

ta el mismo Eminentísimo Autor. Porque, como él dice (a) las Theóricas, y las Conclusiones legales casi todas están explicadas por las luces, y por las buenas distinciones, que las dieron los Doctores, y tambien por las decisiones de los Tribunales grandes; y toda la fuerza consiste en aplicarlas bien à los casos, de que se trata; si deve entrar en ellos la regla, ò la limitacion; ò tambien, si siendo la ley clara, deve entrar en ella la moderacion, que para el sentido de la misma ley lleve consigo la qualidad de las personas, ò de los lugares, ò de los tiempos. No basta pues estar versado en las Conclusiones legales, así en abstracto, sino que à mas de esto conviene saber el arte de aplicarlas bien, y al proposito, segun las circunstancias particulares de aquel caso, de que se trata. Pero esta arte tan importante no la ense-

ña ciertamente, sino el arte Oratoria, como cada uno lo podrá ver tanto en nuestro Tratado presente, como en la primera Parte de nuestro Compendio Rhetorico. Es necesario, que los Señores Abogados se entéren de esta inegable verdad, que el arte Oratoria, que enseñaron los antiguos, fué inventada para el servicio particularmente de su profesion; que por eso se acomoda esta à las composiciones de ellos, mucho mas de lo que pueda acomodarse à los Sermones de los Sagrados Oradores; à los quales si nuestro Compendio Rhetorico, por universal dignacion de los Literatos, no se ha hecho inutil; ¿quanto mas util, provechoso, y necesario se hará à los Profesores de las leyes, y sobre todo à los Abogados? Y con esto damos fin al presente Tratado.



BREVE INSTRUCCION

A UN PREDICADOR NUEVO,

Para enseñarle conforme à los solidos, y verdaderos principios, que se han dado en el Compendio Rhetorico.

Suponiendo en las manos del nuevo Predicador nuestro Compendio Rhetorico, le damos esta breve instruccion para su mayor conveniencia. En primer lugar, debe saber quales, y quantas sean las controversias, ò estatados oratorios, de los quales se habla en la primera Parte cap. 1. §. 1. y 3. del primer Tratado. En segundo lugar, quantos, y quales sean los lugares, de que poder sacar pruebas para manejar los asuntos, de qualquiera controversia que sean; y de estos se discurre en todo el cap. 2. del mismo Tratado. En tercer lugar, el arte de saber conjeturar, y dar verosimilitud à las conjeturas; la qual arte se enseña en todo el capitulo 3. Finalmente, el arte de saber exponer las qualidades, y de saber conjeturar la grandeza: y esta se explica en el capitulo 4. al §. 1. 2. y 3.

He puesto antes estos quatro ne-

cesarísimos estudios, sin los quales no es posible manejar, como se deve, un asunto moral: baxémos ahora à otras luces mas inmediatas, para la formacion de los Sermones; que despues discurrirémos del arte que se deve usar para la formacion de los Panegyricos. Y, porque de los Sermones unos miran la Controversia de qualidad Negocial, y otros la Controversia de qualidad Juridicial absoluta; hablaremos en primer lugar de aquella, y despues baxaremos à hablar de esta.

§. I.

De los Sermones de Controversia Negocial.

Los Sermones de Controversia Negocial, tienen por unico blanco la conversion de aquellos pecadores, que pecan por sola malicia,

en quanto, no obstante, que sepan que ofenden à Dios, y que pecan mortalmente, aun, sin embargo, rehusan dar execucion à lo que les prescribe la ley Divina. Que por esto deve procurar el nuevo Predicador, tomar siempre en sus Sermones para impugnar una especie determinada de pecadores; y, si fuera posible, las mismas individuas culpas, y pecados. Con esta sabia idea en la cabeza, deverà hacer la Selva en la forma, y segun el sistema, que se ha mostrado en el §. 4. del cap. 4. Tratado primero, de la primera Parte. Si executare èl la doctrina alli explicada, sin otro precepto, sacará de ella al punto estos tres provechos importantísimos. Primero, el de hallar un asunto fuerte, capaz para persuadir la proposicion final, esto es, el sobredicho fin. Segundo, los cabos de las pruebas, que sirven para probar el mismo asunto. Tercero, las materias en abundancia, y todas à propósito para extender, y realzar las mismas pruebas. No puede negarse, que, haciendose las Selvas segun este sistema, estará el nuevo Predicador en estado de hacer en poco tiempo el esqueleto, ò armazón de muchísimos Sermones de este genero.

Por esto, à fin de reducir el esqueleto de los Sermones à mejor forma, de modo, que no cause aquel horror, que suele causar un esqueleto descarnado de un cadaver humano; conviene pensar en el arte de reducir el esqueleto de los Sermones à aquella forma en que se halla un

cuerpo de buenas carnes, cercado de toda su sangre, y vestido con su piel, y con su color natural. Pero no es nuestra intencion discurrir por ahora del arte de vestirlo, y adornarlo con las figuras, elegancias, estrechez, y primor del periodo: sino solo es nuestra idea el mostrar el arte, que deve observarse para la perfecta composicion del cuerpo de los Sermones, de modo, que esta de un puro esqueleto pase à ser un cuerpo perfecto con todas sus partes proporcionales, bien dispuestas, y cubiertas de carne, de piel bien colorida con la misma sangre que le corre por las venas.

Por lo qual son quatro los caracteres de los Sermones de Controversia Negocial: y de estos se discurre en el §. 6. del cap. 4. del primer Tratado. Allí se enseña el uso de las doctrinas, que se han insinuado en el principio de la presente Instruccion, y se señala la practica de ellas, en quatro Sermones del P. Séneri: con la atenta consideracion de los quales, podrá sacar el nuevo Predicador, qué idea deve formar en su entendimiento, de modo, que regulado por ella, pueda poner manos à la obra de sus Sermones, reducidos, como suponemos, ya à esqueleto.

Si por ponderar atentamente el esqueleto de aquellos Sermones suyos, descubre que el Sermon es del primer caracter de los Sermones Negociales; deverà observar, si las qualidades menos principales, que sirven para probar el asunto, son dudosas, ò ciertas. Si dudosas, de-

verà

verà recurrir al arte de conjeturar; Si ciertas, à la de exponer, y conjeturar la grandeza. La materia misma recogida, y reducida debaxo de las pruebas, servirá à la execucion de estos dos diferentes artificios: y en caso de ser escasa, podrá suplirse el defecto, ò hallandose nueva materia con la lectura de los Dictionarios; ò tambien recurriendo à las fuentes Oratorias, que deverán examinarse con este orden: esto es, primero los Lugares à persona, à causa, à fatto, despues los Lugares de la Comparacion, y despues los Lugares comunes. Todos estos podrán suministrar nueva materia al nuevo Predicador, para corroborar sus pruebas, y hacerlas del todo fuertes, convincentes, y poderosas para excitar las pasiones.

Si huviere de valerse del arte de conjeturar, y dar verosimilitud à las conjeturas, quando èl sepa en que consiste este artificio, y tenga en la memoria el modo, con que lo exercitan el P. Séneri, y Ciceron; es cosa casi del todo imposible, que no haya de ejecutarlo èl tambien, teniendo en su Selva, y en su esqueleto ya hecho todas las cosas necesarias, que pueden aprovechar para esto. Pongase en la cabeza este principio, que *Oratio debet crescere*, y por configuiente, que de las cosas menores se haya de pasar à las mayores; y procure sobre todo enterarse bien de la materia, con la idea de querer dar golpe en el animo de sus Oyentes: y no solo logrará el manejar con brio sus pruebas, sino que la

misma passion movida en èl, le suministrará formulas vivas, penetrantes, y propias, con que vestir sus argumentos.

Del mismo modo deve proceder, en caso que conozca, que ha de practicar el otro artificio de exponer las qualidades, y conjeturar la grandeza. Quando sepa el modo, que se deve guardar en este artificio, y le haya observado ya en los Sermones del Padre Séneri, y en las Oraciones de Ciceron; nos parece del todo imposible, que no haya de saber ejecutarlo tambien èl, teniendo delante de los ojos las cosas, ò la materia necesaria para esto. Basta tener un poco de juicio en saber conocer, qué cosas sean las mas vivas, y vigorosas, para reservarlas para el ultimo lugar; y basta un poco de amor de Dios, y de zelo del bien de las Almas: que sin otro precepto se formarán pruebas convincentísimas, y fortísimas. Quando el nuevo Predicador en su Celda está empleado en exponer sus argumentos, figurese tener delante de los ojos uno de aquellos pecadores, que se ha ideado querer convertir; y pongase à discurrir con èl à quatro ojos, como suele decirse, à tu por tu, con animo determinadísimo de querer apartarle de aquel pecado suyo. Y para llegar à esto, es menester que se figure, que la conversion de el dicho es cosa de su proprio importantísimo interés; que de este modo hablando èl como persona interesada, expendrá con fuerza, con realce sus argumentos, y lo expresará todo con formulas

adaptadas à la naturaleza de las cosas, que irá diciendo.

Todo lo que hasta ahora hemos dicho, hablando de los Sermones del primer caracter, lo decimos tambien de los Sermones de qualquier otro caracter, deviendo usarse en todos, ò el artificio de conjeturar, y dar verosimilitud à las conjeturas; ò el de exponer la qualidad, y conjeturar su grandeza. Estos son los dos inviolables artificios, que se ven en las Oraciones de Marco Tulio Ciceron, y en los Sermones del P. Séneca: y siendo artificios, que realmente dirigen bien el entendimiento, pero que finalmente dexan en su plena libertad de obrar la voluntad; de aqui se sigue, que, aunque los artificios sean los mismos, sin embargo, la manera de valerse de ellos, siempre es varia, y diferente: y aquella variedad no solo se halla entre las Oraciones del mismo Orador, sino entre los mismos argumentos de la misma Oracion, como copiosamente puede observarse en nuestras Anàlysis.

Por eso aqui es necesario advertir, que no son pocos los Autores, que en vez de seguir los expresados artificios, dictan solamente las formas del Sylogismo, y de la Coleccion, ò Ilacion, como reglas seguras, y ciertas para extender, y ensanchar un argumento Oratorio. Por tanto, à fin de ver su insubsistencia, damos un exemplo práctico. Marco Tulio Ciceron en la Oracion *Pro Quintio*, quiere provar que Sexto Nevio nada deve tener, ò recibir de

P. Quincio: teniendo estado conjetural la proposicion, conviene precisamente recurrir à las conjeturas, como lo hace Ciceron. Toma el su conjetura de una circunstancia personal del mismo Nevio, el qual no havia buscado, ò pedido ese su pretendido credito, que es circunstancia de los no dichos. A tenor, y segun el arreglamiento dictado por estos tales Preceptores, Ciceron devia concebir su argumento en esta forma: Aquel que no busca, ò pide el credito, es señal que no es acreedor; Nevio no ha pedido à Quincio el credito: luego es señal que no es acreedor. Siendo dudosa la proposicion mayor, deve exponerla, y extenderla Ciceron con la forma de la Coleccion, ò Ilacion; y por eso deverà traer por razon, que esa es ciertamente la costumbre de los Acreedores, de buscar, ò pedir sus creditos. En seguida deverà confirmar esa razon con el parecer, y juicio de algun hombre acreditado, y de autoridad. Despues repulirla ò con un simil, ò con un argumento à *minori ad majus*; y al fin venir à la conclusion de la proposicion mayor. Hecho esto, deverà pasar à la menor; la qual, siendo certissima, no deverà trabajarla, ò ilustrarla con la Coleccion, como la mayor; sino antes bien deverà pasar sin otra diligencia à la conclusion del argumento.

Asi ciertamente me parece, que discurren los de sentir contrario. Mas quanto se alejen en esto de la verdad, se muestra bastantemente con decir

decir, que no solo no se halla en las Oraciones de Ciceron tan inepto, y del todo insubsistente modo de arguir; sino que à mas de esto no se vé, ni aun fundamento para soñarse lo así. Y que esto sea verdad, es claro, pues en el mencionado argumento de Ciceron, se omite del todo la proposicion dudosa; y el Orador unicamente se para en la menor, aunque sea clara, y evidente, y se pone à manejarla, no ciertamente con la Coleccion, sino antes bien con el artificio de dar verosimilitud à la conjetura tomada de los no dichos. Lo que executa, introduciendo quatro circunstancias, y son. La primera, la largueza del tiempo, porque Nevio estuvo dos años sin pedir el credito. La segunda, la oportunidad del lugar, porque en dichos dos años vivió siempre con el mismo Quincio, en aquel mismo lugar, donde estava el negocio de la compañía, las cuentas, las cartas crediticias. La tercera, el ser Nevio de Profesion mercader, cuya costumbre es andar solícito, y diligente en cobrar sus creditos. La quarta, el ser mercader aváro: por las quales circunstancias se vé clara la inverosimilitud de que este huviese callado su credito por el largo curso de dos años, teniendo ocasion de hacerlo cada dia.

El mismo artificio de conjeturar, se vé así mismo en otras muchas Oraciones de este grande Orador. En la Oracion *Pro Roscio Amerino*, à fin de provar, que el hijo no mató al Padre, sino antes bien los acusa-

dores del mismo hijo; se pone à examinar como el hijo no tenia motivos, que le induxesen à cometer el Parricidio; que en el no se hallavan circunstancias, que manifestaran el animo dispuesto para tal maldad; y que así mismo de ningun modo podia efectuarla. Por lo contrario, para demostrar que los contrarios cometieron dicho homicidio, prueba que en ellos concurrían los motivos, que inducian al hecho; las circunstancias manifestativas de su depravado animo; y juntamente su poder para efectuarlo. El mismo artificio se observa tambien en la Oracion *Pro Milone*. Prueba allí, que Clodio fue el que armó à Milon la traicion; y no Milon à Clodio: y esto lo hace tambien con el artificio de conjeturar, de examinar las Circunstancias manifestativas de la causa, del animo, y del poder.

Este es el grande artificio, que hace asombrosas las Oraciones Tullianas; porque es aquel artificio, que hace conocer, el grande ingenio de Ciceron, en que consiste la agudeza de su grande entendimiento, y en fin en que consiste el verdadero razonamiento, ò discurso Oratorio. Al contrario, el arguir segun la forma sylogistica, y de la Coleccion, hace conocer la pobreza, la miseria; y la razon es, porque en este modo de arguir no se vé, ni se manifiesta otro, que despropósito, y puerilidad. Que por eso es demasado sensible agravio, que se hace à la sublimissima mente del grande Orador, el querer achacarle un mo-

do de arguir tan desdichado.

Rechazado un modo de arguir tan ageno de la mente de los verdaderos Oradores, y establecido mas y mas el sistema, que enseñamos en nuestro Compendio, con los dos expresados artificios; pasamos ahora à otras demostraciones particulares, que podrán servir para facilitar mas siempre la execucion de los mismos artificios sugeridos. La una es en orden à aquellas narraciones, que se introducen en las pruevas, para manejar las quales, hay en abundancia las doctrinas necesarias en el Tratado segundo de la primera Parte, al cap. 2. §. 14. 5. y 6. donde se enseña el modo de exponerlas, y con que arte se han de circunstanciar, y aplicar; y en el §. 7. y 8. se enseñan varios hermosísimos artificios para saber dar novedad al exito, ò salida de las Narraciones.

La otra advertencia, es en orden al exponer las mismas relaciones con circunstancias individuales, y sensibles, utiles para representar los hechos, y las acciones à la vista, de modo, que parezca que todo se vé, como si actualmente sucediera. El qual artificio por eso ha de practicarse respecto de aquellas cosas, que tienen virtud para mover las pasiones; porque el valerse de la Hypotyposis en ocasion de describir, ò un Caballo en medio de un prado, ò un arroyuelo, que va al mar, ò en otras contingencias semejantes, en que se tiene solo el deleyte, y no otro; es un hacer gala de ser un bravo Humanista, y à lo mas un bra-

vo Poeta; pero no un excelente Orador. Porque los Oradores se valen de la Hypotyposis en solas aquellas ocurrencias, en que conocen que pueden causar una grande agitacion, y comocion de los afectos.

La tercera advertencia, mira al arte de preocupar, de entrarle blandamente en los animos, y ganarse las voluntades; la qual arte deve estar esparcida por las pruevas. Y estas doctrinas véanse en el segundo Tratado de la primera Parte, al cap. 1. §. 2. y 3; y en el 4. se enseña un artificio de preocupar, que principalmente consiste en el manejo de las figuras, y de las que son expresivas del animo perturbado, y comovido. Si el nuevo Predicador en el acto de estar empleado en la labor de sus argumentos, executare lo que arriba le insinuamos, y verdaderamente hablare como persona interesada, se le hará muy facil la práctica de estas doctrinas.

La quarta advertencia es en orden à aquellas pasiones particulares, que se quieren principalmente mover en aquel argumento particular. Para el qual efecto véase en el Tratado segundo el cap. 5. §. 2. 3. y 4. para aprender asi, el arte, que ha de usarse en el engrandecer, ò remontar el objeto, que mueve las pasiones. Halladas aquellas cosas, que tienen fuerza para despertar, y mover las pasiones, deverá proveérse el nuevo Predicador de varias formulas expresivas de un mismo concepto, para poderse servir de ellas con el fin de representar mas, y mas veces, à

los

los ojos de los Oyentes, aquellas cosas, que tienen virtud de mover; porque, quanto mas buelven à repetirse, siempre mueven mas.

La ultima advertencia, que ha de tenerse en el extender las pruevas, es, que, si han de executarse en ellas las cosas mencionadas, conviene mucho detenerse en los argumentos, y no hacer, lo que acostumbra ciertos Oradores, que insinúan las cosas, como de paso; y en un solo Sermon traen quince, ò veinte argumentos; porque esto se llama hablar al ayre, y no à los que escuchan; ò à lo mas mas es un querer dar pasto al entendimiento de los Oyentes; pero no es querer hacer impresion en sus corazones, y doblar su voluntad à nuestro intento. Para llegar à esto, conviene detenerse en los argumentos, è insistir en aquellas cosas, que tienen virtud de mover; que por eso exhortamos al nuevo Predicador, que en sus Sermones ordinariamente no pase de tres argumentos.

En los Sermones de Controversia Negocial, à mas de las pruevas, conviene introducir alguna vez la confutacion, ò para establecer mas, y mas algun argumento; ò para confirmar siempre mas el asunto del Sermon. Los artificios generales de confutar, se vén en el Tratado II. al cap. 4. §. 7. y los particulares en el Tratado I. en todo el cap. 6. Y porque, confutando, necesariamente se ha de valer ò del arte de conjeturar, ò del de exponer, y juntamente conjeturar; se sigue de ello, que to-

das las advertencias hechas, que hemos dicho que ha de tener à la vista el nuevo Predicador, en ocasion de provar; las mismas deverá practicar tambien, en caso de haver de confutar: porque, aun confutando, conviene valerse del arte de narrar, de preocupar, de mover; y tocante à esto no se añade otro, reservándonos otras cosas particulares que decir, quando se hable de los Sermones de Controversia Juridicial.

De los Sermones de Controversia Juridicial.

Los Sermones de Controversia Juridicial, tienen por blanco unico la Conversion de aquellos pecadores, que pecan por ignorancia culpable; esto es, porque neciamente suponen, que sobre esto no hay ley, que obligue à pecado mortal. Y con esta falsa idea en la cabeza, rehusan executar aquello, que pretende, y quiere el Orador Sagrado; el qual en estos Sermones toma por mira una especie determinada de pecadores, y de pecados, y sacude fuertemente la costumbre, mucho mas, que en los mencionados Sermones de Controversia negocial.

El arte de hacer la Selva para estos Sermones, véase en el Tratado I. cap. 5. §. 2. y poniendose por obra esta doctrina, se sacarán de ella los provechos siguientes. Primero, el de hallar luego la proposicion inmediata del asunto, que havrá de provar-

Os 4 se.

se. Segundo, los argumentos, que deberán servir para probar dicha proposición. Tercero, las materias necesarias para corroborar las pruebas, y engrandecerlas. Quarto, las objeciones, y confutaciones, las cuales deberán manejarse en la forma, que aquí enseñaremos despues. Entretanto vea el nuevo Predicador en el §. 1. del mencionado capitulo, qual deva ser la conducta, y el orden, que deve guardarse en el provar los asuntos de Controversia Juridical; la qual regla se reduce al artificio de conjeturar. Para aprender mejor la regla de la conducta de semejantes Sermones, véase el exámen, que hicimos de un Sermon entero del Padre Séneri en el §. 4. del mismo Capitulo. Y aquí para no bolver à repetir las instrucciones dadas para la conducta de las pruebas de los Sermones Negociales, exhortamos al nuevo Predicador à que execute tambien en esto, todo lo que allí suficientemente se ha insinuado, y explicado.

En estos Sermones, parece, que la mayor parte deva tenerla la confutacion, mucho mas, que las pruebas: y por eso, luego que se haya provado el asunto en la forma, que se ha sugerido, se deberá pasar al instante à las escusas principales, que suelen dar semejantes pecadores, para justificar su intencion. Quales sean estos no menos importantísimos, que nobilísimos artificios, que se deven usar, para echar à tierra las escusas; de seys, de ocho, y mas modos; se

vé explicado, y desmenuzado en cinco enteros paragrafos del Cap. 6. del Tratado I. Allí se hallan expuestos, con tal, y tanta claridad, que se hace enteramente superfluo el querer hablar mas de ellos aquí. Y así solo bolveremos à inculcar al nuevo Predicador, que, tanto provando, como confutando, ò rechazando, deve tener mas, ò menos, aquellas mismas advertencias, que mas arriba insinuamos, hablando de los Sermones de la Controversia negociada. Mas es bien verdad, que el caracter de los Sermones de estado Juridical, lleva consigo, que el Orador sagrado tenga una manera de arguir mucho mas contenciosa, ò porfiada, y que golpee, ò sacuda mas la costumbre, remontando la torpeza de las acciones.

Y en todos los Sermones, deberá enterarse bien de la materia, el nuevo Predicador, y hablar, como persona interesada, con animo resuelto de querer en todas maneras la conversion de los Pecadores. En todos los Sermones deve sobresalir este gran zelo, para la mayor gloria de Dios, y para la salvacion de las almas; porque sin esto, sin este amor de Dios, y del Proximo, van à tierra todos los artificios, y para nada podrán aprovechar las reglas, y doctrinas inculcadas; y esto, por aquella grande importantísima doctrina, que dió Horacio, el qual dice: *Ardeat Orator: si vis me flere, dolendum est primum ipsi tibi.* (a)

Antes de pasar à discurrir de los

Panegyricos, avisamos al nuevo Predicador, que nosotros hemos logrado la feliz suerte de oír los Sermones de un Orador sagrado (a), el qual, aunque no nos parezca que pise del todo la senda, que pisó el P. Séneri; eso no obstante, no se aparta de las doctrinas insinuadas, y citadas en esta breve Instruccion, tanto por lo que mira à la arte de conjeturar, como tambien à la de exponer. Executó dichos artificios con modo mas estrecho, y más unido; su decir es mas Enthymematico, y Demosthenico. Hay por acaso entre los Sermones de este Orador, y los del P. Séneri, aquella diferencia, que reconocen los Rethoricos entre las Oraciones de Ciceron, y las de Demóthenes: las primeras se comparan à un incendio, que va consumiéndose poco à poco; y las segundas à un rayo, que reduce à ceniza en un instante. Lo mismo nos parece que podemos decir de los Sermones de estos sagrados Oradores: los del P. Séneri son un incendio, que apaciblemente va consumiéndose; al paso que los Sermones de este otro Orador sagrado, son un rayo, un torrente, que corre veloz, que derriba, y echa à tierra lo que se le pone delante. Si el nuevo Predicador se conociese inclinado à este modo de predicar, es necesario, que antes mida las fuerzas de su ingenio; y que vea si está en postura de tener el acompaña-

miento de otras muchas prendas, que se admiran todas en grado excelente en este moderno Orador sagrado. Quando, al contrario, se reconozca de un entendimiento mediano, y pobre de talentos, no hay para que ponerse en el peligro; pues de otra suerte no le saldrá bien su designio. A mas de esto, siendo el estilo Enthymematico, no demasiado popular, es necesario hacerlo tal con los artificios de mover las pasiones, de perorar, de preocupar, de conciliar los animos, de expresar su propia costumbre; artificios todos bien usados del sobredicho Predicador, los quales teniendo por blanco el derribar los sentidos, las pasiones, la voluntad; sucede, que hacen los argumentos mismos mas domesticos, mas familiares, y adaptados à la capacidad de los Pueblos. Con el beneficio de esos artificios, el estilo Demosthenico, y Enthymematico viene à hacerse mas sensible, mas popular, y mas provechoso para promover en los Pueblos la salud de las Almas. Valga esto por dicho para instruccion del nuevo Predicador, y para informarlo de una manera de predicar, de que no hemos hecho expresa mencion en nuestro Compendio

Rhetorico.

§. III.

(a) El Señor Doctor Domingo Aurelio Franceschi Reggiano, Hermano del Reverendísimo Padre Miguel Angel de Reggio, Provincial, y Predicador del Sacro Palacio, de quien se habla en el Compendio, Parte I. Tratado I. pag. 253.

§. III.

De los Panegyricos.

Pasando de los Sermones, à los Panegyricos, decimos, que en estos, el blanco solo, y unico, es la admiracion, y el inducir los Hombrès à creér, que aquel Héroe no tiene quien le compite en aquellas prerogativas, por qué es alabado. Algunos quieren que en las Oraciones Panegyricas se deva baxar de quando en quando à persuadir à los Oyentes, que imiten las virtudes del Santo alabado; pero esta es una idea del todo extravagante, no solo porque no se encuentra Rhetorico, que haya dado tal documento, ni Orador, que haya seguido tal costumbre; sino tambien, porque no puede efectuarse esto, sin perjuicio gravissimo del unico blanco, que deve tenerse en tales Oraciones. Porque aquel baxar de quando en quando à semejante digresion, que nada tiene menos por mira, que la alabanza del Santo; ello es un no querer poner el Santo mismo en aquella grandeza de aspecto, en que se vendria à colocar, si se tuviese la Oracion unida, ò continuada, y si seguidamente se pasase de grado en grado hasta aquel exceso, à que puede llegar una virtud en grado heroyco. Por lo qual, à todos los que desean que se introduzca en Italia esta no usada costumbre, decimos, que esto seria tolerable, si se hiciere una sola vez, y solo al fin del mismo Panegyrico. Quando está

concluido, no deverá condenarse el pasar à una breve exhortacion encaminada à la imitacion de las virtudes del Santo. De otra manera, decimos que ni puede, ni deve hacerse, por las razones insinuadas, digan lo que dixerén aquellos, que quisieran ver tambien los Oradores Italianos dotados de estolidéz igual à la de las mugeres de nuestra Nacion, enloquecidas detrás de las usanzas, ò modas forasteras.

El arte de hacer la Selva para los Panegyricos, se enseña en el §. 9. del cap. 8. del primer Tratado; donde à mas de las luces allí dadas se sugiere tambien esto, à saber es, que leyendo la Vida del Santo, de sus mismas acciones podrán sacarse otros grados varios, que quizá no los havrán enseñado los Filósofos morales. Aqui tambien, executandose la Selva en la forma allí insinuada, se conseguirán los tres provechos acostumbrados; esto es, de hallar el asunto, los cabos de las pruebas, y las materias para cada un cabo.

En el mismo parágrafo, se enseñan varios caracteres de Panegyricos, y à todos se insinúa el arte particular, que se ha de tener en su conducta. Por eso en todos deve dominar el arte de conjeturar, y sobre todo el arte de engrandecer las acciones: y la una, y la otra se enseña en el §. 2. 3. y 5: otros artificios particulares se hallan en el §. 4. y en el cap. 7. del mismo Tratado I. de los quales artificios particulares podrá valerse el nuevo Predicador en los lugares, en que conociere, que pueden ser-

ser-

servir para el engrandecimiento, ò realce, y para dar à las acciones del Santo un aspecto del todo heroyco. En este, mas que en todos los demas generos de Oracion, deve executarse aquella doctrina, que *Oratio debet crescere*; que por eso, así como en los grados descubiertos de la virtud, de que se quiere provar el exceso, deve haver este aumento; así tambien deve hacerse ver no solo entre las pruebas, sino aun entre las cosas, que se traén para manejar la misma prueba.

Estas son las doctrinas, que se pueden dar; y es una pretension, que no se sufre, la de aquellos, que quisieran, que el arte deviera suministrarlo todo. Conviene, que tenga tambien su parte en ello el juicio, cuya obligacion es saber valerle en su lugar, y tiempo, de los artificios, que enseña el arte: cuyo cargo solo es el mostrar, ò señalar las varias maneras, que pueden usarse en la labor, ò formacion de una Oracion: despues toca al juicio el saberles adaptar en las devidas contingencias de aquella individua Oracion. En nuestro Compendio, nos hemos ingeniado en descubrir tambien de cerca el uso de los preceptos; y somos de esta firme opinion, que no puede explicarse mejor ese uso, porque el arte no puede ir mas adelante, ni meter la mano en aquella miés, que está toda reservada al ingenio del Orador.

Ella es pretension à la verdad digna de irrision, la de aquellos, que quisieran que el Compendio en-

señale, no la manera de hacer Sermones, sino que quisieran, que dictase los Sermones mismos, de modo, que à ellos no les quedase otro que hacer, que la fatiga sola de copiarles. Que por eso se inquietan, y se airan, no solo contra el Libro, sino tambien contra el Autor, y dicen, que el Compendio confunde el entendimiento, que es demasidamente copioso de preceptos; y van siguiendo por el rastro otros Libros impresos, esperando hallar en ellos camino mas breve. Pero busquen finalmente quanto quieran; y despues sepan, que, quando havrán buscado, y rebuscado, no llegarán à hallar jamás quien quiera hacerles los Sermones. Hallarán si quien les dé ideas poco sabias, con las quales vendrán siempre à imposibilitarse mas, para hacer Sermones, como se deve. Y este es el provecho, que sacaràn de despreciar los evidentissimos, è innegables principios expuestos en nuestro Compendio.

§. IV.

De el Exordio, y de la Peroracion.

Hasta ahora se ha hablado de aquellos artificios, que miran à la conducta de las dos partes, que esencialmente constituyen el Cuerpo de una Oracion, esto es, del Asunto, y de las Pruebas: pasémos ahora à dicurrir del Exordio, y de la Peroracion, que son dos partes extrinsecas, y no esenciales.

Por eso el Exordio deverá componerse,

nerse, concludida que esté la Oracion, ò el Sermon, porque de ese modo le será mucho mas facil al nuevo Predicador la invencion de él; y esto, porque una vez que se haya embevido en todo el sujeto, no es cosa dificil la invencion de una, ò de dos particulares, è individuas circunstancias pertenecientes al caracter distintivo de aquel Sermon, ò de aquella Oracion; las quales circunstancias individuas suministran el sujeto, sobre que formar el Exordio. Por exemplo, en el Sermon del amor de los enemigos, la circunstancia de haver de disputar, ò lidiar en él, con una vehemente passion, que à la razon no le dá lugar de discurrir, puede esta dar campo para formar un bellissimo Exordio Ciceroniano. Asi en el Sermon de la Muerte, la circunstancia de haver de dar una funesta nueva à personas, que se aman. En el Sermon de la Blasfemia, ò Maldicion, la circunstancia de ser un pecado, que hiere inmediatamente à Dios en su propia Persona. En el Sermon de la Embriaguez, la circunstancia de ser este un vicio propio solamente de gente plebeya, y vil; son estas las circunstancias, que pueden suministrar materia al nuevo Predicador para formar Exordios Ciceronianos; que es decir del todo aptos para conciliar los animos: y esto, porque semejantes circunstancias dan entrada à las expresiones de la propia costumbre, esto es, de amor, de tristeza, de zelo, de aprecio; y dan campo à los importantísimos artificios de preocupar.

Por lo qual léase el primer Capitulo del II. Tratado; y especialmente los §§. 2. 3. y 5. en los quales se dan todas las doctrinas necesarias, que pueden desearse para formar los Exordios al uso Ciceroniano. Estos son los mas importantes, y pueden aprovechar mucho al nuevo Predicador, para poder usar de las mismas doctrinas en el cuerpo de las Oraciones; supuesto que el arte de entrarse blandamente en los animos, el de ganarse las voluntades, y de preocupar, deve dar buelta por toda la Oracion, al modo, que la sangre da buelta por todas las partes del cuerpo.

Los Exordios para los Panegyricos, se le harán mucho mas faciles, y descansados al nuevo Predicador; porque en estos se le presentarán muchísimas circunstancias individuas, como de lugar, de tiempo, de personas, &c. todas capaces de suministrarle materia para formar semejantes Exordios; y el arte de saberlas manejar véase en los paragrafos del Capitulo citado.

La Peroracion, es una Parte la mas dificultosa, y la mas importantes; porque de esta depende el triunfo de los afectos. Por eso, concludido todo el Sermon en la primera parte, deve hacerse en la segunda parte la replicacion de todas las pruebas, y confutaciones esparcidas en el mismo Sermon; y de allí pasar insensiblemente à la mocion de las pasiones. Acerca de semejantes Peroraciones, no se han traído exemplos del P. Sénieri, porque no los tenemos en sus Sermones, fuera de algun período

do introducido así por incidencia, ò casualidad: pero exemplo de Peroracion formal no lo tenemos, y conviene necesariamente recurrir à las Peroraciones Tulianas, y provarse à imitarlas: lo qual, aunque sea dificultoso, sin embargo, sino se pudiesen imitar en todo, se podrán imitar en parte. En las Peroraciones se podrán usar aquellas demostraciones exteriores, que no desdizen de la magestad de un sagrado Ministro, y que son de provecho para poner delante de los ojos la mocion de su animo, como el tomar la Cruz en la mano, el ponerse de rodillas delante del Crucifixo; y si se predicase en las Granjas, ò Aldeas, no desdirian aquellas demostraciones, que consisten ò en echarse la foga al cuello, ò en azotarse: pero condenandose generalmente en qualquiera lugar aquellas otras demostraciones, que descubren la ficcion, el engaño, y que se ajustan mas al Theatro, que al Pulpito; de las quales se ha hablado en el Tratado quarto de la segunda Parte de nuestro Compendio.

El arte de saber hacer la replicacion de las pruebas, y de las Confutaciones, véase en el ultimo Capitulo del Tratado II al §. 7. El arte de mover, perorando, los afectos, depende de las doctrinas dadas en el Exordio, particularmente acerca de las expresiones de la costumbre; y tambien depende de aquellas doctrinas, que se dán en el citado Capitulo, y especialmente en los §§. 6. y 8. Verdad es, que, por no haver podido tomar luz de la practica de algun

excelente Orador sagrado, no hemos podido suministrar doctrinas mas particulares: pero rueguen los nuevos Predicadores à S. D. M. que nos conceda espacio de vida; que esperamos poder hacer para esta parte tambien utilísimos descubrimientos. Conténtense por ahora con las pocas luces, que se han dado, y procuren adeltrarse, haciendo un particular estudio en la imitacion de las Peroraciones Tulianas, que hallarán con abundancia en las Oraciones de este sumo Orador.

En los Sermones de Controversia Juridical se podrá dar en la segunda parte una doctrina practica perteneciente à la observancia del precepto, que se ha inculcado, y despues pasar à la Replicacion, ò repeticion, à la Peroracion. Mas en los Panegyricos no es necesario modo alguno de Peroracion; y solo podrá servir, la que consiste en el Epilogo de los cabos principales de las cosas dichas en el Panegyrico.

Aqui se acaba la presente Instruccion, que, como hemos dicho, solo mira en el principio, à la composicion del cuerpo de los Sermones, y de los Panegyricos; y no à sus vestidos, y exteriores adornos, que suministraron los preceptos pertenecientes à las Figuras, à las Elegancias, y al Período. Si en orden à estas otras cosas deseasen los nuevos Predicadores una breve instruccion, véanla aqui en pocas palabras. Procuren cada dia no solo con la Lectura de buenos Oradores, sino tambien con imitar los exemplos, que se



