

ceros, pensamientos que excitan ó calman las pasiones, y en expresion abreviada *pasiones*; y á todos los denominan con mucha propiedad *medios de persuadir*, porque en realidad no hay otros.

NUMERO 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 princi-

pio es una noción 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 convencer, *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 él cierta analogía, *semejanza*; y si se alegan muchos ejemplos juntos, *inducción*. Ciceron nos dará muestras de todas estas especies.

Quiere probar que en suposición 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 intención 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 bue-

nos 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 *inducción*, 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 sæpe 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 Republica, relevatus istius pœna, vehementius vivis reliquis ingravescet.* » Como los que padecen una grave enfermedad, si cuando estan agitados por el ardor de la » fiebre beben agua fria, por el pronto parece que » se alivian; pero luego se empeoran en mas alto » grado: así esta enfermedad de la República, ali- » viada momentáneamente con el suplicio de Ca- » tilina, 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 entonces se llama *prue-*

ba, ó para hacer ver su grandeza, importancia, gravedad, utilidad &c., 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 Verres, 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 amplificar 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 horrorosos 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 aqui 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 amplificación , se divide esta en amplificación de palabras y de pensamientos; como si la grandeza ó la pequenez de una cosa quedase demostrada con solo hacinar palabras retumbantes , epítetos 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 jamás pensó en decir que la amplificación 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 esten muy vulgarizadas &c. 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 amplificación de que aqui 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 entonces no se considera como tal ; á cuyas adiciones dan algunos el nombre

de amplificación 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 &c. &c. El ingenio, el estudio de las ciencias, la lectura de buenos libros, en suma, una sólida instrucción 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 dificil 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 entonces, á lo menos con tanta oportunidad.

3.º » Deben ser propios y peculiares del asunto.” Así en los elogios debe alabarse al héroe, no por aquellas prendas que le sean comunes con otros, sino por aquellas en que se distinga 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 él 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 cla-

»se, 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 expo-
»nerlas con toda distincion, y en esforzarlas y
»amplificarlas cada una de por sí. Pero cuando
»no son concluyentes, sino de aquellas que co-
»munmente se llaman *presuntivas*; es necesario
»reunirlas, aglomerarlas y apiñarlas, por decir-
»lo así, para que presentadas de un solo golpe
»hagan mas impresion.”

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

NUMERO 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 pasa-
»ges 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 honra-
»do, en suma, tal, que deba ser creído por sola
»su autoridad aun á falta de pruebas convin-
»centes.”

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; lejos 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 saludables. 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 parages 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 Cælio*, 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.

NUMERO 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 abrace 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 sugeto &c. &c. 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, segun los casos, que no existe el peligro que se temia, que no es tan grande como se habia creído, ó que no es tan inevitable que no haya medios de precaverle. Excelentes ejemplos pudiera citar de Ciceron; pero los omitiré, porque para conocer todo su mérito es necesario leer tambien lo que antecede, y observar la habilidad con que estan preparados. Concluiré pues con algunas observaciones de Blair que pueden mirarse como otras tantas reglas, algo mas útiles que to-

das las que sobre este punto se dan en las retóricas vulgares.

1.^a »No todos los asuntos admiten la mocion de «afectos»; hay algunos de tan poca monta ó de tal naturaleza, que el empeñarse en inflamar á los oyentes solo serviria para hacer ridículo al orador.

2.^a »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 antes de que puedan sospechar que se intentaba conmovertos; porque si llegan á entenderlo, no se logrará ciertamente.»

3.^a »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 proposicion que lleve consigo el principio en que se funda.

4.^a El pasage en que se intente mover alguna «pasion, no se ha de interrumpir con cosas ó pensamientos extraños al objeto de la pasion que «se quiere avivar»; porque esto, distrayendo la atencion de los oyentes, impedirá lograr el efecto que se desea. No hay cosa mas 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.^a „Tampoco debe prolongarse mucho un „pasage patético”, porque siendo de corta duracion los fogosos movimientos del corazon, estará ya frio el oyente cuando el orador le supone aun inflamado.

6.^a 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 orador ardiendo su corazon; porque de otra manera, sus aparentes llamaradas solo obtendrán el desprecio y la burla de los que le oyen.

ARTICULO IV.

De la peroracion.

Por regla general se coloca en la peroracion ó *epilogo* la parte patética del discurso, esto es, la mocion de afectos; mas esto no quiere decir que no puedan excitarse en otra parte. En el exordio mismo ya hemos visto que puedé hacerse; en la narracion será tambien muy del caso cuando se acabe de contar algun hecho muy interesante; y sobre todo en la confirmacion, cuando probado ya un punto se trata de amplificarle.

Haya ó no lugar á las pasiones en el *epilogo*; lo que comunmente se hace en él es recapitular los principales argumentos, para que así reunidos hagan mas impresion en los oyentes, y acaben de convencerlos y decidirlos á nuestro favor.

Sobre esta recapitulacion 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 estan fundadas en la naturaleza misma del hombre, y son dictadas por la sana razon.

La razon, en efecto nos enseña que para inclinar á otros á que adopten la opinion 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 corazon, excitando en él aquellas pasiones, las cuales dadas deba parecer favorable la propuesta, y çalmando las que pudieran producir un efecto contrario; y finalmente, hemos de presentar reunido y compendiado cuanto háyamos dicho en la serie del discurso, para renovar, fortificar y hacer duradera la impresion que haya causado cada una de sus partes.

La razon dice tambien, que para ganar la confianza de los demas 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 queramos 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 capítulo, 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 *Judi-*

cial, Deliberativo y Demostrativo. »Al Judicial »pertenece 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.

ARTICULO PRIMERO.

Oratoria forense.

Aquí se comprenden todos los discursos pronunciados delante 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 cualquier 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 pais. Sin esta preparacion indispensable para correr con luci-

miento 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 estan bien dispuestos hácia la causa que defiende, ha de procurar confirmarlos en esta disposicion: y si estan 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 averiguar la verdad no hay otro medio que conjeturas y probabilidades mas ó menos fuertes. Si constan el hecho y el autor, puede disputarse: 1.º sobre si la accion es, ó no, legalmente justa; estado que llaman de *cualidad*, porque se trata entonces de calificar la accion: 2.º sobre si está comprendida en tal determinada clase de acciones permitidas ó reprobadas por las leyes, estado llamado de *definicion*; porque para decidir la duda, es necesario recurrir á la definicion que dan las leyes mismas de aquella clase de hechos. Un ejemplo lo aclarará todo. Una persona ha desaparecido, se sospecha que ha sido muerta violentamente, y las sospechas recaen sobre tal ó cual individuo. Este puede negar que haya sido muerta con violencia la persona que se supone: y aun cuando esto se averiguase, puede negar que él haya sido el matador. En ambos casos el

estado es *conjetural*. Supongamos que no puede negar ni uno ni otro: podrá decir que queriendo el otro matarle, no hizo mas que defender su propia vida; y el estado será de *cualidad*. No haya lugar á esta defensa: sea constante que le mató, no por defenderse sino por vengar una injuria; pero sea dudoso si el modo con que le mató puede llamarse una verdadera traicion ó alevosía. En este caso se trata de determinar si la muerte es *alevosa* ó *simple homicidio*, para lo cual es necesario fijar con precision el sentido legal de la palabra *alevosía*, y será el estado de *definicion*. Estos son los tres estados de causas de que tanto se habla en las retóricas vulgares: y aun Aristóteles añade otro cuarto que llama de *cuantidad*, y que en rigor está comprendido en el de *definicion*; pero con mucha mas claridad puede decirse que todas las cuestiones judiciales son de dos especies, de *hecho*, y de *derecho*. De *hecho* aquellas en que se trata de averiguar un hecho ó su autor; y de *derecho* aquellas en que, constando el hecho y la persona que le ha ejecutado, se debe decidir si esta ha de ser condenada ó absuelta; ó conviniéndose en que debe ser condenada; si se la ha de imponer tal pena determinada. Debe advertirse que muchas veces la cuestion de derecho depende de otra de *hecho*. Por ejemplo, en la causa de Milon se trataba de si este debia ser ó no castigado por la muerte de Clodio que confesaba: cuestion de riguroso *derecho*, pero cuya decision dependia de saber si

la muerte habia sido hecha con ánimo deliberado, esto es, si Milon habia puesto asechanzas á Clodio; cuestion de *hecho*, como se ve.

La confirmacion judicial tiene ordinariamente dos partes, que son prueba y refutacion. *Prueba* se llama aquella en que se proponen las razones que confirman directamente la propuesta: y *refutacion*, aquella en que se refutan las del contrario. Unas y otras se dividen en dos clases que los Retóricos llaman *artificiales*, é *inartificiales*; y que con mas propiedad podrian llamarse *lógicas*, y *legales*. *Lógicas* son las que con solo el auxilio de la razon natural se sacan de la naturaleza misma de la cosa, de sus causas, de sus efectos &c., como ya se dijo; y *legales* las que se toman de las leyes, de las declaraciones del reo y testigos, y en suma, de todos los documentos que ofrece la misma causa. Sobre las primeras nada hay que añadir á lo que ya se dijo tratando de los argumentos en general; y sobre las segundas bastará advertir (y aun esto no era muy necesario) que cuando son favorables se esfuerzan y hacen valer; y cuando son adversas se impugnan abiertamente, ó á lo menos se procura debilitar su fuerza.

Acerca del modo con que debe hacerse la *refutacion*, todo cuanto se enseña de útil se reduce á que se haga con verdad y franqueza, esto es, que no se le haga decir al contrario lo que realmente no ha dicho: que se presenten sus objeciones tales como son, sin desfigurarlas ni alterar-

las : que se refuten sólidamente , y no con sofismas ; y que , si puede ser , se saque la respuesta de la objecion misma. En esto , como en todo , puede servir de modelo Ciceron ; pero para imitarle debe tenerse presente , que el uso de los tribunales permitia en su tiempo emplear contra los acusadores , y aun contra los abogados de la parte contraria , chanzas y personalidades que en el nuestro serian indecentes. La refutacion puede tener cabida tambien en los otros géneros , pero solo aquí se ha hecho mencion de ella , porque es mas propia del judicial ; y porque siendo sus reglas unas mismas para todas las ocasiones en que haya de hacerse , era inútil hablar de ella en artículo separado. Aun seria mas inútil contarla como parte distinta de la confirmacion , siendo claro que debe comprenderse en ella ; porque uno de los medios mas eficaces de probar una cosa , consiste en desvanecer cuanto pudiera oponerse en contrario.

En órden á la peroracion judicial debo advertir que , ademas de la recapitulacion , puede hacerse en ella , cuando convenga , una breve exposicion de lo que se haya dicho y hecho extrajudicialmente durante la causa por cada una de las dos partes , á lo cual llaman algunos *elogio* ó *vituperio*. Estos nombres , que estan ya destinados á significar las dos especies de discursos en que se subdivide el género demostrativo , no deben emplearse en esta otra significacion : y pudiera darse otro nombre á la exposicion de lo dicho ó

hecho extrajudicialmente, llamándola narracion *extra causam*; así como se llama refutacion *extra causam* aquel pasage de una oracion judicial en que se refutan, no los argumentos que los contrarios han opuesto en el proceso mismo y delante del tribunal, sino los rumores que han esparcido para pervertir la opinion pública y preocupar á los jueces; especies de refutacion de que tenemos ejemplos en una de las Verrinas de Ciceron, y en su célebre oracion *pro Milone*. La peroracion en el género judicial tiene mucha gracia y energía cuando el orador resume no solo sus argumentos sino tambien los del contrario, comparándolos entre sí, ó todos juntos, ó uno á uno, para hacer ver la fuerza de los primeros y la debilidad de los segundos. Por tanto deberá hacerse de este modo siempre que el asunto lo permita, y estemos seguros de que el paralelo nos ha de ser ventajoso. La mocion de afectos es la parte por donde ordinariamente concluyen las defensas en materia criminal; y sobre ella nada hay que añadir á lo dicho, sino que entre nosotros nunca puede ser tan viva y vehemente como entre los antiguos, en cuyos tribunales se presentaban á implorar la clemencia de los jueces la muger y los hijos del acusado y sus parientes y amigos, vestidos de luto, llorando, y acompañando sus súplicas con otras demostraciones de dolor; lo cual hacia entonces muy naturales y oportunos los tiernos afectos del orador que ahora parecerian afectados é intempestivos.

Supuestas estas observaciones, lo que principalmente deben hacer los que deseen sobresalir en el foro, es leer y releer muy atentamente las oraciones forenses de Demóstenes y de Ciceron. Las de aquel estan escritas con la mayor sencillez, y su tono y estilo tienen mucha analogía con la manera de abogar en nuestros Tribunales: las del segundo son pomposas y elegantes, y muestran mas el artificio; pero unas y otras son el modelo mas perfecto de la oratoria forense, por la fuerza de los racionios y la sutil dialéctica con que estan discutidas las cuestiones.

A R T I C U L O II.

Oratoria politica.

Bajo este título general se comprenden todos los discursos pronunciados en aquellas reuniones ó juntas en que se ventilan y deciden cuestiones relativas al gobierno de las naciones, tomándose la palabra *gobierno* en toda la extension que tiene en el uso comun. Así, pertenece á esta clase toda arenga en que se defiende ó combate una resolucion, ya se refiera á la política propiamente dicha, ya á la legislacion, ya á la paz ó á la guerra, ya á la administracion interior del Estado. Este género de elocuencia de tan frecuente uso en las repúblicas antiguas, desapareció con su caida; porque bajo el Imperio militar de los romanos, aunque se trataban las mismas cuestiones en

Consejos públicos ó secretos, la irresistible autoridad del Monarca hacia inútil todo debate, y la timidez de los Consejeros se limitaba á corroborar con su voto, y alabar con bajas adulaciones, la mas ligera indicacion de la voluntad soberana. Establecida en las monarquías de la edad media una especie de representacion nacional por la reunion de los Barones y Prelados en ciertas épocas para entender en materias de gobierno, volvió á renacer la elocuencia popular; pero tan tosca y desaliñada como debia esperarse de la ignorancia de aquellos siglos. Mas cualquiera que fuese, volvió á eclipsarse de nuevo poco despues del renacimiento de las letras; porque, habiéndose acrecentado, y muy felizmente para los pueblos, la autoridad de los Príncipes por causas que no es de este lugar exponer, dejaron de convocarse aquellas juntas generales en los pueblos que las tenian. Así solo en Inglaterra y en las Repúblicas aristocráticas de Venecia, Génova y Holanda, que tenian juntas deliberantes, es donde hubo alguna sombra de las antiguas tribunas; hasta que la ereccion de una República democrática en la América del Norte, la revolucion francesa, y el establecimiento del gobierno representativo en algunos Estados han resucitado en parte la antigua manera de arengar á una asamblea numerosa sobre materias políticas. Es pues necesario tratar de esta especie de oratoria, aunque en realidad es muy poco lo que en un tratado de Retórica puede enseñarse que sea útil en la práctica.

El que aspire á brillar algun dia en los Consejos gubernativos debe prepararse á desempeñar tan difícil encargo haciendo un estudio profundo de las leyes , la economía política , la estadística , el sistema de hacienda y administracion , la diplomacia , y en los países católicos hasta el derecho canónico y la disciplina de la Iglesia. Con estos estudios y el de las reglas generales del arte de hablar , con la atenta lectura de los oradores mas célebres antiguos y modernos , y teniendo por otra parte las prendas naturales que pide la profesion de orador público , podrá sobresalir en los congresos deliberantes ; pero sin estos requisitos , poco ó nada le ayudarán los preceptos de los retóricos , sobre todo de los antiguos. Porque si bien las oraciones políticas de nuestro tiempo son de la misma clase que las pronunciadas por Demóstenes en la plaza de Atenas , y por Ciceron en la de Roma ; el auditorio no es el mismo : y esta sola circunstancia las da un caracter particular , y hace que casi todas las observaciones de los antiguos maestros sobre el género deliberativo , que es cabalmente lo que nosotros llamamos oratoria política , no sean aplicables á los discursos que ahora se pronuncian delante de los cuerpos legislativos. Los antiguos hablaban á un auditorio compuesto por la mayor parte de la ruda é ignorante plebe , y tenian por consiguiente que dirigirse mas bien á las pasiones que á la razon de sus oyentes , acomodándose á su rudeza y proponiendo las pruebas con alguna prolijidad. Los

oradores modernos hablan á un cuerpo escogido, en cuyos individuos se debe suponer mucha instruccion é inteligencia, y á los cuales bastan por lo comun ligeras indicaciones; y no es tan necesario conmover fuertemente su corazon, como ilustrar y convencer su entendimiento. Ademas los antiguos hablaban en la plaza pública, y delante de un inmenso gentío: y así como les era necesario levantar y esforzar mucho la voz para ser oidos; tenian tambien que abultar y exagerar los objetos mas de lo que hoy permite la rigurosa exactitud lógica, cuando se habla en un recinto cerrado y á una concurrencia infinitamente menor que la que llenaba la gran plaza de Atenas, ó el vasto foro de Roma. Estas observaciones deben tenerse presentes cuando se lean y estudien los oradores antiguos, para no imitar servilmente su manera difusa y declamatoria. Las únicas oraciones de Ciceron que son parecidas á las de nuestros congresos, son las que dijo en el senado; pero aun en estas, la costumbre y el hábito le impusieron la obligacion de darlas el mismo aire y giro que á las rigurosamente populares. Las arengas políticas que tenemos de Demóstenes fueron pronunciadas todas en la plaza pública: y aunque menos retóricas, por decirlo así, que las de Ciceron, no convendria hoy, aun en la Cámara baja del Parlamento ingles, hablar á los Diputados como él hablaba á los atenienses.

Supuesto pues que las reglas contenidas en las antiguas retóricas no son ni aplicables ni úti-

les en el dia, veamos qué preceptos, ó mas bien qué consejos, deberán darse á los oradores políticos que puedan guiarlos en su difícil carrera. He dicho *consejos*; porque en efecto, cuanto puede enseñarse sobre la oratoria política, y hasta cierto punto sobre la forense y la sagrada, está subordinado á las circunstancias locales, y casi es imposible dar una sola regla terminante y precisa que sea aplicable á todos los casos. Ciertos principios generales, que la prudencia del orador aplicará en cada ocasion, es todo lo que puede esperarse de un tratado didáctico sobre la materia. Así Blair, que en otros puntos ha establecido con mucha exactitud y en tono dogmático reglas verdaderamente tales, no ha podido dar sobre el presente mas que indicaciones genéricas que él mismo recapitula en estos términos.

»El fin de la elocucion popular es la persuasion; y
 »esta se debe fundar en el convencimiento. Prue-
 »bas y razones han de ser la base de nuestros dis-
 »cursos, si no queremos ser unos meros declama-
 »dores. Debemos empeñarnos ardientemente por
 »aquel lado de la causa que abrazamos, y expli-
 »car en lo posible nuestros mismos sentimientos,
 »y no unos fingidos. Los pensamientos deben me-
 »ditarse de antemano mas que las palabras. Se
 »ha de procurar un método y órden claro. La
 »expresion debe ser fervorosa y animada; pero
 »aunque la vehemencia puede á veces venir bien,
 »deben contenerla y refrenarla ciertos respetos,
 »debidos al auditorio y al decoro del orador mis-

»mo. El estilo debe ser corriente y fácil, y mas
 »bien fuerte y descriptivo que difuso, y la reci-
 »tacion resuelta y firme.” Todo esto es mucha
 verdad; pero tambien lo es que cuando llega el
 caso de hablar en público, semejantes generali-
 dades nada enseñan; y la lástima es que no hay
 otras en los tratados de retórica. Así, supuestas
 las reglas generales del arte de hablar, y las co-
 munes á todos los discursos públicos; lo único que
 puede añadirse respecto de las arengas políticas,
 se reduce á lo siguiente.

En ellas el exordio debe constar por regla
 general de los pensamientos llamados costumbres
 oratorias; porque como entonces hace el orador
 oficio de consejero, es muy importante que desde
 luego procure dar muestras de prudencia, vera-
 cidad, recta intencion, y otras buenas cualidades
 esenciales en quien ha de dar consejo. Es excu-
 sado prevenir que esto se haga sin afectacion,
 observando cuanto arriba se dijo sobre la modes-
 tia, sencillez y decoro que deben reinar en todo
 el discurso, y particularmente en el exordio.

En este género regularmente no hay proposi-
 cion formal; pero si alguna vez conviene insinuar
 el punto de que se trata, ha de hacerse en pocas
 palabras; añadiendo las reflexiones, ó recordan-
 do los hechos que deban tenerse presentes, sin
 descender á formales y extendidas narraciones, á
 no ser en algun raro caso en que las circunstan-
 cias lo exijan.

La confirmacion se hace del mismo modo que

en los discursos judiciales, con la diferencia de que comunmente contiene mas número de *ejemplos* que de *argumentos* positivos. Esto se funda en que tratándose de acciones futuras, y siendo lo pasado la regla de lo venidero; el argumento mas poderoso de que una cosa saldrá bien en lo sucesivo, será el que siempre haya tenido buen éxito, y al contrario. En efecto vemos que los hombres, para emprender ó no cualquiera cosa, consultan la experiencia de lo pasado, y se deciden por lo que se ha hecho en otras ocasiones semejantes, haciendo poco caso de argumentos puramente metafísicos. Y lo aciertan: porque toda deliberacion es un verdadero cálculo de probabilidades, cuyos datos se han tomar de la experiencia. Despues de los ejemplos, lo que mas influye en la voluntad de los oyentes para determinarlos á abrazar el consejo que se les dá, es el crédito del orador. Por esto, no solo en el exordio, como ya se dijo, sino tambien en la confirmacion y en todo el discurso, deben irse sembrando los rasgos que hemos llamado expresion de costumbres, observando lo que se enseñó acerca de su uso en general.

Algunos de estos rasgos con una breve recapitulacion, forman por lo comun el epílogo de las oraciones políticas. Por tanto nada hay que añadir á lo dicho sobre las costumbres y la peroracion.