del orador.

De la moción de afectos en la peroración, diremos que esta parte del discurso no sólo debe ser *breve*, sino *animada*; esto es, que no admita nada que sea lánguido y frío; aquí se dirigen los tiros al corazón, no debiendo decirse nada que no tienda á conmoverle é interesarle (1). El orador debe alzarse gigante y llenar con su palabra todos los ámbitos del templo. Aquí es donde debe abrir de lleno las fuentes de la elocuencia. Quintiliano dice: *Hic, si usquam, totos eloquentiae fontes aperire licet*: aquí es donde debe inflamar la pasión y reunir todos cuantos recursos proporcionan los giros animados, las expresiones enérgicas y las imágenes patéticas: *Quae excellunt sercentum ad perorandum*, dice Cicerón: aquí, en fin, es donde el orador debe abandonarse al torrente de la inspiración, pues los momentos son *oportunos* y *críticos*. *Oportunos*, porque en acabando de concentrar nuestra mente en el fondo de la proposición, en acabando de ver con toda evidencia que lo que en ella se exige es exacto, naturalmente nos sentimos dispuestos á abrazarlo, pues la voluntad es una potencia ciega que sigue

(1) Son varios los afectos que debe excitar el orador, según los distintos géneros de elocuencia. En el panegírico excitará los movimientos de admiración, de emulación y alegría: en el exhortativo la esperanza, la confianza, el temor.

al entendimiento. *Críticos*, porque entonces se decide el auditorio ó nunca (1).

El orador debe sugerir alguna resolución práctica como *fruto del discurso*. A esto, en efecto, es á lo que el discurso entero ha debido dirigirse, pues no se ha presentado la verdad á la inteligencia, sino con el fin de determinar más seguramente á la voluntad á alguna consecuencia práctica. San Ligorio encargaba de un modo especial estas resoluciones.

La última parte de la peroración es una *súplica* fervorosa dirigida á Dios ó á los santos á fin de que nos concedan la gracia de permanecer en el camino del bien.

La costumbre de dirigir preces al fin del discurso sagrado, es muy antigua; las Constituciones apostólicas ya la mencionan; los SS. Padres terminan del mismo modo muchos de sus sermones; San Agustín concluía con una deprecación piadosa. Pedir misericordia en la terminación del discurso es consejo del Concilio IV de Toledo. Este medio, dice Maury es el más poderoso para despertar los remordimientos.

La paráfrasis de un punto de la Sagrada Escritura imprime una gracia especial á la súplica, y aun puede formar por sí sola una peroración muy patética. Nada hay superior como modelos perfectos de esta parte del discurso á los SS. Padres, y en ellos deben buscarse los ejemplos que el orador sagrado ha de imitar (2).

(1) Apenas hay escritor de elocuencia sagrada que al tratar de la peroración no cite como modelos del género patético la de Cicerón en su discurso *Pro Milone*, y la de Bossuet en la oración fúnebre de Condé.

(2) En las *Enarraciones* de San Agustín sobre los Salmos, abundan ejemplos de estos afectuosos movimientos.

Cuadro analítico de la refutación y epílogo.

Disposición oratoria.	Refutación.....	Lugar.....	No le tiene determinado, aunque generalmente va después de la confirmación.
		Modo.....	Es diverso, según que se trata de un hecho ó de un razonamiento.
		Formas.....	La negación, distinción, recriminación, evasión, compensación, diálogo y la irrisión ó confutación.
	Epílogo. División..	Recapitulación.	Ha de ser clara, concisa, animada, y tal, que arrastre la voluntad de los oyentes.
Peroración. ...		Debe ser breve y animada.	

CAPÍTULO VIII

SINOPSIS DEL DISCURSO

I

Idea de la sinopsis.

Llámase *sinopsis* el análisis ó bosquejo de un discurso. La sinopsis presenta lo más notable que en él se encuentra, y en el mismo orden en que está distribuido. De manera que la sinopsis no es otra cosa que la misma disposición del discurso brevemente enunciada.

Tres formas principalmente puede tomar esta clase de trabajos, según el mayor ó menor número de detalles que se consignen:

- 1.^a Puede expresar tan solamente las partes y argumentos principales del discurso.
- 2.^a Añadir á este descarnado esqueleto la exposición de las pruebas.
- 3.^a Consignar hasta los menores detalles del discurso, y notar de paso las clases de argumentos, ampliaciones y las figuras que en él se emplean (1).

(1) De todas estas formas, se presentarán modelos en la tercera parte.

II

Modo de hacer la sinopsis.

Después de establecer las diferentes formas que puede tomar la sinopsis, conviene saber el procedimiento que ha de guardarse al formarla. La sinopsis puede recaer, ó sobre un discurso ya escrito, ó servir de base para un discurso que se quiere hacer. Para el primer caso se empleará cualquiera de las tres formas que dejamos expuestas en el párrafo anterior; de manera que todo el trabajo se reduce á extractar las pruebas y á expresar las clases de argumentos y figuras que hay en el discurso.

Pero cuando el orador se proponga formar el plan de su discurso, lo primero ha de considerar si su proposición esta en armonía: 1.º Con su edad, condición, dignidad, ciencia, etc. 2.º Si es acomodada á la edad, sexo, condición, costumbres y capacidad del auditorio. 3.º Si es conforme á las circunstancias de lugar y tiempo.

Después de esto preguntese á sí mismo por qué es verdadera la proposición, ó sea los fundamentos en que se apoya, y este será el momento de hacer uso de los lugares, especialmente de aquéllos que tienen más afinidad con el asunto. Por ejemplo, sea la proposición: «Es necesaria mucha diligencia para llegar á ser elocuente.» De la *definición* de la elocuencia se sacarán razones para probar que el fin propuesto es muy arduo y difícil. Del *género y especie* podrá argüirse que, si todo arte exige para poseerlo mucho trabajo, ciertamente exigirá muchísimo más el de la elocuencia, como que es la reina de las artes. Podrán *recorrerse* después *las partes* de la elocuencia, *invención, disposición, etc.*

y fácilmente se hará patente que, sin grandísimo estudio, nadie puede poseerla. Hecho esto, y anotadas las principales razones en que se funda la proposición, es preciso pasar al trabajo nueva mano, y pesar cada uno de los argumentos en particular, hasta ver la manera de ilustrarlos, lo que podrá conseguirse con el uso de los demás lugares, como por *semejanzas, contrarios, ejemplos, etc.* Concluido este trabajo de meditación atenta, es necesario determinar el número y orden de los argumentos, observando también las cosas en que conviene detenerse ó pasar de ligero, excogitando el modo de enlazarlas convenientemente. Lo cual escrito constituye una sinopsis completa.

Este trabajo es muy útil y hasta necesario á los alumnos para que en él se ejerciten. Por lo que hace al orador, es preciso, para no presentarse á ciegas en público, que cuando menos, tenga perfectamente impreso en su memoria el conjunto del discurso y su disposición; y cuando no se escriba el sermón, debe escribirse siquiera un esqueleto bastante detallado.

No todos los discursos se prestan á este trabajo. Muchas veces todas las cosas que en un discurso se dicen están de tal manera enlazadas entre sí, que son otros tantos argumentos en prueba de la proposición. También suele suceder, especialmente cuando la materia es desagradable al auditorio, que en la mayor parte del discurso se gira fuera de la cuestión, hasta que después de muchos rodeos, se viene al asunto. Por eso es muy cierto que del fin depende principalmente que el discurso tenga unidad (1).

(1) Kleutgen: *Ars dicendi*.