

primera, echar mano de las cosas que mas inmediatamente tocan á las impresiones y dominio de este último.

Tenemos, pues, ya conocido el objeto de la elocuencia, las cualidades del discurso y del orador, el mecanismo de los tropos y figuras, y la teoría y uso del sublime: demos un nuevo paso para empezar á formar un discurso, y hacer con todos estos fragmentos una estãtua entera y proporcionada.

no puede permanecer sino...
de embargarse y de fascinacion...
artandose...
una lax muy viva...
sostiene sino instantaneamente...
luna que no es la ordinaria...
alectos... El que quiera producir un efecto grande que...

Desde luego puede conocerse que el sublime necesi-
la el auxilio de la imaginacion. El talento del pintor
consiste en elegir la accion en que tiene mas vida su
pintura; el talento del orador en pasar revista á
todos los pensamientos y escoger el que produzca mayor impresion
debe ser mas maravillosa. A las veces la su-
blimidad este en un solo rasgo y entonces no debe te-
ner otro adorno que la sencillez. Pero otras veces se
dilatara y entrase algun tanto y entonces llama en su
ayuda el colorido de las imágenes. Estas no son otra
cosa que la pintura de los objetos sensibles, cuya termi-
nacion llama una idea ó un sentimiento que nunca
despertarian los objetos metafisicos ó invisibles. Por
este medio se da vida, cuerpo y movimiento hasta á las
materias mas abstractas y el lenguaje habla á la vez
al alma, al corazon y á los sentidos. Tal es nuestra or-
ganizacion que á pesar de preponderar en ella el alma
sobre el cuerpo, necesitamos para producir efecto en la

El exordio debe por objeto preparar al auditorio y
por consiguiente es aquel cuando se le encuentra ya
preparado. Entonces debe aprovecharse esta disposi-
cion favorable y del momento antes que se disipe y por
esta razon que Caplan capere una de sus mejores
partes sin exordio alguno y entrando desde luego en
materia con él. Caplan tambien dice: Caplan
debe hacer el exordio en un momento de silencio
la proposicion se omite por lo comun porque ya en-
tra en el pensamiento y objeto del discurso y por-
tanto no se necesita para él.

LECCION VI.

De la formacion de un discurso.

HASTA aquí no hemos podido hacer otra cosa que mar-
char por un camino trillado desde muy antiguo, puesto
que los tropos y figuras tienen su nombre é índole pro-
pia, consagrados desde el origen de la elocuencia: y no
han sido menos detalladas las reglas generales que de-
ben dirigir la locucion.

Ahora podemos empezar á elevarnos algun tanto á la
línea filosófica y al desenvolvimiento de los principios.
El que quiera componer un discurso, lo primero que
debe saber es, cuántas partes entran en su formacion,
para disponerlas de un modo conveniente. Los retóri-
cos nos han dicho que estas partes son: exordio ó intro-
duccion, proposicion, division, narracion, argumentacion
ó parte de prueba, refutacion, parte patética ó de afec-
tos, epílogo y conclusion; mas con poco que se discorra,
se observará que esta enumeracion no es exacta.

El exordio tiene por objeto preparar al auditorio, y por consiguiente es inútil cuando se le encuentra ya preparado. Entonces debe aprovecharse esta disposicion favorable y del momento, antes que se disipe, y por eso vemos que Ciceron empezó una de sus mejores arengas sin exordio alguno, y entrando desde luego en materia con él: *¿Qousque tandem abutere, Catilina, patientia nostra?*

La proposicion se omite por lo comun, porque va envuelta en el pensamiento y objeto del discurso, y porque exponerla en términos precisos, daría á aquel el aire de escolasticismo, que tanto desdice de su elevacion y natural soltura.

La division no se necesita sino en las materias y cuestiones muy complicadas: debe omitirse siempre que se pueda, porque perjudica á la unidad, que es la cualidad mas importante en todo discurso, y aun en el caso de establecerla, no se debe olvidar que cada extremo ha de tener su unidad subordinada, porque todo discurso no debe desenvolver mas que un pensamiento cardinal.

La narracion no tiene lugar en los discursos políticos, en que, á lo mas, hay solo una simple exposicion: la parte de prueba y refutacion no se encuentran nunca en los elogios fúnebres, circunscritos á la narracion mas ó menos amplificada; la misma refutacion no cabe en el que habla primero: muchas son las ocasiones en que la índole de la materia no autoriza la parte de afectos; y por último, la recapitulacion, ó epílogo, no tiene aplicacion en las arengas breves ó sobre cuestiones sencillas, en que debe excusarse este trabajo superfluo. La division, pues, hecha por los retóricos, puede faltar en los discursos, y falta frecuentemente. Lo que no puede fal-

tar es el plan que siempre deben tener, ni el desenvolvimiento de la idea que en ellos domine.

Pero como quiera que alguna vez podrán entrar en la construccion de una arenga todas las partes que se han indicado, forzoso será presentar las reglas á que deben acomodarse, porque mas vale dejar sin uso lo que se sabe y no conviene aplicar, que verse envuelto en la necesidad de entrar en un terreno que nos es de todo punto desconocido.

EXORDIO Ó INTRODUCCION.

El exordio no tiene otro objeto que el de preparar los ánimos en el auditorio, captarnos por él su atencion, su interés y benevolencia, y venir á abordar naturalmente la cuestion. El orador cuando se levanta á hablar, debe examinar y conocer las disposiciones de los que le escuchan. Estas pueden ser indiferentes, favorables ó contrarias. Si domina la indiferencia, el exordio debe procurar reemplazarla por el interés; si las prevenciones son favorables, la introduccion debe aumentar el valor de esta circunstancia; y si el auditorio está prevenido en contra, es necesario ante todo, que el exordio destruya y desarraigie esta disposicion perjudicial y funesta.

Todo exordio debe ser proporcionado á la medida que haya de tener el discurso, y sobre todo, notablemente claro. No hay nada que prevenga tanto contra el orador y contra el discurso que aun no se ha oido, como ver por muestra un exordio enfático, lleno de pensamientos sutiles, y parada ridícula de conceptos premiosos y de frases forzadas. Si el lenguaje debe ser natural, claro y sencillo, el tono, el gesto y la fisono-

mía deben ser modestos, los mas á propósito para interesar y para grangearse la atención y la voluntad. No se olvide nunca que el exordio prepara los espíritus para subyugarlos despues, y que en él se siembra el gérmen de la convicción, que ha de arraigarse mas tarde profundamente y dominar en los espíritus. Para facilitar esta convicción, entra por mucho la confianza que inspire el orador, por la opinion que goce de que no quiere sino lo justo, y porque se le mire como un celoso defensor de los intereses públicos.

Los tropos y figuras que se usen en el exordio, han de corresponder á la claridad y sencillez que reclama por su naturaleza. Como el fin es empezar agradando y cautivando la atención, las metáforas, las comparaciones y las demas formas y giros naturales y sencillos serán de un uso muy útil y de un resultado seguro: sobre todo, nada de énfasis, nada de pasiones; el exordio es la imágen del manso y cristalino arroyuelo, que debe ir acrecentando sus aguas hasta convertirse en un rio caudaloso, cuya corriente arrastre en pos de sí cuanto se le oponga ó resista. Este rio es el discurso: el exordio no debe ser mas que el puro y límpido manantial.

El exordio es una parte del discurso, y como tal debe estar con él íntimamente ligado. De este principio se deduce una observacion importante y precisa para conocer cuáles son los exordios que están bien contruidos. Por regla general, todo el que puede quitarse sin que haga falta, debe decirse que es malo.

Algunos autores aconsejan que los exordios se formulen despues de preparado y dispuesto todo el discurso, porque entonces es cuando mas bien se conoce el enlace y encadenamiento de las ideas, y su afinidad con aquellas que deben servir de introduccion. Tal vez

este método podrá aprovechar á los principiantes; pero no lo juzgamos necesario, ni aun útil, á los que ya estén versados algun tanto en la elocuencia, los cuales, desde que trazan en su mente el plan, ó la periferia del círculo que se proponen recorrer, conocen el punto de que deben partir, y aquel á que deben llegar.

PROPOSICION.

Hemos dicho que las mas veces se omite, porque no es necesaria, y porque anunciada en términos marcados, da al discurso el sabor de escolasticismo. Si alguna vez se establece, especialmente en la elocuencia sagrada en que se usa con frecuencia, debe ser breve y clara, de modo que se fije bien en los oyentes y se recuerde con facilidad, para que se vea que es el eje sobre el cual gira todo el discurso en su sucesivo desenvolvimiento.

DIVISION.

Ya hemos anunciado igualmente, que esta es pocas veces necesaria, y debe omitirse siempre que se pueda, porque tiene el grave inconveniente de romper la unidad. Sin ella no hay discurso que merezca este nombre; solo se presenta un fárrago de palabras, un laberinto de ideas, y para decirlo de una vez, el caos. La unidad forma de un discurso una cadena de conceptos, cuyos eslabones ligados y sostenidos entre sí, no pierden nunca su inmediato contacto ni su union estrecha é indisoluble. ¿Qué sucede cuando se divide un razonamiento por medio de este procedimiento retórico? Que esta cadena, que no debia ser mas que una, se corta y separa en dos ó mas ramales, y por consiguiente se

trunca el orden inmediato y sucesivo entre todas las partes que la formaban. Repetiremos, porque es muy importante, que aun en este caso se ha de procurar que en cada uno de los extremos divididos haya una unidad particular y subordinada, á que servirá en el símil que hemos propuesto, un eslabon primero y fundamental, en que vengan á reunirse todos los ramales de la cadena cortada. De cualquier modo, y por mas trabazon que se quiera conservar en la division, se incurre mas ó menos en oscuridad, y este es un gran defecto, porque la extension de la inteligencia humana es limitada, y es menester facilitar y allanar los caminos á sus concepciones, en vez de rodearlos de dificultades y de tinieblas.

NARRACION.

Esta, unas veces precede y otras sigue á las partes que acabamos de recorrer. La narracion debe ser lo mas breve posible, y sobre todo, sumamente clara; porque ha de servir para el auditorio, en todo el progreso del discurso, de punto continuo de partida, y de punto continuo de referencia. En ella debe ser el orador escrupulosamente exacto y veraz; porque si no lo fuera, dejaria á su adversario varios flancos por donde poder atacarle con ventaja, y no hay nada mas concluyente ni mas vergonzoso á la vez, para quien sufre una derrota, que destruirle una base, con la cual viene desde luego á tierra todo su edificio. Sin embargo, el orador debe ser muy diestro en la narracion, para, sin faltar á la exactitud, hacer resaltar las circunstancias que mas favorecen á su causa, y mas juegan á su propósito. Aquí se trazan las líneas sobre las cuales se ha de levantar despues el plan y proporciones de la obra. Necesario es, pues, proce-

der con mucho tino y cautela, para que esta obra se presente en su conjunto sólida, sin que pueda bambolearse ni derrumbar por falta de nivel ó de resistencia en el cimiento, y para que ofrezca las proporciones y la vista de mas belleza y atractivo.

ARGUMENTACION Ó PARTE DE PRUEBA.

Esta parte toca en su esencia á la lógica, mas bien que á la elocuencia. Las pruebas que vienen en confirmacion de la idea ú opinion que sostenemos, están en los sistemas científicos, están en los libros, están en las combinaciones que nosotros formamos: la lógica las recoge, las viste con toda su fuerza de conviccion, y las ofrece al orador para que las exponga y presente en la forma mas ventajosa. ¿Cuál será esta?

Las mas fuertes y robustas deben colocarse al principio y al fin. Esta conducta es muy prudente, y en ella se imita la del general, que al dar una batalla, cubre los puntos avanzados y de retaguardia con sus mejores tropas, dejando las menos aguerridas situadas en el centro, donde no pueda penetrar el empuje del enemigo, cualquiera que sea la direccion en que acometa. En la exposicion de las pruebas débiles, siempre decae el discurso y la impresion del auditorio. Siguiendo el plan y la combinacion que acabamos de exponer, se consigue herir con fuerza á los oyentes, por medio de pruebas ó argumentos indestructibles, colocados al principio, y que el decaimiento que causa la exposicion de pruebas ó argumentos débiles que vienen en seguida, se reemplace y borre bien pronto por otras razones mas persuasivas y concluyentes.

Respecto á las pruebas débiles, debe ensayarse otro

medio. Se las une, para que así ofrezcan mas valor é importancia, y de este modo presenten un frente y una fuerza que realmente no tienen en sí, ni tendrían separadas. Sobre todo, debe procurarse siempre aumentar el valor de las pruebas y argumentos, por medio de reflexiones morales y de alusiones históricas, hábilmente combinadas y expuestas.

Para calcular y medir el efecto que pueden hacer las pruebas, es necesario hacer análisis del hombre, y así se pueden dirigir aquellas con todo tino y acierto. El hombre se compone de espíritu y corazón; y por eso, unas pruebas son de razón y otras de sentimiento. Las primeras deben dirigirse á la cabeza, en la parte del discurso destinada á este objeto, con destreza pero sin aparato; las segundas deben herir al corazón, y reservarse para la parte patética del discurso. Cuando se invierte este orden, las pruebas mas convincentes dejan de producir efecto, no por falta de eficacia, sino por falta de tacto en el tiempo y forma de ponerlas en juego.

REFUTACION.

Ya dejamos dicho que hay materias, objetos y casos, que no admiten pruebas ni refutación; y al ocuparnos de las figuras, expusimos la conocida con el nombre de ante-ocupacion ó prevención, que anticipa las refutaciones de los argumentos que pueden hacerse, para dejar así mas fácil y expedito el rumbo del discurso. En la necesidad de refutar, deben observarse ciertas reglas, si no se quiere que la locucion decaiga, y si se desea evitar una derrota.

La primera regla es, que no deben refutarse todos los argumentos contrarios, y sí solo aquellos que son de co-

nocida importancia y de influencia decisiva. Cuando se analizan las ideas que forman un discurso, se ve que hay una principal que domina á todas las otras, y frecuentemente no se hace mas que dar diferentes vueltas á los mismos conceptos, á la sombra de alguno nuevo que se les agrega, pero que realmente depende y está embebido en el que descuella como fundamental. Basta, pues, entonces rebatir esta idea ó principio culminante, porque una vez destruido, lo queda tambien de hecho cuanto le estaba subordinado. Querer, en tales casos, emprender la ímproba y enojosa tarea de seguir paso á paso cuantos argumentos se han presentado, es rebajar la discusion de su primitivo tono; es meterse en un bosque, en que los movimientos no pueden ser tan desembarazados y libres, y es, por último, fatigar al auditorio poco dispuesto á seguir al orador en el exámen de estas pequeñeces, y que por lo tanto, empieza por distraerse y acaba por bostezar.

Y no se espere que lo escogido de la alocucion pueda evitar este naufragio. Los hombres quieren principalmente importancia en las ideas, y no solo barniz ó colorido en las palabras; y de nada aprovecha que estas sean grandes, si se destinan á vestir pensamientos pequeños. Tanto en el que inicia una discusion, como en los demas que le siguen en ella, la perfeccion del talento consiste en no decir mas que lo que debe decirse; porque con mucha propiedad se ha comparado el indiscreto empeño de decirlo todo, al que muestra el que quiere apurar el líquido de una vasija, que al fin viene á sacar las heces, y á enturbiar con ellas lo que antes estaba claro y trasparente.

La segunda regla es, que deben citarse fielmente los argumentos contrarios para rebatirlos. Seguir una con-

ducta opuesta, es tanto como confesar falta de medios ó razones para impugnar lo que realmente se ha dicho; y esta confesion, aunque disimulada, equivale, en el concepto de los que escuchan, á una verdadera derrota. Es peor todavía: se descubre desde luego la mala fé con que se procede, y esta táctica se condena siempre, ya sea que pruebe impotencia, ó ya que arguya dolo y superchería. El orador, colocado en esta posicion, se ofrece como un objeto risible, porque no hay nada que lo sea tanto como el afan de construir un fantasma, para dirigirle golpes y tiros á nuestro placer. El no permitirse, en los reglamentos de nuestros cuerpos deliberantes, usar de nuevo de la palabra, al que antes la obtuvo, sino para rectificar hechos, da frecuente ocasion á que se desnaturalicen las cuestiones en la boca de impugnadores poco exactos, y nada es mas comun que estos cambios de fisonomía de los discursos á que se contesta por los que solo aspiran á un brillo pasajero, y se muestran, para obtenerlo, poco veraces y escrupulosos.

Si el adversario ha reunido dos ó mas pruebas que de suyo eran débiles, para darles mas valor, usando del ardid que antes indicamos, convendrá mucho separarlas para reducirlas á la verdadera importancia que cada una tenga en sí misma. La estratagema que se habrá puesto en juego, será la aplicacion de aquel principio de física, que nos dice: "Que la fuerza unida es mas fuerte;" pero por este sencillo y contrario medio, revelarán los argumentos toda su flaqueza, y desaparecerá el encanto, que solo debian á su colocacion.

Advertiremos para concluir sobre este punto, que en la refutacion no debe seguirse estrictamente el órden en que nuestro adversario haya presentado sus argumentos, sino que abrazando con una mirada rápida de nuestro

espíritu, todo el plan que nos proponemos seguir en nuestro discurso, debemos traer á él, en el lugar mas oportuno, mas ordenado y metódico, cuantas especies nos proponemos rebatir, con lo que, sobre evitar la languidez que lleva consigo el procedimiento opuesto, obtendremos la ventaja de hacer servir á la refutacion, como parte natural y constitutiva de nuestro discurso.

PARTE PATETICA Ó DE AFECTOS: EPÍLOGO Y CONCLUSION.

Aquí el orador debe echar mano de todos sus medios, tanto en la fuerza de las ideas, como en su vehemencia y en el colorido de las imágenes. Esta parte del discurso no admite nada que sea lánguido ó frio. Si en el exordio se procuró conciliarse la atencion y benevolencia de los oyentes; si en la narracion se presentó la materia con método y claridad para colocarla á la altura de todas las capacidades; y si en las pruebas se aspiró á grabar una conviccion acabada y profunda en el entendimiento de los que nos escuchaban; en este periodo de la arenga, los tiros deben ir al corazon, y no omitir nada de lo que pueda interesarle y conmoverle. El orador, en este instante solemne, debe ceder á todos los arranques á que le lleve su imaginacion atrevida; debe ostentarse grande, vehemente y elevado; debe seguir todas las conmociones de la inspiracion, en las corrientes eléctricas que produce el entusiasmo. Las figuras valientes y vigorosas, los pensamientos gigantescos, y una palabra siempre poderosa y siempre inflamada, son las armas que debe esgrimir en esta situacion decisiva de la lucha. Hasta allí ha hecho pensar á la asamblea y á cuantos le rodeaban; les ha expuesto las razones para que las pesasen en su criterio: ahora debe dirigir todos

sus esfuerzos á quitarles la facultad de pensar, para entregarlos solo á la facultad de sentir. Si el auditorio raciocina y calcula entre tanto, será la triste señal de que el orador no ha acertado á herir con una vibracion enérgica é irresistible, las cuerdas de su corazon. Este momento es el del calor y los arrebatos, y el calor y los arrebatos ahogan el raciocinio; porque mas poderoso que él se muestra siempre el sentimiento. Esta oportunidad es única y fugaz. Déjese escapar, y nada queda que pueda volvernos á su solemne importancia. Un epílogo, que no es mas que un relámpago, porque si otra cosa fuera, equivaldria á una segunda edicion del discurso; y una conclusion en que debe espaciarse el punto de terminar, son los únicos reductos que se ofrecen á un orador, que va á descender de su trono en el instante mismo en que selle su labio. Una vez reducido al silencio, no le es dado volver á inflamar la llama á que no haya dado bastante pábulo. Consulte, pues, su corazon; mida por sus latidos las emociones de los que le oyen; adivine en el sentimiento propio, el sentimiento de los demas; y si se encuentra satisfecho, ponga término á su obra, y concluya. La impresion que haya dejado, será como un eco fiel que repita sus palabras; y ya se habrá apagado su voz, cuando se dejará oír todavía, grabado en los corazones, su recuerdo.



LECCION VII.

De la invencion, disposicion, alocucion y pronunciacion.

EN todo discurso debe haber ideas, órden, formas y palabras. Por eso han dicho los retóricos, que el orador necesita hallar los argumentos, presentarlos en un órden conveniente, adornarlos con palabras, y expresarlos con decencia y decoro; y esto es lo que han llamado invencion, disposicion, alocucion y pronunciacion. Vamos á ocuparnos de cada una separadamente.

INVENCION.

La invencion consiste en encontrar las ideas y argumentos con que nos proponemos formar nuestro discurso. ¿Mas cómo se hallan? ¿Cuál es la fuente á donde se ha de recurrir? ¿Por qué el entendimiento se niega muchas veces á prestarnos este servicio?