

PARTE SEGUNDA.

REGLAS PECULIARES DE CADA UNO DE LOS GÉNEROS QUE HAY DE COMPOSICIONES LITERARIAS.

Una division generalmente adoptada distribuye todas las producciones literarias en dos grandes clases, segun que están escritas en prosa ó en verso. Esta clasificacion no es rigurosamente exacta, pues la fábula y comedia, las cuales, por cuanto se escriben ordinariamente en verso, suelen colocarse en la segunda, pudieran igualmente comprenderse en la primera, porque tambien se escriben alguna vez en prosa. Sin embargo, la seguiré, porque esta anomalía no merece que se haga nueva clasificacion.

SECCION PRIMERA.

COMPOSICIONES EN PROSA.

Estas pueden subdividirse en oratorias, históricas, didácticas y epistolares, segun que el autor se propone en ellas, ó persuadir, ó contar hechos, ó instruir en algun objeto de ciencias ó artes, ó hablar por escrito sobre cualquier asunto con una persona ausente.

LIBRO PRIMERO.

COMPOSICIONES ORATORIAS.

Bajo este nombre se comprenden todos los razonamientos pronunciados de viva voz delante de un auditorio mas ó ménos numeroso; razonamientos llamados comunmente *oraciones*, *arengas* ó *discursos*.

Las reglas útiles que pueden darse acerca de estas composiciones son, ó comunes á todas, ó peculiares de cada una de las varias clases en que pueden dividirse.

CAPÍTULO PRIMERO.

REGLAS GENERALES DE LA ORATORIA.

Sea la que quiera la naturaleza del discurso que se trata de componer, se deberá empezar por lo general con algunos pensamientos que preparen el ánimo de los oyentes; despues se propondrá el asunto de que se va á hablar, dando todas las noticias que sean necesarias para su cabal inteligencia; de aquí se pasará á probar lo que se ha propuesto; y por fin se concluirá con aquellos pensamientos que parezcan mas oportunos, para dejar en el ánimo de los oyentes una impresion duradera de cuanto se les ha dicho. Este plan dictado por la misma naturaleza, y que no es invencion de los retóricos, divide, como se ve, un discurso en cuatro partes principales, llamadas con mucha propiedad *Exordio*, *Proposicion*, *Confirmacion* y *Peroracion*. *Exordio* es aquella parte en que se prepara al auditorio: *proposicion* aquella en que se propone el asunto: *confirmacion* aquella en que se prueba, y *peroracion* aquella con que se concluye. De estas deliniciones se infiere, que todas las partes de un discurso pueden reducirse á las cuatro dichas, y en efecto veremos que están comprendidas en ellas las que algunos han querido contar como distintas; pero no se crea que todas ellas son absolutamente necesarias en cada razonamiento. Hay algunos tan breves, ó pronunciados en tales circunstancias, que en ellos pueden muy bien omitirse, ya el exordio, ya la proposicion, ya la peroracion, y aun todas tres; pero la confirmacion nunca: sin esta no puede haber discurso, y por eso es la única parte esencial. Sin embargo, como generalmente se encuentran en todo discurso algo extenso, diré sobre cada una lo mas importante y digno de saberse.

ARTÍCULO PRIMERO.

Del exordio.

Debiendo servir el exordio, como se ha dicho, para preparar el ánimo de los oyentes, es claro que el orador ha de procurar en él granjearse su estimacion, y ponerlos en estado de que escuchen con atencion y docilidad lo que tiene que decirles. Esto es lo que comunmente se llama hacer á los oyentes *benévotos*, *dóciles* y *atentos*; pero no importa tanto saber

de memoria esta denominacion técnica de lo que debe hacerse, como tener bien entendido el modo de practicarlo. Para esto pueden servir las siguientes reglas :

1.ª *El orador debe hablar con modestia de si mismo (1), y mostrar respeto á sus oyentes y á las cosas que estos aprecian y veneran.*

2.ª *El exordio debe ser sencillo*, esto es, debe huirse en él de toda pompa y afectacion; pero esta sencillez no ha de confundirse con la bajeza y timidez; ántes es muy compatible con aquella dignidad y valentía que inspira el tener la justicia de su parte.

3.ª *Debe tambien estar trabajado con esmero y correccion*, porque si no es muy escogido lo primero que llega á los oídos del auditorio, se preocupa este contra el mérito del orador, y será muy difícil que oiga con gusto lo restante del discurso.

4.ª *Debe igualmente ser tranquilo*, es decir, que en él no tienen cabida ordinariamente los pasajes llamados patéticos, á no ser que la grande importancia del asunto, ó la inesperada presencia de algun objeto, haga legítimo y verosímil un como involuntario movimiento de ira, de compasion ó de otro cualquier afecto. El exordio en este caso, puede tener todo el fuego de la peroracion mas animada, y por esta razon se llama en términos del arte *ex abrupto*; tal es el de la primera *Catilinaria*.

5.ª *Ha de nacer de la causa misma*, esto es, se ha de tomar, no de lugares comunes que solo tengan con el asunto de que se trata, cierta conexion vaga y general, sino de alguna circunstancia tan peculiar del tiempo, la materia, la persona

1. Si, y esa misma regla es aplicable á los autores, porque pregonar uno mismo su saber, aunque cierto y verdadero sea, es dar margen para que el publico califique de parcial é interesado el juicio que se pronuncia sobre causa propia, y en tal caso encontrará la doctrina una repugnancia invencible.

En efecto, ¿á qué hombre de algun seso dejará de repugnar la *presuncion* (mas que sea fundada) de que

« La lectura de un solo capitulo de este ensayo mio servirá infinitamente mas para saber en que consiste la buena locucion castellana, que la sublime doctrina contenida en los muchos volúmenes de ideologia y de gramática general, que de un *siglo acá* se han publicado. » (Salvá, pág. xiv. prólog. de su *Gramática*.)

Clandio, si tú no lloras, pues la risa
Llanto causa tambien, de marmol eres;
Que es mucha erudicion, zelo muy puro,
Mucho prurito de censura estoica
El de mi huesped.

(MORATIN.)

del orador, y la de su cliente ó su contrario, que no pueda convenir á otra situacion. Todos los de Ciceron son modelos en esta parte.

6.ª *Cuando se dice que el exordio debe tomarse de la causa misma, no se quiere dar á entender, que en él se anticipen algunos de los puntos que se han de tratar despues, ni ménos que se apunten las pruebas que han de alegarse en la confirmacion.* Todo lo contrario: cualquiera razon, solo con haber sido indicada al principio, habria perdido ya su novedad, y de consiguiente su fuerza, cuando el orador quisiera esforzarla en su propio lugar.

7.ª Tratando el orador en el exordio de conciliarse la benevolencia de los oyentes, es claro que *en él ha de procurar desvanecer cualquiera preocupacion que aquellos puedan tener contra su persona, ó contra la opinion que les haya de proponer.* En el primer caso puede combatirla abiertamente, aunque sin faltar á la modestia de que ántes se habló; pero en el segundo será necesario que se vaya insinuando por rodeos, y combatiendo poco á poco, y con mucho disimulo, las erradas opiniones del auditorio. De este artificio, que los retóricos llaman *precaucion oratoria*, ó *exordio por insinuacion*, tenemos un bellissimo ejemplo en la oracion segunda de Ciceron contra Rulo, ó *De lege agraria*.

8.ª *Toda introduccion debe corresponder al resto del discurso en duracion y en género.* Corresponderá en duracion, si no fuere demasiado larga ni demasiado breve, sino de una extension proporcionada á la de toda la oracion. Corresponderá en género, si estuviere escrita por el mismo tono, y en el mismo estilo que exija lo restante del discurso.

En cuanto al mecanismo del exordio, suponiendo que se hayan observado en la eleccion de los pensamientos que han de componerle, las anteriores reglas, puede disponerse en la forma siguiente. Se principia por una proposicion general; se ilustra esta en una, dos ó mas cláusulas, segun lo largo que se quiera hacer el exordio; luego se pasa á otra mas particular ó circunscrita, que se extiende y prueba como la primera; y finalmente se concluye con una que toque ya el asunto mismo, y pueda servir como de transición á la proposicion general del discurso. Este mecanismo se ve claramente en el exordio de la oracion *Pro lege maniliá*; y puede observarse en todas las oraciones de extension considerable, aunque no con tanto

rigor que parezcan hechos con regla y compas : deben tener alguna variedad en su estructura , y sobre todo se debe cuidar mucho de que no se conozca el artificio. En discursos muy breves , una sola proposicion algo extendida puede servir de exordio ; y aun á veces se omite enteramente , como ya se indicó.

ARTÍCULO II.

De la proposicion.

Si esta parte es , como se ha visto , aquella en que se expone al auditorio el punto de que se trata , podrá llamarse *simple* , cuando no contenga mas que un solo capitulo ; *compuesta* , cuando sean muchos ; é *ilustrada* , cuando para la cabal inteligencia del asunto se añadan algunas reflexiones , se recuerden ciertos hechos ya sabidos , ó se refieran con extension aquellos de que no estén bien informados los oyentes. Estas dos últimas especies de proposiciones oratorias son las llamadas comunmente *division* y *narracion* , y no hay inconveniente en adoptar estos nombres ; pero si le hay en considerarlas como partes del discurso distintas de la proposicion. En efecto , que el punto principal se divida en varios capítulos , que se añadan algunas reflexiones , y que se recuerden ó refieran ciertos hechos ; todo esto se dirige siempre á dar á conocer el asunto de que se trata , que es el oficio y objeto de la proposicion. Esto supuesto ,

Sobre la *simple* basta prevenir que *se haga con toda sencillez y en términos muy claros y concisos* , como que solo se dirige á instruir.

Sobre la *compuesta* ó *division* debe saberse , que *no en todo discurso es necesaria* , y que *cundo absolutamente no lo es , debe omitirse*. Cuando sea indispensable , ó porque se han de tratar puntos realmente distintos , ó porque siendo complicado el asunto principal , exige la claridad que se hable con separacion de cada una de sus partes , podrá hacerse observando las reglas siguientes : 1.^a *Las partes en que se divide el asunto , han de ser realmente distintas entre sí , y tales que la una no incluya á la otra*. 2.^a *La division ha de ser clara* ; lo cual se conseguirá proponiendo primero lo que deba servir de fundamento á lo que haya de seguir despues y no al contrario. 3.^a *Ha de ser completa* , esto es , ha de abrazar todos los capítulos principales de que luego se ha de hablar. 4.^a *No ha de ser superflua* , es decir , las partes en

que se divida el todo , no han de ser demasiado pequeñas , y tales que cómodamente pudieran reducirse á menor número sin perjuicio de la claridad. La oracion *Pro lege maniliá* ofrece el ejemplo de una division bien hecha. Proponiendo en ella Ciceron hablar de la necesidad de la guerra contra Mitridates , de lo grande y peligroso de ella , y de que seria conveniente encargársela á Pompeyo ; se ve , 1.^o que estos tres puntos no se incluyen uno á otro , porque la guerra podia ser necesaria y no peligrosa , y podia no serlo en tanto grado , que exigiese la presencia del mayor general de la república : 2.^o que están colocados en el orden mas natural , pues de que la guerra sea importante y terrible , se sigue que no puede fiarse á cualquiera : 3.^o que abrazan completamente el asunto ; y 4.^o que una division mas prolija hubiera sido inútil.

Acercas de la proposicion ilustrada , si esta ilustracion consiste en algunas reflexiones ó advertencias , basta prevenir que *sean oportunas , interesantes y escogidas con tino* ; pero si incluye la exposicion de algunos hechos , de que no esté bien informado el auditorio , en cuyo caso toma el nombre de *narracion* , se deberán tener presentes al componerla estas reglas generales :

1.^a *En ella deberá irse sembrando todo cuanto pueda servir de fundamento á la confirmacion.*

2.^a *Debe omitirse toda circunstancia inútil , y aun aquellos hechos , cuyo conocimiento no sea necesario para el fin que se propone el orador.*

3.^a *Los que se elijan , deben referirse con mucha exactitud y puntualidad , con cierto aire de naturalidad y buena fe , y sin tomarse la libertad de desfigurarlos ó alterarlos ; y sin embargo se han de presentar por el lado mas favorable. Para conciliar estos dos extremos , se requiere no poca destreza.*

4.^a *La narracion de los hechos puede interpolarse con algunas reflexiones ; pero han de ser muy importantes y sugeridas por los hechos mismos.*

5.^a *Se ha de seguir el orden de los tiempos , sin equivocar ni confundir los nombres , los lugares , las épocas y demas circunstancias que sea útil distinguir.*

6.^a *La sencillez y naturalidad , que deben resplandecer en la narracion mas que en ninguna otra parte del discurso , no excluyen los adornos oratorios , con tal que estos no sean afectados ni demasiado brillantes.*

7.º *Sobre todo se ha de cuidar de la verosimilitud*; para lo cual, 1.º deberá el orador dar á las personas cuyos hechos refiere, genios y costumbres que hagan estos hechos verosímiles : 2.º si las introduce hablando, ó si las pone en accion, deberá hacer que hablen y obren, como naturalmente deben obrar y hablar supuestas sus naturales inclinaciones, y segun los intereses y las pasiones que en aquel momento las dominan : 3.º descubrirá y señalará las causas de los sucesos, haciendo ver que naturalmente debieron producirlos.

Todo esto es lo que comunmente se llama hacer la narracion *breve, clara, probable y suave*; pero estos términos técnicos, ademas de que el último es oscuro pues no es fácil adivinar que por *suave* se quiere significar una narracion adornada, dicen si lo que debe hacerse; pero no enseñan el modo de hacerlo. Ciceron se distingue por su admirable talento en las narraciones, y todas las de sus arengas pueden servir de modelo; pero entre ellas léanse con particular cuidado las de las oraciones *Pro Roscio Amerino* y *Pro Milone*, y se verán observadas prácticamente las reglas que acabamos de dar.

ARTÍCULO III.

De la confirmacion.

Como esta parte del discurso es aquella en que el orador debe proponer ciertos pensamientos capaces de inclinar el ánimo de los oyentes á que abracen una opinion que él cree verdadera, ó adopten una resolucion que él tiene por útil y ventajosa; y como los hombres, para abrazar una opinion ó tomar una providencia, se mueven siempre, ó por las razones en que se fundan una y otra, ó por la confianza que tienen en el que les habla, ó por la pasion de que están agitados en aquel momento; es claro que los pensamientos mas oportunos para inclinarlos á que adopten la propuesta, serán en general : 1.º los que prueban la verdad de lo que se les dice : 2.º los que les inspiren confianza en el orador : y 3.º los que puedan ponerlos en aquella situacion moral que convenga, para que obren ó piensen como el orador desea. A los primeros los llaman los retóricos, *argumentos*; á los segundos, expresion de costumbres, ó simplemente *costumbres*; á los terceros, pensamientos que excitan ó calman las pasiones, y en expresion abreviada, *pa-*

siones, y á todos los denominan con mucha propiedad *medios de persuadir*, porque en realidad no hay otros.

NÚMERO 1.º

De los argumentos.

Entendiéndose por argumentos, como acabamos de ver, aquellos pensamientos que prueban la verdad de cierta proposicion; y no habiendo otro medio para conseguirlo que el de hacer ver su conexion con alguna cuya verdad sea conocida ya, se ha definido bien el argumento *un pensamiento que confirma á otro por la verdad que en sí tiene, y por el enlace que hay entre los dos*. El pensamiento que se quiere probar, se llama *conclusion*; el que se trae para ello, *principio*.

En órden á los argumentos, es necesario conocer sus varias especies, los diversos fines con que se emplean, el modo de hallarlos, las reglas para su eleccion, y las relativas al órden con que deben colocarse.

Especies de los argumentos.

Los argumentos se dividen en varias especies, atendiendo al principio que en ellos se introduce para probar la conclusion. Si el principio es una nocion comun y admitida de todos, se llama el argumento *positivo*. Si es un dicho ó hecho del contrario, ó de aquellos mismos á quienes se quiere convenecer, *personal*. Si es una cosa falsa ó no sucedida, pero que hipotéticamente se admite como verdadera ó existente, *condicional*. Si es un hecho particular y de la misma especie que lo que se intenta probar, se llama *ejemplo*; si solo tiene con ello cierta analogía, *semejanza*; y si se alegan muchos ejemplos juntos, *inducccion*. Ciceron nos dará muestras de todas estas especies.

Quiere probar que en suposicion de que Clodio hubiese puesto asechanzas á Milon, pudo este matarle justamente; y para ello alega el derecho natural, la costumbre de llevar armas para su defensa, y las disposiciones de las leyes : estos son otros tantos argumentos *positivos*. En la misma oracion, por las declaraciones de los testigos que habia presentado el acusador, hace ver que Milon no pudo salir de Roma con intencion de matar á Clodio, supuesto que este no pensaba, segun

aquellos decian, en volver aquella tarde, y si lo hizo, fué por haber recibido la noticia de la muerte del arquitecto Ciro; suceso casual que Milon no podia prever: este es un argumento *personal*. Puede llamarse *condicional* el que en la primera *Catilinaria* hace para probar, que el silencio del senado mientras que él exhortaba á Catilina á que saliese de Roma, equivalia á un decreto formal de destierro; pues supone por un instante haber hablado á dos buenos ciudadanos en los mismos términos que á Catilina, para hacerle ver á este cuán diferente hubiera sido en aquel caso la conducta del senado. En la misma oracion se vale de una *induccion*, esto es, de una serie de ejemplos, para probar que como cónsul, y aun como particular, habia podido legalmente quitar la vida á Catilina; y luego prueba por una *semejanza*, que esto no bastaba para extinguir del todo la conspiracion, y que al contrario, por este medio se hubieran agravado mas los males de la república. Estas son sus palabras: *Ut saepe homines ægri morbo gravi, cum æstu, febrique jactantur, si aquam gelidam biberint, primo relevari videntur, deinde multo gravius, vehementiusque afflictantur; sic hic morbus, qui est in republicâ, relevatus istius pœnâ, vehementius vivis reliquis ingravescet.* « Como los que padecen una grave enfermedad, si cuando están agitados por el ardor de la fiebre, beben agua fría, por el pronto parece que se alivian, pero luego se empeoran en mas alto grado; así esta enfermedad de la república, aliviada momentáneamente con el suplicio de Catilina, se agravará con mas violencia, si quedan vivos los restantes conspiradores. »

Diversos fines con que se emplean los argumentos.

Todo argumento se trae, ó para probar el hecho de que se trata, y entónces se llama *prueba*, ó para hacer ver su grandeza, importancia, gravedad, utilidad, etc., ó lo contrario de esto, cuando sea preciso, y en este caso se llama *amplificacion*. Por ejemplo, Ciceron, en sus *Verrinas*, demuestra por las declaraciones de los testigos y demas documentos de la causa la existencia de los delitos atribuidos á Vêrres, es decir, hace ver que este habia cometido efectivamente los que se le imputaban en la acusacion. Hasta aquí prueba; pero como esto no hubiera bastado para hacer condenar al reo, pasa luego á am-

plificar cada uno de los delitos, esto es, á pintar con los mas vivos colores toda su escandalosa atrocidad, el deshonor que de ellos resultaba al nombre romano, los incalculables daños que habia padecido la Sicilia, en suma, todas las circunstancias de aquellos horrosos atentados. Se ve pues por este ejemplo, que *amplificar* oratoriamente es presentar un hecho en toda su extension, en toda su *amplitud*, por decirlo así, poniendo á la vista cuanto hay en él de bueno ó de malo. Esta es la amplificacion que tanto recomiendan Ciceron y Quintiliano, y á la que dicen puede reducirse todo el artificio oratorio; y no sin razon, porque los oradores raras veces tienen que probar los hechos, y aun cuando á veces lo hagan, lo principal es que sepan amplificarlos. Por ser tan importante este punto, es necesario hacer aquí dos observaciones.

La primera es que en casi todos los escritores de retórica se halla tratado con mucha confusion y falta de exactitud, pues ademas de no darse en ellos una idea clara y precisa de lo que es amplificacion, se divide esta en amplificacion de palabras y de pensamientos; como si la grandeza ó la perqueñez de una cosa quedase demostrada con solo hacinar palabras retumbantes, epitetos ociosos y metáforas hinchadas. A este error ha dado lugar lo que se halla en Ciceron sobre las palabras que deben emplearse en las amplificaciones; pero para no caer en él, bastaba advertir que aquel jamas pensó en decir, que la amplificacion consiste en las palabras, sino que, dando por supuesto que depende esencialmente de los pensamientos, pasa á enseñar qué palabras serán acomodadas, para expresar con dignidad los grandiosos conceptos que deben constituir las amplificaciones; y dice con mucha verdad, que las mas oportunas en este caso serán las trasladadas, las sonoras, las de muchas sílabas, las que no estén muy vulgarizadas, etc. Esto se entiende con tal que por otra parte expresen con claridad, exactitud y precision la idea que se quiere comunicar, sin lo cual la mas sonora seria detestable.

La segunda observacion es, que la amplificacion de que aquí se trata, no debe confundirse con el artificio de que á veces se valen los oradores, para dar á su discurso mas extension de la que en rigor exigia, añadiendo alguna cosa que realmente no es del asunto, pero pudo serlo; ó lo que realmente es, pero que entónces no se considera como tal; á cuyas adiciones dan algunos el nombre de *amplificacion oratoria*, porque está en mano del orador el hacerla; y no importa que se llame así,

con tal que no se confunda con la otra, que es la que propiamente merece este nombre.

Modo de hallar los argumentos.

Mucho han escrito sobre este punto los retóricos; pero todo cuanto hay de útil en sus largos tratados, se reduce á que el orador, para hallar argumentos oportunos (y lo mismo debe decirse de las costumbres y pasiones), ha de examinar cuidadosamente el hecho de que se trata, considerando muy por menor todas las circunstancias de persona, lugar, tiempo, modo; las causas que le han producido, sus efectos inmediatos ó remotos, y la relacion que pueda tener con otras cosas, ya semejantes, ya contrarias. De estas fuentes, llamadas *tópicos* ó *lugares oratorios*, se sacan efectivamente todos los argumentos que puede emplear un orador; pero no se crea que se hallarán con solo saber las generalidades que contienen los tratados de retórica sobre las causas, los efectos, las circunstancias, etc., etc. El ingenio, el estudio de las ciencias, la lectura de buenos libros, en suma, una sólida instruccion, junta con un buen talento, será la que en todas ocasiones suministre al orador reflexiones oportunas, con tal que haya estudiado muy á fondo la materia que ha de tratar. Esto es lo principal, lo importante, lo único; y sin ello de nada sirven los preceptos de los retóricos.

Reglas para la eleccion de los argumentos.

Comunmente no es tan difícil hallar argumentos, como hacer entre los muchos que se ocurren, una acertada eleccion. Para esto se requiere cierto instinto, ó cierta especie de tacto fino y delicado, fruto mas bien del ingenio que de las reglas. Sin embargo, para auxilio de los principiantes, pueden establecerse algunas que les sirvan de guia en esta parte.

1.º *Los argumentos que hayan de entrar en un razonamiento popular, deben ser tales que los entienda el comun del pueblo; y por consiguiente no deben tomarse de las artes y ciencias.*

2.º *Deben tener, si es posible, cierta novedad, de suerte que pudiendo ocurrir á todo el mundo, á nadie hayan ocurrido todavía. Tal es aquella fina observacion de Ciceron sobre la vanidad de los filósofos, que aparentando despreciar la gloria,*

procuraban adquirirla con los mismos libros que escribian para enseñar á despreciarla, á saber, que ponian en ellos sus nombres; observacion que cualquiera pudo haber hecho, pero que acaso á nadie se le habia ocurrido hasta entónces, á lo ménos con tanta oportunidad.

3.º *Deben ser propios y peculiares del asunto.* Así en los elogios debe alabarse el héroe, no por aquellas prendas que le sean comunes con otros, sino por aquellas en que se distingue de ellos.

4.º *Los argumentos personales tienen mas fuerza que los comunes ó positivos:* y así deben emplearse, cuando la casualidad los presente. Digo *la casualidad*, porque como son dichos ó hechos del contrario, es en efecto casual que el mismo nos suministre pruebas que podamos retorcer: el ingenio puede aprovecharlas si las ofrece, pero no suplirlas.

5.º *Hablando en general (porque reglas particulares no pueden darse en este punto), los argumentos positivos vienen bien en asuntos de mera especulacion, y los ejemplos en los que se encaminan á la práctica, particularmente si se trata de cosas futuras; pues de estas se juzga regularmente por lo pasado.*

6.º *La semejanza usada con sobriedad, y considerada como adorno, tiene mucha gracia; pero como argumento es el mas débil de todos.*

Reglas relativas al orden con que deben colocarse.

En primer lugar, deben ponerse con separacion los que pertenecen á cada clase, y no mezclarse los que sean de distinta naturaleza.

En segundo lugar, deben colocarse segun sus grados de fuerza, empezando por los mas débiles, cuando la causa es muy clara y estamos seguros de vencer; pero cuando es dudosa, convendrá presentar primero la prueba convincente, si es única. Si hubiese varias de esta clase, se pondrán unas al principio y otras al fin, interpolando con ellas las de menor fuerza.

En tercer lugar, cuando nuestras razones sean poderosas no hay inconveniente en exponerlas con toda distincion, y en esforzarlas y amplificarlas cada una de por sí. Pero cuando no son concluyentes, sino de aquellas que comunmente se llaman presuntivas, es necesario reunir las,

aglomerarlas y apiñarlas, por decirlo así, para que presentadas de un solo golpe, hagan mas impresion.

En cuarto lugar, una misma prueba no debe nunca extenderse demasiado, ni presentarse bajo todos sus aspectos, porque esto, ademas de molestar á los oyentes, descubre visiblemente el artificio.

NÚMERO 2.º

De las costumbres.

Si las costumbres oratorias son, como se ha dicho, aquellos pensamientos que inspiran á los oyentes confianza en la persona que les habla, es claro que pertenecerán á esta clase *los pasajes en que el orador se muestre amante de la justicia y del orden, interesado en la felicidad de los que le escuchan, hombre veraz y honrado, en suma, tal, que deba ser creído por sola su autoridad, aun á falta de pruebas convincentes.*

No todos los oradores podrán hablar de sí mismos en términos que se ganen tan victoriosamente la confianza del auditorio, y aun el hombre de mayor mérito no deberá hacerlo en todas ocasiones y en todo género de asuntos; pero siempre que se pueda cómodamente, y sin afectación ni sospecha de vanidad, convendrá dar una buena idea de sí mismo. Así lo hace Ciceron en todas sus oraciones. En ellas por los rasgos que oportunamente va sembrando, se manifiesta buen ciudadano, amante de su patria, enemigo de los sediciosos y conspiradores, verdadero filósofo, amigo de la humanidad, en una palabra, hombre adornado de todas las buenas calidades que podian hacerle estimable á los ojos de sus conciudadanos. Muchos ejemplos pudieran citarse, pero baste la peroracion de la ley Manilia. Allí se ve un magistrado á quien solo hacen hablar los intereses del pueblo, no sus amistades privadas, y que quiere deber sus ascensos y honores á su mérito y servicios, y no al favor de los poderosos. Para hallar estos y otros pensamientos semejantes, solo puede darse una regla, y es, que el orador esté bien penetrado de los generosos sentimientos que deben producirlos. Una fingida sensibilidad y una probidad hipócrita desmentida por la conducta práctica, léjos de dar al orador crédito para con sus oyentes, solo servirian para hacerle ridículo y despreciable, y desacreditar las cosas que dijese, aun cuando por sí mismas fueran máximas verdaderas y saluda-

bles. Para hacer su persona recomendable al auditorio, que es á lo que se dirigen las costumbres oratorias, es necesario ser verdaderamente virtuoso, y estar adornado de aquellas prendas que por sí solas inspiran veneracion. Por eso los antiguos definian al orador *vir bonus, dicendi peritus*. Y como el hacer hombres de bien, no es obra de los preceptos retóricos, concluiré este capítulo con la única regla que puede darse en este punto; y es que las costumbres de que hablamos, *no tienen lugar determinado en un discurso, sino que deben irse sembrando en todos los parajes en que oportunamente pueda hacerse.* Tampoco deben confundirse con los retratos que á veces se hacen de algunos personajes, como el que Ciceron hizo de Catilina en la oracion *pro Caelio*, ni con el cuidado que debe tener el orador de caracterizar á los sujetos de quienes refiere algunas acciones, esto es, de darles costumbres análogas á los hechos que les atribuye.

NÚMERO 3.º

De las pasiones.

La sola palabra *pasiones* da una idea mas clara de lo que con ella se quiere significar, que todas las definiciones que pudieran traerse tomadas de los filósofos. Por tanto, sin definir las ni enumerarlas, y sin entrar en la cuestion de si son buenas ó malas; basta decir que no solo no hay inconveniente en procurar excitarlas en los razonamientos públicos, sino que, al contrario, debe hacerse siempre que se pueda; y que si se logra, será este el medio mas seguro para triunfar del auditorio, y persuadirle á que abraze ó deseche lo que se le propone.

Para inspirar á cualquiera los sentimientos, que deben hacerle mirar un objeto bajo aquel aspecto que le convenga al orador, todo lo que este tiene que hacer se reduce á amplificar, esto es, á pintar con energía y viveza aquellas cosas que sean causa de las pasiones que quiera conmover. Por ejemplo, para avivar la cólera, hará ver la gravedad de la injuria recibida; para infundir temor, representará la grandeza del peligro; para excitar el agradecimiento, hará presente el número y calidad de los beneficios; para mover á lástima, pintará con vivos colores las desgracias del sujeto, etc., etc. Ya se deja conocer que para calmar las pasiones, se deberá hacer todo lo contrario, es decir, que se procurará disminuir y apocar

aquello que las haya puesto en movimiento. Así, para desvanecer el temor, se hará ver, según los casos, que no existe el peligro que se temía, que no es tan grande como se había creído, ó que no es tan inevitable que no haya medios de precaverle. Excelentes ejemplos pudiera citar de Cicerón; pero los omitiré, porque para conocer todo su mérito, es necesario leer también lo que antecede, y observar la habilidad con que están preparados. Concluiré pues con algunas observaciones de Blair que pueden mirarse como otras tantas reglas, algo más útiles que todas las que sobre este punto se dan en las retóricas vulgares.

1.º *No todos los asuntos admiten la moción de afectos; hay algunos de tan poca monta ó de tal naturaleza, que el empeñarse en inflamar á los oyentes, solo serviría para hacer ridículo al orador.*

2.º *En el caso de que el asunto permita excitar las pasiones, no se ha de hacer esto en capítulo separado, y como diciendo al oyente que se prepare; sino donde lo exijan los hechos mismos de que se trate, disimulando siempre el artificio, y haciendo de manera que los oyentes se hallen conmovidos, ántes de que puedan sospechar que se intentaba conmoverlos; porque si llegan á entenderlo, no se logrará ciertamente.*

3.º *No se han de excitar las pasiones sino sobre cosas conocidas de suyo, ó confirmadas ya con pruebas; y si alguna de estas se introduce, ha de encerrarse en una sola proposición que lleve consigo el principio en que se funda.*

4.º *El pasaje en que se intente mover alguna pasión, no se ha de interrumpir con cosas ó pensamientos extraños al objeto de la pasión que se quiere avivar, porque esto, distrayendo la atención de los oyentes, impedirá lograr el efecto que se desea. No hay cosa más capaz de suspender el movimiento rápido de la voluntad hácia un objeto, que el presentarla en el camino, por decirlo así, otros con que pueda distraerse ó entretenerse.*

5.º *Tampoco debe prolongarse mucho un pasaje patético, porque siendo de corta duración los fogosos movimientos del corazón, estará ya frío el oyente, cuando el orador le supone aun inflamado.*

6.º Y última. El gran precepto de Horacio: *Si vis me flere, dolendum est primum ipsi tibi*. Esto quiere decir, que para comunicar fuego á los que le escuchan, ha de tener el ora-

dor ardiendo su corazón, porque de otra manera, sus aparentes llamaradas solo obtendrán el desprecio y la burla de los que le oyen.

ARTÍCULO IV.

De la peroración.

Por regla general se coloca en la peroración ó epílogo la parte patética del discurso, esto es, la moción de afectos; mas esto no quiere decir que no puedan excitarse en otra parte. En el exordio mismo ya hemos visto que puede hacerse; en la narración será también muy del caso, cuando se acabe de contar algún hecho muy interesante; y sobre todo en la confirmación, cuando probado ya un punto, se trata de amplificarle.

Haya ó no lugar á las pasiones en el epílogo, lo que comunmente se hace en él, es recapitular los principales argumentos, para que así reunidos hagan más impresión en los oyentes, y acaben de convencerlos y decidirlos á nuestro favor. Sobre esta recapitulación solo hay que advertir, que sea breve, que abrace los puntos principales, y que en ella se añadan breves reflexiones que realcen lo que ya se deja probado.

Estas son entre tantas como han dado los retóricos, las únicas reglas verdaderamente útiles sobre la oratoria en general; y aun las únicas que merecen el nombre de reglas, porque están fundadas en la naturaleza misma del hombre, y son dictadas por la sana razón.

La razón, en efecto nos enseña que para inclinar á otros á que adopten la opinión que les proponemos, hemos de ganar ante todas cosas su confianza; hemos de exponer con claridad lo que deseamos; hemos de darles de ello razones poderosas; hemos de dirigirnos á su corazón, excitando en él aquellas pasiones, las cuales dadas deba parecer favorable la propuesta, y calmando las que pudieran producir un efecto contrario; y finalmente, hemos de presentar reunido y compendiado cuanto hayamos dicho en la serie del discurso, para renovar, fortificar y hacer duradera la impresión que haya causado cada una de sus partes.

La razón dice también, que para ganar la confianza de los demás hombres, es necesario que les demos una buena idea de nosotros, manifestando que estamos animados de disposiciones generosas y benéficas hácia ellos, y adornados de las virtudes que todos, aun los malos, honran y respetan: que

para convencerlos de que una cosa es tal como decimos, es necesario presentar algunas pruebas tomadas de su naturaleza, sus circunstancias y sus relaciones con otras; y que, para excitar sus pasiones, debemos representarles con toda viveza objetos capaces de ponerlas en movimiento; así como al contrario deberemos quitárselos de la vista, por decirlo así, cuando quèramos calmar las que en aquel instante los agitan. Y esto es en suma lo poco que hay de útil entre tanto como se ha escrito sobre las dos primeras partes de la Retórica, llamadas *Invencion* y *Disposicion*.

Por lo que se ha dicho en todo este capitulo, ha podido verse la diferencia que hay entre *convencer* y *persuadir*: palabras que no he querido definir hasta ahora, porque su definicion no hubiera sido entendida. *Convencer* es *probar al entendimiento que una cosa es verdadera ó falsa, buena ó mala: persuadir* es *determinar la voluntad á que obre en consecuencia de este convencimiento*. Con los argumentos convencemos solamente; pero supuesta la conviccion, y aunque esta no sea tal vez completa, persuadimos con las costumbres y las pasiones.

CAPITULO II.

REGLAS PARTICULARES DE LAS COMPOSICIONES ORATORIAS.

Los antiguos distribuyeron todos los discursos públicos en tres géneros, que llamaron *Judicial*, *Deliberativo* y *Demostrativo*. Al Judicial pertenecen aquellos en que se acusa ó se defiende; al Deliberativo aquellos en que se aconseja ó se disuade; y al Demostrativo aquellos en que se alaba ó vitupera. Esta clasificacion es tan ingeniosa y exacta, que en efecto no hay ni puede haber un razonamiento, que no esté comprendido en alguna de dichas tres clases. Sin embargo como los modernos, atendiendo al nuevo género de oratoria introducido por la religion cristiana, dividen ordinariamente las arengas en forenses, políticas y sagradas, seguiré esta clasificacion, que en parte coincide con la de los antiguos, y ademas diré algo del género Demostrativo.

ARTÍCULO PRIMERO.

Oratoria forense.

Aquí se comprenden todos los discursos pronunciados de-

lante de los tribunales, con el objeto de que se absuelva ó se condene á una ó mas personas en una demanda civil ó criminal, de cualquiera especie que sea. Para sobresalir en este género, suponiendo que se tengan bien entendidos los principios del arte de hablar, comunes á todas las composiciones y las reglas generales de la oratoria que acabamos de ver, lo importante es, que el orador haya estudiado muy á fondo el derecho y la legislacion de su país. Sin esta preparacion indispensable, para correr con lucimiento la carrera del foro, poco le aprovechará saber de memoria los preceptos retóricos, y pocos en efecto pueden dársele que sean verdaderamente útiles. Sin embargo, escogeré entre lo mucho que se ha escrito sobre la materia, algunas observaciones que pueden guiar á los principiantes, para formar y llenar el plan de las oraciones forenses.

En el exordio de los discursos de esta clase es mas necesario que en los de otra alguna, que el orador se concilie la benevolencia de los oyentes, que son los jueces; para lo cual, si estos están bien dispuestos hácia la causa que deliende, ha de procurar confirmarlos en esta disposicion; y si están preocupados, ha de trabajar para destruir sus preocupaciones; y ademas ha de aprovechar, para interesarlos á su favor, cuantas reflexiones puedan suministrarle la causa misma, las personas de los jueces, los acusadores y los reos ó litigantes; el tiempo, el lugar y demas circunstancias. Así lo hace Ciceron en todas sus oraciones judiciales, y señaladamente en la que dijo *en defensa del rey Deyótaro*. Si el asunto no es de mucha importancia, se hará con mucha brevedad esta preparacion, y aun á veces podrá omitirse del todo.

La proposicion en los discursos judiciales debe hacerse con mucha distincion é individualidad, fijando con precision y exactitud el verdadero punto de la cuestion, y tirando, por decirlo así, la línea de separacion entre nosotros y los contrarios. Esto es muy importante, así para que los jueces vean con toda claridad lo que se disputa, como para que el orador mismo no pierda acaso el tiempo en probar lo que el contrario no le niega. Para dar en este punto alguna luz á los oradores, distinguen comunmente los retóricos varias clases de cuestiones judiciales, ó por mejor decir, varios aspectos que toman las controversias forenses, segun el diferente estado que pueden tener los hechos que las ocasionan. Si no consta el hecho, ó aunque conste, se duda de si le ha ejecutado la persona á quien se imputa, se llama estado de *conjetura*, porque para