PARTE SEGUNDA.

Preceptiva particular.

Las innumerables obras literarias que puede producir la inteligencia humana, están comprendidas en tres clasificaciones generales: 1.ª composiciones en prosa; 2.ª composiciones en verso; 3.ª composiciones que pueden producirse igualmente en prosa y en verso.

Lección I.

DE LAS COMPOSICIONES EN PROSA Y EN PRIMER LUGAR DE LAS ORATORIAS.

A cinco clases se reducen todas las obras en prosa, á saber: *las oratorias, las históricas, las novelescas, las didácticas* y *las epistolares.*

Composiciones oratorias, llamadas también *oraciones, arengas* ó *discursos*, son los ra-

zonamientos destinados á ser pronunciados, de viva voz con el objeto de convencer y persuadir á un auditorio más ó menos numeroso.

El alma de estas composiciones es la *elocuencia*, ó sea la preciosa facultad de manifestar nuestros pensamientos con tal nobleza y vigor, que podamos fácilmente subyugar el entendimiento y ganar el corazón de aquellos que nos leen ó escuchan. Es la elocuencia un don tan valioso, que con ella la palabra humana se convierte en un poder formidable capaz de conmover las multitudes, disponer á su arbitrio de los destinos de los pueblos y causar la ruina ó el bienestar de las sociedades. Con ser esta facultad uno de los más valiosos dotes del ingenio, requiere más que ninguna otra quizá, la dirección acertada del arte y de la moral: del arte, porque sin él sería como un diamante un bruto, incapaz de brillar con todo el esplendor que le da el pulimento; de la moral, porqne de lo contrario, corre peligro de convertirse en perjuicio y daño de la humanidad, lo que el Creador ha ordenado para el bien y la dicha de los pueblos.

Los antiguos cultivaban tres géneros de discursos: *el género demostrativo, el deliberativo* y *el judicial.* El primero tenía por objeto alabar ó vituperar, el segundo, persuadir ó disuadir y el tercero, acusar ó defender.

Los literatos modernos admiten una división más ventajosa de los discursos, atendien-

004826

do al auditorio, al lugar en que se dicen y al fin que se propone el orador. De aquí resultan cuatro clases de discursos: *los sagrados* que se pronuncian en el templo delante de la congregación de los fieles con el fin de procurar la santificación de las almas; *los políticos*, que se pronuncian en las asambleas populares y cuerpos gubernamentales, con el objeto de ventilar las cuestiones de interés público; *los forenses* que se pronuncian ante los tribunales con el objeto de pedir la condenación ó absolución de una ó más personas entre las cuales se ha entablado una demanda civil ó criminal; y los *académicos* que se pronuncian en los ateneos, universidades, academias, colegios y en cualquier otra parte, pero con el objeto de ilustrar alguna doctrina, sostener alguna proposición de interés para las ciencias, las artes, la industria, etc., inaugurar los cursos ó tareas escolares, y tratar algunos otros asuntos que ocurren generalmente en las corporaciones científicas ó literarias.

Antes de dar las reglas especiales á cada uno de estos géneros de discursos, pondremos las reglas generales de la Oratoria. Emplearemos en este objeto dos lecciones: en la primera enseñaremos los preceptos relativos á la estructura y composición de los discursos; en la segunda trataremos de la pronunciación de las piezas oratorias.

Lección II.

PRECEPTOS GENERALES Á TODOS LOS DISCURSOS

A cuatro pueden reducirse las partes de una oración cualquiera: *el exordio, la proposición, la corfirmación* y *el epílogo*, llamado también *recapitulación*.

Exordio. El exordio tiene por objeto preparar al auditorio para que nos escuche con *atención, benevolencia* y *docilidad*. La atención se consigue manifestando la importancia del asunto que se va á tratar y prometiendo hacer el desarrollo con la brevedad conveniente. Para conquistar la benevolencia, debemos hablar de nosotros mismos con una modestia digna y sincera. No hay cosa más repugnante y que más indisponga los ánimos, como la soberbia y la presunción, aún cuando se disfracen con una modestia mentirosa y afectada. Pero debemos evitar el extremo contrario de la bajeza é indignidad, porque entonces nos haríamos despreciables y no conseguiríamos tampoco nuestro objeto.

Para alcanzar la docilidad del auditorio, procuremos disipar las prevenciones que tenga en contra de nosotros, pero sin faltar á la circunspección ni herir la susceptibilidad de nuestros oyentes.

Además, el exordio no ha ser vago, esto es, ha de nacer del asunto mismo; pero sin apuntar siquiera las pruebas de la confirmación.

Ha de ser sencillo, pero sin llegar á un estilo bajo y rastrero.

Debe brillar por la dignidad y esmerada corrección de lenguaje, porque, siendo lo primero que escucha el auditorio, importa que haga en él buena impresión.

Debe ser proporcionado en la duración y en el tono dominante al resto del discurso. Algunos autores quieren que el exordio sea poco más ó menos como la cuarta, quinta ó sexta parte del discurso; pero no hay una regla precisa sobre el particular: debe ser proporcionado, teniendo en cuanto que su objeto exige naturalmente mucho menos extensión que la confirmación.

Hay tres clases de exordios: *tranquilo, regular ó legítimo* que arranca del asunto mismo que se va á tratar. Su estructura casi siempre consiste en asentar una proposición general y desarrollarla é ilustrarla con algunas consideraciones, hasta llegar á otra proposición menos general: ésta se ilustra también y se desarrolla; y así sucesivamente hasta descender á una proposición que pueda servir como de tránsito para exponer el asunto capital. Puede servirnos de ejemplo la oración de Cicerón *pro Aulo Licinio Archia.*

El exordio de insinuación se emplea, cuando los oyentes están ó se suponen estar prevenidos en contra de nuestro asunto. En este caso, como las preocupaciones son tan delicadas, porque atacarlas, es lo mismos que tachar á nuestro auditorio de torpeza en admitir una falsedad, el orador debe mostrar toda la habilidad de su ingenio en la difícil tarea de quitar estas prevenciones sin herir la susceptibilidad de aquellos que lo escuchan, valiéndose de rodeos ingeniosos, con que pueda sorprender, por decirlo así, á los oyentes y hacer que reciban sin disgusto, lo que naturalmente debiera repugnarles. Estos rodeos, se llaman *precauciones oratorias.* Una brillante muestra de estos exordios, es la oración ciceroniana *pro Ligario.*

El exordio *ex abrupto*, violento y apasionado, se emplea cuando la presencia inesperada de algún objeto conmovedor en extremo, nos hace prorrumpir en los arranques propios de las grandes afecciones morales. Sólo en las circunstancias indicadas es de buen efecto el exordio *ex abrupto*, pues ninguno se exalta sin causa determinante. Debe estudiarse como un buen modelo, la célebre oración primera de Cicerón contra Catilina.

El exordio no es esencial, porque puede haber circunstancias en que el auditorio esté perfectamente dispuesto á escucharnos, en cuyo caso es inútil toda preparación.

PROPOSICION es la parte del discurso en que el orador anuncia el asunto que se propone desarrollar. Es de dos maneras: si comprende un sólo punto se llama *simple*, y *compuesta*, si abarca dos ó más. Una y otra serán *ilustradas* ó *razonadas*, cuando se les añaden algunas reflexiones breves y oportunas, necesarias para la intelección de la materia ó refieren algunos hechos indispensables para el desarrollo y mejor éxito de la confirmación.

REGLAS. 1.ª La proposición simple debe ser *breve* para que se retenga fácilmente en la memoria: *clara*, para que sea entendida por todo el auditorio; *concisa* para que no pierda su energía; *nueva* y *expuesta sin afectación* y *con gracia*, para que cause interés.

2.ª Cuando la proposición tiene que dividirse en varios puntos, se procurará que la división sea de partes perfectamente distintas, colocadas en la graduación lógica que exige el interés de cada una y su claridad; pasando de lo conocido á lo desconocido, y sin omitir alguna de las frases interesantes que pueda presentar la materia.

3.ª Cuando la proposición deba ser ilustrada, se omitirán las consideraciones inútiles y se expondrá solamente con brevedad, concisión y oportunidad, lo que puede aprovecharse para el desenvolvimiento del asunto. Esto mismo debe decirse de la narración de los hechos, añadiendo además, que esta relación sea

verídica, con toda la sinceridad é imparcialidad que se exigen á un historiador, aunque siempre dispuesta de la manera más conveniente al fin que el orador se propone.

De la narración y división arriba mencionadas, forman algunos literatos otras partes del discurso distintas de la que ahora explicamos; pero, como se ve, no tienen razón.

Tampoco la proposición es esencial al discurso, porque puede haber circunstancias en que el auditorio esté perfectamente informado de la materia que va á tratar el orador.

CONFIRMACION es aquella parte del discurso en que el orador emplea todos los medios convenientes para inclinar al auditorio en favor de su causa y desarrollar el asunto que se propone.

A tres se reducen cómodamente los medios de que puede valerse un orador para conseguir el objeto propuesto: *los argumentos*, *las costumbres* y *las pasiones*.

Llámanse argumentos los razonamientos que prueban la verdad de otros, tanto por la verdad que en sí tienen, como por su enlace con aquellos que se trata de probar.

El pensamiento que prueba se llama *principio*, el demostrado *conclusión*.

Si el argumento se funda en una verdad incontrovertible por todos admitida, se llama *positivo*: si se funda en las convicciones, *dichos* ó *hechos* del auditorio ó del adversario se llama

personal ó *ad hominem;* si se saca de un hecho particular de la misma especie del controvertido, se denomina *ejemplar;* si se apoya en el testimonio de Dios ó de los hombres dignos de crédito, será de *autoridad*; si se toma de varios hechos particulares reunidos, se llama *de inducción;* finalmente si prueba sólo por analogía, se denomina *semejanza.* Cuando la semejanza concluye por una razón igual en favor de lo que intentamos probar, se llama argumento *a pari;* si por una razón mayor, *a fortiori;* si por la contraria, se denomina *a contrario.*

Para encontrar argumentos y elegir los más oportunos entre los encontrados, se requiere, además del talento suficiente y una instrucción variada y sólida en la Retórica, la Crítica, la Gramática y la Lógica, un conocimiento profundo del asunto bajo todos sus aspectos. El orador debe estudiar el asunto con todas sus circunstancias, las causas y efectos, aun remotos, del hecho que examina, sus relaciones con las cosas idénticas y semejantes, los sentimientos, costumbres, edad, clase, religión y prevenciones de los oyentes; y sobre todo, debe estar fundamentalmente instruido en el conocimiento dificilísimo del corazón humano. (1)

(1) Los antiguos señalaban, aunque con poco fruto, varios Topicos ó lugares donde el orador pudiera encontrar argumentos. Los dividían en intrínsecos y extrínsecos. Los intrínsecos eran definicion, distribución ó enumeración de partes, causa, efectos, género, especie, diferencia, antecedentes, consiguientes, etimología, derivados, semejanza, desemejanza, repugnancia y comparación. Los extrínsecos eran: la autoridad, la voz común, las leyes, los escritos legales, los testigos, la declaración de parte, los ejemplos, el lugar, tiempo, modo, medios, etc. Sirve esto para la historia y la intelección de los autores.

Reglas. 1.ª Los argumentos deben ser claros para el auditorio á que se dirigen, sólidos, nuevos en cuanto sea posible y enteramente propios ó peculiares del asunto á que se aplican.

2.ª Los argumentos positivos vienen bien en los asuntos especulativos, los ejemplares y de inducción en los prácticos, los personales, de autoridad y semejanza siempre que se presenten con oportunidad.

3.ª Deben ponerse con separación las pruebas de cada clase, según sus grados de fuerza y la naturaleza de la proposición que sostenemos. Si ésta es clara y el triunfo es seguro, pondremos primero los argumentos más débiles; si el triunfo es dudoso, pondremos los más convincentes al principio y al fin de la confirmación, interpolando los de menos fuerza; y si no hay más que una sóla prueba convincente, ésta se pondrá en primer lugar. Cuando todas nuestras razones son poderosas, se pueden aducir y esforzar separamente; pero si todos nuestros argumentos son débiles,

los colocaremos juntos y como aglomerados, para que causen mayor impresión.

4.ª Solamente conviene insistir en una razón y amplificarla, cuando así lo exija su interés y el triunfo de nuestra causa.

Observemos que los argumentos más fuertes son los personales, y los más débiles, los de semejanza, la cual por esto debe usarse con sobriedad.

Los recursos que pone en juego el orador para conciliarse autoridad y conseguir la confianza del auditorio, se designan con el nombre de *costumbres oratorias*. En esta definición se comprenden todos aquellos pasajes en que el orador se presenta como amante de la justicia y la verdad, como desinteresado é imparcial apreciador de los hechos, como hombre probo, solícito por el bien de la sociedad y de cada uno de sus oyentes, honrado, virtuoso é incapaz de engañar.

Las costumbres oratorias deben introducirse allí donde sean más oportunas, pero con circunspección y abierta ingenuidad, pues la afectación y la hipocresía sólo pueden engendrar el desprecio más grande y el más detestable ridículo. De aquí se deduce que para introducir con éxito semejantes recursos, es de toda necesidad que el orador tenga realmente las buenas cualidades que se atribuye; de otra manera, sus palabras serán contraproducentes. No sin razón los antiguos definían

al orador, de la manera siguiente: *vir bonus dicendi peritus*.

Llámanse PASIONES los medios de que disponen los oradores para excitar ó calmar, según les convenga, las pasiones del auditorio.

La misma naturaleza enseña que para excitar las pasiones, deben pintarse con viveza y amplificarse ó agrandarse los objetos que las conmueven; y que para calmarse deben empequeñecerse ó disminuirse las proporciones de las causas que las han agitado.

REGLAS. 1.ª No en todos los asuntos ni en cualesquiera pasajes cabe el patético. Por esta razón debe introducirse allí donde lo pida naturalmente el asunto y siempre que, sin traspasar los límites de la verdad, pueda concurrir al éxito del discurso. 2.ª El patético no debe prolongarse demasiado ni mezclarse con pensamientos ó reflexiones extrañas al objeto de la pasión que tratamos de avisar. 3.ª Tenga presente el orador aquel precepto del Grande Horacio: *Si vis me flere, dolendum est primun ipsi tibi*. Si el orador no siente lo que dice, con sus vanas declamaciones llegará al colmo del ridículo.

Para concluir este punto, añadirémos: 1.° que la confirmación es la única parte esencial del discurso; 2.° que á ella se reduce en rigor la refutación de las objeciones ó argumentos contrarios á nuestro asunto: 3.° que en ella es donde se deben desplegar las alas del inge-

nio y donde pueden campear las galas del estilo y las pompas del lenguaje, realzadas con una dicción esmerada y pura, con cláusulas melodiosas y sonoras, en suma, con todas las bellezas del arte, con tal que brillen siempre la discreción, la sobriedad y la oportunidad.

EPILOGO. Es la recapitulación breve que hacemos de los puntos capitales de nuestro discurso; no repitiendo las mismas palabras, sino empleando algunas otras reflexiones enérgicas, interesantes y felices que acaben de convencer al auditorio.

El epílogo se reduce muchas veces á una peroración tierna y animada, que tiene por objeto conmover á los oyentes.

Los mejores oradores suelen terminar sus discursos con el pensamiento capital expresado de tal modo que se grave profundamente en el auditorio.

Lección III.

DE LA PRONUNCIACION DE LAS PIEZAS ORATORIAS.

La pronunciación y la acción, que son los dos puntos más importantes que abarca esta materia, de tal modo son indispensables para el éxito de un discurso, que sin ellas, aparece insípida y fría la oración más ardiente; y con

ellas, acontece que agraden hasta las arengas ramplonas de los malos oradores.

En la pronunciación debemos atender á la voz y á la pronunciación misma.

Respecto de la voz, observemos desde luego, que no deben confundirse *el tono, la intensidad* y *el timbre*. Tono es la mayor ó menor elevación de la voz en la escala musical; intensidad es la mayor ó menor fuerza con que es emitida la voz y timbre es el carácter especial que distingue á nuestra voz de cualquiera otra, aun cuando tomen el mismo tono y sean emitidas con fuerza igual.

Si bien es cierto, que el tono puede variar tanto cuantos sean los grados que admite la extensión de nuestra voz, sin embargo, para nuestro caso, basta distinguir tres clases: *el tono alto, el medio* y *el bajo*. Se llama *tono medio* el que empleamos ordinariamente en la conversación familiar; *tono alto*, es el que empleamos generalmente en los momentos de entusiasmo; y *tono bajo*, es el que desciende más que el medio.

REGLA. Un discurso debe pronunciarse en su mayor parte en tono medio, dejando el tono alto para los momentos de entusiasmo é inspiración, para la exhortación apasionada y otros pasajes, según lo indique la misma naturaleza. El tono bajo se adapta generalmente á las expresiones de ira, terror, des-

pecho y desesperación. En todo caso sea la voz natural, evitándose la voz de falsete y toda afectación.

Respecto á la intensidad, no hay más que una sóla regla. La voz debe emitirse con tanta fuerza que sea distintamente oida por todos los individuos que componen el auditorio. Para esto puede suponer el orador que está dirigiendo la palabra al oyente más retirado. Evítese con especial empeño el grave defecto, muy común por desgracia entre nosotros, de comenzar y continuar un discurso con voz muy intensa y tono muy elevado, aunque sea pequeño el recinto que ocupa el auditorio y el asunto requiera un tono natural. Esto, además de ser muy pernicioso á la salud, es altamente monótono y fastidioso. En cuanto al timbre de voz, nada tenemos que advertir, porque lo da la naturaleza misma y cuando es defectuoso, no es en manera alguna susceptible de corrección.

Para la pronunciación, he aquí las principales reglas:

1.ª La pronunciación debe ser clara. Para esto procuraremos articular perfectamente, sin omitir una sola letra ni obscurecer un solo sonido. Huyamos de la precipitación y de la exagerada lentitud. Pronunciémos con marcada distinción las sílabas finales, para que no las obscurezca el eco de nuestra voz. Coloquémolas de tal manera que nuestra voz

refleje en una superficie tersa si es posible, pero siempre bien acondicionada, según las leyes de la Acústica, para que los sonidos reflejos se extiendan en todas direcciones.

2.ª La pronunciación debe ser *correcta*. Observemos la manera con que emiten las voces y las articulan los hombres cultos y verdaderamente ilustrados y pronunciemos de esta manera nosotros, evitando los tonillos amanerados que emplean los rústicos y las gentes de provincia. Limitémonos á la pronunciación pura y genuina de la lengua nacional. Marquemos debidamente las pausas de puntuación y coloquemos en las palabras capitales el *acento enfático*. Recibe este nombre la entonación especial de que nos valemos para indicar la importancia de una palabra.

3.ª Sea nuestra pronunciación *variada* y *melodiosa*. Nada más detestable que una pronunciación rígida y dura. Para evitar este defecto, observemos con atención los tonos, la intensidad y variaciones que admiten los sonidos vocales en cada circunstancia peculiar. La voz flexible y sonora, es armoniosa y deleita, como un instrumento músico que oportunamente da todas las notas que le pide un artista consumado.

En este punto es gran maestra la naturaleza misma. En la conversación podemos estudiar todas las inflexiones vocales que requiere cada uno de los estados del alma. Imite-

mos, pues, la naturaleza en todo aquello que no se opone al decoro, circunspección y gravedad de un orador, pero abstengámonos de hacerlo, cuando se trate de lo bajo y ridículo, como lo hace la escuela realista.

La pronunciación sea perfectamente acomodada, no sólo al papel que representa el orador, sino también á cada uno de los pasajes del discurso.

LA ACCION se constituye por la actitud y variados movimientos del cuerpo y de algunos de sus miembros, actitud y movimientos con que acompañamos la palabra para darle animación.

Llámanse ACTITUDES las posturas del cuerpo y la cabeza.

REGLAS. 1.ª El cuerpo debe mantenerse ordinariamente recto, en una postura natural y decente, libre de toda afectación. Es intolerable ver á un orador que aparece con el cuerpo tieso y arrogante, sacando el pecho y el vientre, como para indicar superioridad. También es un defecto inclinarse demasiado hácia la tierra, porque esta postura tan humilde no es natural en aquellos que dirigen á otros la palabra.

2.ª La cabeza esté derecha no erguida, no inclinada ni torcida. La rectitud de la cabeza es la posición natural y propia de la ingenuidad y no afectada modestia con que debe presentarse el orador. Esto no debe impedir

por supuesto, los movimientos que sea necesario hacer algunas veces, cuando lo exige la oportunidad. Igual cosa debemos decir de la actitud del cuerpo; y la razón es obvia: sería muy repugnante ver constantemente al orador, como enclavado en un sólo sitio y sin poderse mover de un lugar.

En cuanto á los movimientos, los hay de dos clases: unos son del semblante y se llaman *gestos;* otros de los brazos, las manos, etc. y se llaman *ademanes.*

Sobre los gestos advertiremos: 1.º Que los ojos llamados con justicia *las ventanas del alma*, deben recibir de nuestras emociones y situación moral, toda la expresión necesaria. Basta para esto, que sintamos realmente lo que decimos, porque los ojos nunca engañan: podrán las palabras decir mentira, pero los ojos entregan el corazón. De aquí se infiere que tener los ojos clavados en un sólo punto, es un defecto que quita al discurso toda su vida y animación. Debemos pues pasearlos suavemente por todo el auditorio. 2.º Que no se han de ejecutar aquellos gestos que disienten de las costumbres recibidas en buena sociedad. Tales son hurgar las narices, abrir la boca de tal manera que puedan verse los miembros interiores del aparato vocal, cerrar los ojos para indicar horror, arquear á cada paso las cejas, etc. Sean los gestos *expresivos, moderados, graves* y *decentes.*

Los ademanes son de tres especies: *descriptivos, indicativos* y *comunes*. Los primeros acompañan á las frases descriptivas ó que son capaces en ser imitadas en algunos de sus más notables detalles. Ademán descriptivo es la acción con que acompañamos la palabra *trasunto*, extendiendo la mano con los dedos hácia arriba y las palmas hácia fuera y empujándola hácia el auditorio, como quien presenta un retrato ó un documento abierto para probar alguna cosa. Es también de este género la acción que empleamos para indicar que alguna cosa cubre la tierra, levantando la mano extendida, á la altura de la barba y moviendo el brazo de izquierda á derecha con las palmas vueltas hácia abajo.

Los ademanes indicativos sirven para señalar simplemente los objetos. Tal es, v. g., la acción con que acompañamos las palabras *vedle allí*, tratándose de un ser presente ó imaginario, y al mismo tiempo levantamos el brazo á la altura del hombro y moviéndolo de izquierda á derecha, señalamos con el debo índice, teniendo cerrados los otros, algún lugar, como si allí estuviera el objeto de que hablamos.

Los ademanes comunes, son todos esos movimientos que asociamos á toda conversación, aunque no tenga frases descriptivas ó indicativas. De esta naturaleza son los movimientos que hacemos desenvolviendo el brazo

en sentido horizontal y llevando las palmas vueltas hácia fuera, movimientos usados con frecuencia en los momentos de entusiasmo.

No siendo posible enumerar todos los ademanes, porque son innumerables, ni extendernos demasiado en este asunto que requiere una obra aparte y que sólo tocamos para dar á los jóvenes alguna idea de la importancia y extensión que tiene la presente materia, nos limitaremos á dar algunas reglas generales.

1.ª El trato con personas ilustradas y de buenas maneras, la observación de sus movimientos y aun de los nuestros, cuando dejamos obrar la naturaleza, es la mejor escuela para aprender el lenguaje de acción. Este trato es muy útil: una persona encogida que, en una conversación v. g., no sabe qué hacer con las manos, deberá ser un pésimo orador.

2.ª La mano derecha es la que principalmente debe moverse; sin embargo, la izquierda puede alternar con ella alguna vez, sobre todo en los momentos de exaltación. Casi nunca es bien visto bajar las manos hasta la parte inferior del vientre y levantarlas más arriba de los ojos.

3.ª Son de muy mal efecto los movimientos verticales de los brazos; los oblícuos son los más graciosos.

4.ª Rarísima vez caen bien las fuertes palmadas en el antepecho del púlpito ó tribu-

na; y jamás, por lo menos entre nosotros, las patadas en el suelo.

5.ª Evítense los extremos del realismo, no imitando con los ademanes las cosas torpes, asquerosas, exageradas, ridículas ó demasiado gráficas, como sería imitar los movimientos de los artesanos cuando trabajan en su oficio, los movimientos de los animales, etc. Tanto en esto como en lo relativo á la voz y pronunciación, procúrese guardar en todo el respeto debido á la gravedad, el decoro y las buenas maneras.

Lección IV.

REGLAS ESPECIALES PARA CADA CLASE DE DISCURSOS.

Discursos sagrados. En la oratoria sagrada se comprenden los *sermones dogmáticos* y *pláticas doctrinales*, que tienen por objeto la exposición de la doctrina cristiana; los *sermones* y *pláticas morales*, con que se procura el mejoramiento de las costumbres; los *panegíricos* cuyo objeto es el elogio de las virtudes de algún santo; y las *oraciones fúnebres* que se pronuncian con el objeto de alabar las virtudes de algún personaje difunto.

Aunque ya están comprendidos en la división anterior, sin embargo, merecen mención

especial por su importancia, las *homilías* y *los catequismos*. Las homilías, cultivadas con tanto fruto por los Santos Padres, son exposiciones claras y populares de algún texto escriturario. Dada la irresistible virtud y sobrenatural origen de las Santas Escrituras, es incalculable la importancia y utilidad de las homilías. *Los catequismos* son explicaciones claras y sencillas de la doctrina cristiana dirigidas principalmente á los niños.

Cualidades del orador sagrado. 1.ª El orador sagrado debe estar especialmente instruido en las Santas Escrituras, la Teología Dogmática y Moral, los Sagrados Cánones y la Historia de la Iglesia. 2.ª Debe estar versado en la lectura de los SS. Padres y Doctores de la Iglesia, de los ascetas más notables y los predicadores clásicos. 3.ª Debe llevar una conducta santa, y tener una fama bien sentada de honradez y virtud, una ardiente caridad, un grande zelo por la gloria de Dios y una profunda humildad.

Reglas para los discursos sagrados. El predicador, según S. Agustín, debe proponerse tres cosas: *ut veritas pateat, ut veritas placeat, ut veritas moveat, que la verdad se manifieste, agrade* y *mueva*. Para lo primero, hará que en sus sermones resplandezca una claridad meridiana, acomodándose á su auditorio que generalmente se compone de gente sencilla é iliterata; tendrá mucho esmero en la unidad del plan y

en la economía y brevedad de las divisiones. Para lo 2.° y 3.°, unirá en admirable consorcio la sencillez y claridad con las galas de la dicción y los recursos oratorios que naturalmente le proporcione el asunto; huyendo de las generalidades, hará de su doctrina aplicaciones eminentemente prácticas y peculiares del auditorio á que se dirige; usará con arte de las amplificaciones, pintando con viveza los males del vicio y los bienes de la virtud, desarrollando con oportunidad los varios aspectos de un asunto y excitando las pasiones con el fin de ordenarlas al mejoramiento del auditorio.

El exordio de estas oraciones es generalmente breve y, el epílogo, casi siempre se reduce á una peroración ó una plegaria.

ORATORIA POLITICA. Los conocimientos especiales de un orador político son: la legislación del país y la extranjera en cuanto sea posible, la Economía Política, la Estadística, la Ciencia Administrativa, la Diplomacia, la Historia y las necesidades de su pueblo.

Las cualidades que deben sobresalir en el que se dedica á esta carrera, se pueden reducir á las siguientes: grande reputación y talento para que pueda ejercer influencia en su auditorio, sólido y bien fundado patriotismo para anteponer el bien público al propio y á los intereses de partido; cierta independencia de carácter para no adherirse ciegamente á las

opiniones de los demás; lenguaje fácil y vigoroso, facilidad para improvisar y energía ó *presencia de ánimo* para dominarse y dominar á los demás.

En los discursos políticos el exordio es breve y en él caben muy especialmente las costumbres oratorias; la confirmación se forma por lo general con argumentos ejemplares enlazados con sólidos y vigorosos raciocinios; el estilo es conciso y enérgico y breve también la recapitulación.

A este género se reducen las proclamas y las arengas militares. En estas últimas composiciones deben brillar el entusiasmo, *las pasiones* y la confianza tanto en el triunfo de la causa como en el valor de los soldados.

Los artículos políticos en los periódicos, se sujetan á las mismas reglas de las oraciones políticas.

ORATORIA FORENSE. La vindicación de la justicia ultrajada, la defensa del derecho, la paz de las familias, la salvación del inocente, el castigo del criminal y el consuelo del afligido, todas estas cosas que forman la sagrada misión del abogado, deben dar á los jóvenes la más alta y ventajosa idea de la importancia que tiene la oratoria del foro. ¡Ojalá y fueran debidamente apreciados la responsabilidad y noble oficio del abogado! No se cometerían ciertamente tantas injusticias; y veríamos cómo el estudio, la integridad, el empeño y la de-

dicación, reproducirían siempre y en todas partes las nobles y veneradas figuras de esos probos y sabios jurisconsultos que son la honra de la sociedad.

Demos algunas reglas que sirvan como de guía á los jóvenes que quieran seguir con gloria y provecho tan santa carrera. 1.ª El conocimiento profundo de las leyes, el sano criterio para interpretar su espíritu, una honradez y moralidad capaces de inspirar suma confianza, la integridad para desechar las causas injustas y la familiaridad con los mejores modelos del foro: he aquí las cualidades peculiares de un orador forense que quiera cumplir con su deber.

2.ª En el exordio debe el orador conciliarse ó corroborar la confianza y buena opinión de los jueces y el auditorio. La proposición debe brillar por su claridad; en ella fijará el orador los hechos con rigurosa exactitud y trazará la línea divisoria entre su causa y la del adversario. En la confirmación podrán amplificarse prudentemente las pruebas, cuando así lo exige la obscuridad ó importancia del hecho ó del derecho. La refutación será franca, decorosa, enérgica y sólida. Los argumentos del adversario deben exponerse sin desfigurarlos ni debilitarlos. En la recapitulación puede hacerse, cuando sea ventajoso, un paralelo entre los argumentos propios y los de la contraparte; otras veces conviene hacer hincapié en los

incidentes extrajudiciales que sirvan para corrobar la confirmación ó exclarecer los hechos. Finalmente, como los jueces tienen corazón, puede hacerse uso de una peroración apasionada, excitando los sentimientos generosos, apelando á la integridad é ilustración del tribunal, etc.

3.ª El estilo debe ser moderado y más bien sólido y conciso que sobrecargado de adornos. Sin embargo, podemos hacer uso de las mejores galas literarias cuando lo creamos nesesario para aliviar la atención fatigada del tribunal.

Discursos académicos. Estos deben brillar por la erudición, con tal que no sea indigesta, la oportunidad, la amena combinación de formas gallardas y hermosas, la claridad y una dicción fácil, esmerada y correcta.

Lección V.

DE LAS OTRAS CLASES DE COMPOSICIONES EN PROSA

Historia. Historia es la relación verdadera de los sucesos pasados, hecha con el doble fin de instruir y moralizar á los hombres presentes y venideros.

La Historia se llama *universal*, si abarca los hechos del todo el género humano en todo