

¡LA CIENCIA DE LA PALABRA!

VERSIÓN ESPAÑOLA DE
AGUSTÍN DE MENA Y DEL VALLE

William W. ATKINSON

¡LA CIENCIA DE LA PALABRA!

VERSIÓN ESPAÑOLA DE
AGUSTÍN DE MENA Y DEL VALLE

Trascrito por
Eduardo José Peláez Peláez

EXPRESIÓN

Definición y alcance del término “expresión”. – Derivados. – Expresión correcta. – Fines de la expresión eficaz, en los negocios y en la vida. – La expresión y la Nueva Psicología.

CAPÍTULO PRIMERO

EXPRESIÓN

En uno de los volúmenes de esta serie, intentamos puntualizar las reglas de la mentación lógica y los métodos mejor calculados para el desarrollo de la facultad de pensamiento lógico. En otro libro, tratamos de instruir a los lectores en los principios y métodos para desarrollar las numerosas facultades mentales, así como sobre el uso que se puede hacer de ellas consideradas como instrumentos eficientes del pensamiento. El objeto del presente volumen es el de dar instrucciones acerca de los métodos y principios de expresión es decir, sobre el arte de expresar los pensamientos, ideas, deseos y sentimientos.

La palabra “expresión” deriva del término latino *expressus*, que significa “ha de salir”. Y, en efecto, la idea de “hacer salir” u oprimir hacia fuera, como el vino sale de la expresión de la uva, es exacta. La “expresión”, usada en este sentido, se define como “el acto de expresar, decir, aclarar, manifestar, emitir, representar; representación por palabras; estilo de lenguaje; las palabras o el lenguaje con que se expresa un pensamiento; fraseología; frase; modo de hablar; elocución, dicción o el particular modo o estilo de manifestarse apropiadamente al asunto y al sentimiento”.

El arte de la expresión se refiere principalmente a la expresión oral o hablada; pero sus reglas y principios son igualmente aplicables a la expresión por escrito o composición.

Una autoridad ha dicho de uno de los aspectos de la retórica:

“Originariamente fue, en efecto, el arte de hablar en público; pero después su significado se ha ido extendiendo como comprensivo de la teoría de la elocuencia, ya sea hablada o escrita...”

Campbell considera el arte como la misma elocuencia y la define diciendo que es “el arte o talento por el que el discurso se adapta al fin”; luego establece que los fines del discurso hablado o escrito pueden reducirse a cuatro; a iluminar el conocimiento, a deleitar la imaginación, a mover las pasiones y a influir sobre la voluntad. Hablando en general, intentar exponer las reglas que rigen la composición hablada o escrita, es designar la

influencia del juicio o de los sentimientos. Sin embargo, incluye también el oficio de dichas reglas, el esmero en la expresión, la estructura de los períodos y las figuras de dicción.

Para nuestro propósito, podemos considerar el arte de la eficiente y efectiva comunicación entre dos individuos por medio del lenguaje. No es una *ciencia* observada, descubierta, revelada, clasificada, sino un *arte* que aplica la precedente investigación y clasificación científica.

Ya lo ha dicho Hill.

“La lógica enseña simplemente el recto uso de la razón y puede ser practicada por el solitario habitante de la isla desierta, por el retórico (uno de los aspectos del arte de la expresión: la existencia del arte de *comunicación* por el lenguaje implica la presencia efectiva o imaginaria por lo menos de dos personas), por el orador, por el escritor y por todas aquellas personas que hablen o escriban. Aristóteles establece la verdadera esencia de la retórica del acto del exacto conocimiento de un oyente. Por eso sus reglas no son absolutas como de la lógica, sino relativas al carácter y circunstancias de aquellos a quienes se dirige; aun cuando la verdad y el raciocinio correcto es siempre correcto, los medios de comunicar la verdad son muchos. Existiendo el arte de la *comunicación por el lenguaje, la retórica* aplica a cada sujeto la materia que puede ser tratada en palabras, pero no como sujeto-materia peculiar a sí misma.”

Más adelante trataremos del arte de expresión; pero primero hemos de considerar que necesitamos tener *algo que expresar*. Si queremos expresar pensamientos e ideas primeramente necesitamos desarrollar estos pensamientos e ideas.

Coleridge ha dicho acertadamente:

“Estilo es el arte de manifestar el significado de una cosa apropiada y claramente, cualquiera que sea ese significado. Pero, cualquiera que pueda ser ese significado, para poseer un buen estilo la regla primaria y condición precisa es *no intentar expresar nada por el lenguaje hasta que no conozcamos completamente su significado.*”

No es nuestro intento hacer oradores ni retóricos de los lectores de este libro. La fase de expresión que se manifiesta en las asambleas públicas se aprende mejor en los muchos libros de texto de oratorio o elocución, si bien nosotros también tenemos algo que decir respecto al orden y expresión general de ciertas ideas que pueden ser útiles al orador público. Nuestro propósito es de preferencia, sin embargo, fijar en los individuos ordinarios los métodos y principios de correcta, clara y eficaz protección de las ideas en las circunstancias cotidianas de la vida. Cualquiera que sea la comunicación de uno con sus semejantes, puede aprender a expresar las ideas y pensamientos de un modo claro, correcto y eficaz. No sólo el hombre vende bienes muebles a los otros, sino que también comercia en objetos morales, y la moneda de estos objetos son precisamente las ideas expresadas.

La correcta *expresión* es el resultado de una clara *impresión*; la *expresión* eficaz resulta de la distinta y profunda *impresión*. Así, cada *impresión* tiene su correspondiente

expresión. La clasificación de Campbell divide en cuatro los fines de la expresión oral o escrita, es decir:

- 1.º Iluminar el conocimiento.
- 2.º Deleitar la imaginación
- 3.º Mover las pasiones.
- 4.º Influir sobre la imaginación.

Esta clasificación describe las cuatro clases de *expresión*.

Los resultados provenientes de estas expresiones se fundan siempre en las *impresiones*: el conocimiento, imaginación, pasiones o voluntad, son respectivamente *impresas* por la respectiva forma de *expresión* apropiada a cada una.

Cada persona tiene su peculiar modo de expresión; frecuentemente un modo bien pobre. Para unos el propósito de la expresión es fácil y hasta placentero, mientras que otros no sienten afluir las palabras y hasta no encuentran frases en que incluir el espíritu y significado del pensamiento o idea existente. Este hecho no proviene siempre de que la persona no tenga ideas y pensamientos claros; por el contrario, muchos hombres de gran claridad de pensamiento, se sienten incapaces de transmitir una idea por la palabra y encuentran a faltar la claridad, fuerza y eficacia de expresión para sus creaciones mentales. Sin embargo, son pocas las personas que no sienten embarazo en la expresión de sus ideas y pensamientos, por desconocer los principios fundamentales del arte de la expresión. Esos principios fundamentales son sencillos y los métodos de aplicarlos pueden fácilmente adquirirse.

Pero no es nuestro deseo o propósito considerar la expresión como un arte separado y aparte de las necesidades prácticas de la vida cotidiana, como un arte de adorno más bien que utilitario. Nuestra época es una época utilitaria; la prueba del mérito y certeza de una cosa, “es que sirva para algo” o “que se pueda hacer algo con ella” o que “tenga un uso práctico”. Así, pues, el arte de la expresión ha de servir para que intentemos recordar primero, después y siempre la constante pregunta de la época. No basta que seamos capaces de vestir nuestros pensamientos con las más bellas palabras.

Es preciso además que esta vestidura de palabras pueda adaptarse perfectamente para resistir las ásperas necesidades del uso cotidiano y práctico. Recordando siempre que la expresión procede de la impresión y que la impresión es esencial para el proceso práctico de la comunicación con los demás, podremos intentar manifestar la forma y método de expresión mejor adaptada a producir la más poderosa, clara y duradera impresión en la mente de los demás.

El comerciante que emplea bellas palabras en la propaganda, pero que al mismo tiempo no sabe poner de acuerdo el método de los géneros que vende con la necesidad del comprador, no es un comerciante abocado al éxito.

El corresponsal mercantil que es apto para componer una carta comercial que al mismo tiempo sea literaria, puede, no obstante, ser incapaz de convencer a la persona a

quien se dirija del mérito de aquello que le proponga; este corresponsal tampoco tendrá éxito en su profesión.

El hombre avisado debe esperar atraer la atención y despertar el deseo en la mente de aquellos a quienes dirige sus advertencias; en efecto, todas y cada una de las personas que tienen algo importante que comunicar esperan transmitir su significado a aquellos con quienes han de comunicarse de palabra o por escrito.

Y así, mientras el “estilo” en el sentido de belleza y mérito literario, tiene un lugar adecuado, no es, sin embargo, el más importante requisito en la comunicación práctica del mundo de hombres y mujeres que viven la vida cotidiana.

En lo referente a la aplicación del arte de la expresión a las exigencias de la vida práctica moderna, no sólo debe tenerse en cuenta la forma y construcción de los períodos, sino que también se ha de atender a la psicología de las palabras y frases.

La psicología ha invadido el reino de la retórica y ha adquirido rápidamente un importante lugar en la dirección práctica de los negocios.

La retórica pregunta:

“¿Qué es la belleza?”

“¿Qué es técnicamente, la perfección?”

La psicología inquiera:

“¿Qué es lo que puede despertar el requerido conocimiento y pensamiento en la mente de aquellos que intentan averiguarlo?”

“¿Qué es lo que puede atraer la atención o el interés, despertar el deseo, iluminar el conocimiento y excitar la voluntad de aquellos a quienes uno se dirige?”

Sin embargo, el arte de la expresión está íntimamente relacionado con la nueva psicología, por lo que tienen un lugar en la serie de libros de esta índole.

Tal es la tónica de nuestra concepción sobre el asunto que nos proponemos desarrollar en el presente trabajo. Nos esforzaremos, pues, no en enseñar lo que es expresión, como finalidad de tal expresión, sino más bien como un método de *impresión*. Queremos considerar el asunto desde el punto de vista de la psicología mejor que de la retórica. Y al formular este aserto no nos guía el propósito de hacer una apología de nuestro método, sino el de explicarnos lo más claramente posible.

II

EL LENGUAJE Y SUS PRINCIPIOS

El lenguaje en el hombre y en los animales. – El lenguaje del ser humano ignorante y del ilustrado. – El gesto, forma de expresión.- Relación entre la expresión y las emociones. – El lenguaje por signos, idioma universal.

CAPÍTULO II

EL LENGUAJE Y SUS PRINCIPIOS

El instinto social de los animales y de los hombres ha hecho sentir la necesidad de un medio de comunicación entre ellos. Indudablemente, el animal inferior emplea una forma rudimentaria de lenguaje, pero lo suficientemente completa y expresiva para entenderse con los de su especie; saben lanzar gritos de alarma en caso de peligro, pedir la comida, expresar su amor y demostrar que están celosos. Aquel que haya hecho un estudio de la vida de los pájaros, sabe perfectamente que cada especie tiene un número de combinaciones de sonidos y que cada uno de ellos expresa una emoción o un sentimiento determinado.

En algunos casos esos sonidos han sido claramente recordados por la reproducción de un instrumento musical apropiado, a fin de inspirar en los pájaros que los oyen los sentimientos que originariamente quieren expresar ellos mismos.

Ciertos naturalistas han recordado hábilmente los varios sonidos del lenguaje de los monos, consiguiendo, por la impresión que en ellos hacía esto, llegar a comprender el valor de esos sonidos.

Los que han criado aves domésticas están bien al corriente de la naturaleza y significado de los varios sonidos y notas que emiten. Los criadores de perros son capaces de distinguir los diferentes aullidos y ladridos del perro y por ellos conocen las necesidades o sentimientos del animal que los emite.

Las primeras tribus humanas habían aprendido informes sonidos que les servían como lenguaje. A medida que la raza adelanta en la escala de la inteligencia, el lenguaje evoluciona y se desarrolla paralelamente; así, cuanto más complejo y completo es el pensamiento del hombre, mayor número de palabras se necesita para expresarlo. Conforme el niño crece en inteligencia, su vocabulario aumenta también y el uso de las palabras es más exacto y comprensivo. El vocabulario del hombre ignorante se reduce, comparativamente, a pocas palabras, mientras que el del hombre ilustrado es

necesariamente más extenso, a causa de las exigencias de su pensamiento y de su deseo de expresarse más claramente.

Quizá la más elemental forma de expresión entre las criaturas vivientes ha sido el *gesto*. Los movimientos del cuerpo, o de las partes o miembros del cuerpo, como inconsciente expresión de las emociones y sentimientos, son muy frecuentes. Y cada hombre que tenga habilidad para interpretar los movimientos corporales y cambios faciales, puede leer fácilmente los sentimientos o pensamientos del que los manifiesta.

Como dicen los sugestionadores, “el pensamiento toma forma en la acción”, y cada proceso mental se reproduce en los movimientos exteriores físicos.

Entre los animales, desde luego, esos movimientos son más marcados. La agitación de las cines, los latigazos de la cola, la exposición de la quijada, la lucha por la hembra en el ave, el arrullo de la paloma, son evidencias de la existencia de ciertos sentimientos por parte del animal, que se manifiestan por signos físicos y que pueden ser interpretados por aquellos que estén familiarizados con los animales, así como por otros animales.

No es nuestro propósito persuadir de que esas manifestaciones físicas son, o pueden ser consideradas como medios de comunicación, puesto que son completamente inconscientes e instintivas; pero sí aseguramos que constituyen un poderoso auxiliar para la inteligencia entre los individuos de la misma especie y hasta de otra especie; y es más; cuando falta otra forma de lenguaje, el gesto y los movimientos pueden suplirle. No sólo el hombre, o el animal, reconoce esos gestos porque previamente la palabra le haya enseñado lo que significan y porque vayan acompañados o seguidos de la apropiada y correspondiente acción, sino que despiertan en él una instintiva e involuntaria acción o reacción imitativa que tiende a producir en él la insinuación del sentimiento mental después del movimiento físico o gesto.

Pero no sólo el “pensamiento toma forma en la acción”, sino que la “acción induce al sentimiento, y, en cambio, una imitación instintiva del movimiento físico exterior que surge de un pensamiento o sentimiento, tiende a reproducir en la mente sentimientos o emociones a los que originariamente produjeron el movimiento o gesto.

Bain ha dicho:

“Muchas de nuestras emociones están tan íntimamente relacionadas con su expresión que difícilmente existen si el cuerpo permanece inmóvil.”

Maudsley escribe que “la acción muscular específica no es sólo un exponente de la pasión, sino que, en realidad, forma una parte esencial de ella. Tanto es así, que si intentamos expresar por el gesto una emoción diferente de la que sentimos, un detalle cualquiera nos hará traición y mostraremos cuál sea nuestro verdadero sentimiento.”

Halleck ha dicho:

“Restringiendo la expresión de una emoción podemos frecuentemente ahogarla; induciendo la expresión de una emoción podemos producir una emoción similar.”

James abunda en lo mismo cuando dice:

“Un gran medio para no experimentar una emoción es tener la fuerza de voluntad de no expresarla”.

El Dr. Woods Hutchison ha escrito:

“La influencia de las contracciones musculares sobre la condición emotiva, como el profesor James ha sugerido, puede demostrarse fácilmente por un simple y pequeño experimento sobre un grupo de los más insignificantes músculos del cuerpo: aquellos que ponen en movimiento el globo del ojo. Elegid una ocasión en que estéis sentados tranquilamente en vuestra habitación y apartad todo pensamiento que os pueda perturbar. Cuando lo hayáis conseguido y vuestra posición sea lo más cómoda posible, volved los ojos hacia arriba y permaneced así treinta segundos. Instantánea e involuntariamente sentiréis la conciencia de un estado que os inclinará hacia los sentimientos e ideas reverentes, devotos y contemplativos. Y de este modo se podrían multiplicar los ejemplos hasta lo infinito.”

En vista del hecho mencionado, y considerando que siempre existe una tendencia a la imitación instintiva de los movimientos exteriores y gestos de los demás, podemos ver que es fácil inducir o crear en la mente una reproducción refleja de los sentimientos o emociones experimentados por la persona en la que observamos una expresión exterior. Nosotros conocemos cuándo se es capaz de *interpretar un sentimiento* en la expresión exterior de un actor o de una persona en la vida real que experimenta una gran alegría o una profunda pena. Se trata de un estado reflejo al que se ven inducidos y por medio del cual son capaces de interpretar los sentimientos o emociones de los otros, cuya expresión física exterior puede ser atestiguada. En este sentido, los animales y los salvajes son aptos para despertar en apariencia los sentimientos y pensamientos de aquellos con quienes están en contacto. Sus facultades perceptivas pueden ser atraídas y desarrolladas por el uso, y su naturaleza emotiva puede manifestarse por la acción apropiada.

Es asombroso el hecho de que el gesto no sólo facilite nuestra conversación con otras personas, sino que a veces él solo sea más elocuente que las mismas palabras. Existe un “lenguaje por signos” universal, que es conocido de todas las razas humanas. Golpearse el estómago y abrir la boca son signos universales de necesidad y de demanda de alimento. Permanecer con la cabeza apoyada en la mano y con los ojos cerrados, indica el deseo de dormir. El temblor es una indicación de frío. Cerrar los puños indica al mismo tiempo desconfianza y prepararse a combatir. Levantar las manos significa sumisión. Mirar suavemente y apretar los brazos contra el pecho es señal de amor. Y así, todos estos signos universales son reconocidos por todos los pueblos y razas.

Quackenbos, hablando del uso de la pantomima entre los antiguos griegos y romanos, entre los que se había desarrollado hasta el más alto grado, y para indicar el poder y fuerza que reside en estas formas de expresión e impresión emotiva, dice:

“Este hecho era conocido y apreciado por los antiguos griegos y romanos, cuya acción era mucho más vehemente de la que estamos acostumbrados a ver en el día.”

III

LA EVOLUCIÓN DEL LENGUAJE

Génesis de la palabra. – Cómo nació el lenguaje. – Sus primeros pasos y su marcha progresiva. – Los fundamentos del lenguaje, según las autoridades en la materia.

CAPÍTULO III

LA EVOLUCIÓN DEL LENGUAJE

La palabra proviene del gesto y de las acciones del hombre y ellas constituyen la base del lenguaje. Pero hubo un período en que los sonidos inarticulados o gritos formaban la conexión entre los gestos y la palabra. En efecto, en todos los lenguajes primitivos encontramos que todos esos gritos inarticulados y sonidos reproducen groseramente los sonidos de las palabras. El suspiro, el gemido, la risa y el grito tienen su correspondencia en las palabras de las razas inferiores.

Son muchas las teorías o hipótesis que se ha aventurado acerca del origen del lenguaje; pero todo no pasa de ser un intento plausible, ya que ninguna de ellas es capaz de satisfacer completamente las necesidades intelectuales. Hasta el siglo XIX, los escritores tenían la costumbre de considerar el lenguaje como una revelación directa y un don de la Divina Providencia; pero en los últimos tiempos, en que la evolución del pensamiento ha sido tan profunda, nos hemos acostumbrado a ver en el lenguaje el producto de la evolución de la Ley Universal que va siempre de lo inferior a lo superior.

Los filósofos buscan la traza de todas las lenguas en algunas elementales palabras radicales o sonidos; pero es digno de tenerse en cuenta el hecho de que esos sonidos constituyen un lenguaje elemental. Monbodd, en sus “Orígenes y progresos del lenguaje”, juzga que el hombre empieza, sin embargo, por una especie de elevada imitación de algo que se asemeja a un lenguaje y que consiste en un corto número de monosílabos por medio de los cuales puede expresar sus sentimientos, deseos y emociones. Según él, los sonidos *ha, he, hi, ho* y *hu*, agrupados de distinta manera, forman el lenguaje elemental de la raza. Murray, por el contrario, cree que todo el lenguaje humano tiene su origen en nueve monosílabos, que son: *ag, bag, dwag, gwag, lag, mag, nag, rag, y swag*, y cada uno de los cuales indica una especie de acción. A propósito de esos monosílabos, dice:

“Poder, movimiento, fuerza, ideas, unido el todo en la mente, es lo que produce el lenguaje. Tales monosílabos fueron los primeros que probablemente pronunciaron generaciones cuando aun estaban aisladas. Las circunstancias de la acción eran

comunicadas por el gesto y los varios tonos de la voz; pero las acciones, en sí mismas, eran expresadas por los monosílabos correspondientes”.

Otra autoridad dice:

“En la actualidad se concibe generalmente el origen del lenguaje como contemporáneo del origen o acentuación del instinto gregario. Se ha supuesto que ha habido un período en que la especie humana, viviendo sola o en familias aisladas, se servía sólo de signos o de sonidos guturales para hacerse comprender. Entre todos los animales gregarios encontramos más o menos desarrolladas las formas de valerse de signos, como entre los animales herbívoros. Probablemente entre algunos de ellos existe una forma de comunicación compleja, como el “lenguaje antenarior” de las hormigas. La especie humana, sujeta al lazo de la organización social, desarrolló similarmente su primera y grosera comunidad de signos, en parte a causa de los superiores poderes de articulación del hombre pero principalmente por su supremacía intelectual”.

Según algunas escuelas, la idea del lenguaje tiene su principal motor en el “deseo de comunicarse entre sí”, que acaba por producir una espontánea manifestación de la que sale la natural expresión de las emociones, alegrías, sentimientos, penas, etc.

Otra autoridad escribe:

“El lenguaje ha adquirido su carácter actual en razón de la comunidad de emociones. Nosotros lanzamos un grito que es instintivamente interpretado por la palabra que correspondería a su expresión, y de tal modo que es imposible el error. Así ocurre entre las comunidades de salvajes, que nunca confundirán una excitación al combate con una invitación a la danza”.

El propio autor manifiesta que el mencionado punto de vista es el más científico y tiende a fijar más claramente la dirección de estas investigaciones. De acuerdo con semejante opinión, las interjecciones son la más primitiva forma de lenguaje usada por el hombre y la que se desprende más naturalmente de la expresión emotiva.

Ha dicho Quackenbos:

“Las primeras palabras fueron, indudablemente, interjecciones; porque debía ser natural en el hombre, fuese salvaje o ignorante del uso de las palabras, emplear exclamaciones para expresar sus más usuales emociones. Se ha supuesto que esas primitivas interjecciones obedecieron a variados y diversos matices de significación: 1.º, variación silábica; 2.º, repetición silábica; 3.º, cambio o repetición de tono. Otros creen que esta tercera forma o variación proviene de un sonido “cantado” o forma de palabra rítmica, que es una de las formas más primitivas del lenguaje. Tanto es así, que todos saben que entre las tribus salvajes existen los cantos de guerra, los cantos de siega, los cantos nupciales, etc., y que consisten meramente en la repetición rítmica de algunas interjecciones que indican sentimientos o emociones”.

Ciertas autoridades creen que muchas de estas elementales palabras han sucedido al “lenguaje cantado” y que en ellas es más clara la expresión y el gesto que el sonido. Ejemplos de lo que estamos diciendo los encontramos en los niños que aun no hablan y que profieren gritos verdaderamente onomatopéyicos o imitativos.

Esto demuestra que el lenguaje no es más que un perfeccionamiento de las expresiones instintivas y que a la palabra articulada ha precedido un sonido instintivo aproximado a la expresión que se quería manifestar.

Cierto escritor dice:

“Es estupendo el paso que se ha dado desde el sentimiento de la cosa hasta la creación de la expresión. Una emisión onomatopéyica¹ como la que emplea el ave para llamar a otra ave se ha incorporado directamente por una inmediata experiencia; esto es instintivo, como se observa en los niños. Pero, cuando estas emisiones se universalizaron, su significado se fue ampliando constituyendo la base de todo raciocinio y de la evolución intelectual. Sólo la posesión de un cerebro muy superior al de otro animal puede hacer apto al hombre para desarrollar un lenguaje adaptado a la razón desde el primitivo e instintivo lenguaje de signos”.

Es de suponer que, después de la interjección fue empleado el nombre sustantivo², a fin de poder designar las cosas. Probablemente, después vendría el *adjetivo*³, con el objeto de poder distinguir las cosas entre sí en razón de sus cualidades; y una vez en posesión de estos elementos del lenguaje, había de sobrevenir necesariamente el pronombre⁴ *adjetivo éste y ésta* y el artículo *él*. El verbo⁵ debió nacer en un período más avanzado de la historia del lenguaje, por más que el hombre debió preocuparse bien pronto de buscar palabras que indicasen la acción. Siguiéndole, naturalmente, los pasos a los verbos, surgieron los *adverbios*⁶.

Los pronombres personales deben figurar entre los últimos desarrollos del lenguaje, puesto que es evidente que no fueron necesarios hasta que el proceso intelectual de la raza se hizo más complejo, como ocurre con los niños que no emplean nunca dicho pronombre.

A este propósito dice Quackenbos:

“Tan grande, verdaderamente, parece ser la falta de inclinación de las mentes infantiles a multiplicar los términos, que frecuentemente es difícil enseñarles el uso de los pronombres. Esto ha debido ocurrir al hombre, con toda probabilidad, en la infancia de su

¹ Onomatopeya: Palabra que imita el sonido de la cosa que significa, por ejemplo, miao, pio, pio, cuac, cuac.

² Substantivo: Que expresa la substancia. Dícese de lo que expresa el ser, la existencia.

³ Adjetivo: Palabra que se agrega al sustantivo para designar una cualidad., o determinar o limitar la extensión del mismo.

⁴ Pronombre: Palabra que hace las veces del nombre y toma el género y número de éste (El pronombre es una de las diez partes de la oración y se divide en *personal, demostrativo, posesivo, relativo e indeterminado.*)

⁵ Verbo: Parte de la oración que expresa una acción o un estado bajo una forma variable, según las disposiciones del sujeto que habla.

⁶ Adverbio: Parte de la oración que modifica la significación del verbo, del adjetivo o de otro adverbio.

existencia; y es de suponer que habrá ido añadiendo nuevas especies de palabras a su necesario y primitivo bagaje, hasta llegar a la posesión del número suficiente de términos para expresar sus ideas brevemente”.

El mismo autor agrega:

“Entre las pasadas razas humanas parece probable que era mucho menos necesario hablar que entre los modernos. Sus sentencias son mucho más breves y simples que entre nosotros. Como avances sucesivos, en todo caso, nosotros hemos ido adquiriendo mayor número de palabras, porque nos proporciona placer el mutuo intercambio de ideas, habiendo llegado a ser una necesidad el que el hombre se comunice con sus semejantes. El original y breve modo de expresión fue gradualmente ensanchándose; largos períodos sucedieron a los cortos y fue necesaria una nueva clase de palabras de acuerdo con la mayor amplificación de necesidades y por consiguiente de ideas, para unirlas entre sí. Este fue el origen de la *conjunción*¹, y, la misma causa, cuando el hombre empezó a gustar los halagos de la comunicación con sus semejantes y a extender, por lo tanto, su poder de expresión, trajo el uso de los *pronombres relativos*... El hombre tiene ahora medios de expresar completa e inteligiblemente todo lo que su mente le dicta, y su futuro esfuerzo será dirigido, no a la creación de nuevos elementos, sino a la improvisación y modificación de los conocidos, armonizando así el conjunto y uniéndolo en un sistema consistente. Sobre este punto es la necesidad la que debe obrar y, así, las improvisaciones subsiguientes podrán ser atribuidas al deseo de agradar”.

Escalígero decía:

“Tres cosas han contribuido a hacer apto el lenguaje del hombre: la necesidad, la práctica y el deseo de agradar. La necesidad produce una colección de palabras que sólo tienen una imperfecta conexión entre sí; la práctica, al multiplicarlas, las hace adquirir mayor expresión, mientras que el deseo de agradar hace que se busquen giros elegantes, una más adecuada colocación de las palabras y un sentido de gracia y precisión en las frases”.

¹ Conjunción: Palabra invariable que sirve para ligar las palabras o las proposiciones.

IV

LAS PALABRAS

Las ideas son la base de las palabras. – Clases de palabras. – Las palabras sugestivas. – Las palabras ambiguas. – Necesidad de evitar la confusión en el uso de las palabras. – Reglas para este uso.

CAPÍTULO IV

LAS PALABRAS

Una palabra es un simple sonido articulado o una combinación de sonidos articulados o sílabas emitidas por la voz humana para expresar, ordinariamente, una o más ideas; una simple parte componente del lenguaje o de la palabra humana.”

Loche dice:

“Tanto como una necesidad es apremiante, así creo yo que es estrecha la relación entre las ideas y las palabras; y así, nuestras ideas abstractas y palabras generales están en constante relación unas con otras, hasta el punto de que es imposible hablar clara y distintamente como no sea para expresar algo que esté al alcance de nuestro conocimiento y sin considerar primero la naturaleza, uso y significación del lenguaje”.

Jevons se expresa como sigue:

“Si nos esforzamos en razonar correctamente, no es necesario que cuidemos tanto de la elección de las palabras. El significado de una palabra se nos viene fácilmente a la mente cuando tenemos la idea completa y esto es lo que explica la facilidad con que un orador pronuncia un discurso elocuente entre un auditorio numeroso”.

Otra autoridad hace notar:

“Por los medios especulativos sabemos que, si el hombre se viese aislado, disminuiría en él la facultad del lenguaje. Esto nos demuestra que el lenguaje es sólo un medio de comunicación mental entre los seres humanos. Es un hecho ya demostrado que la psicología ha establecido en los últimos años que una gran parte de nuestro lenguaje es una consecuencia del momento, aunque luego siempre quede un remanente para expresar las abstracciones... El pensamiento es formulado por el lenguaje, que se simboliza en palabras. Esas palabras, al ser emitidas, son *conocidas* de nosotros y entonces las podemos considerar como símbolo del pensamiento de la mente de los demás. El pensamiento de la persona puede ser exteriorizado por palabras, y al ocurrir esto no sólo conocemos el

pensamiento de los otros, sino que les ponemos en condiciones de que conozcan el nuestro”.

En un capítulo anterior hemos visto que los gestos involuntarios o sonidos instintivos que expresan un sentimiento o emoción, actúan como el medio de comunicación entre la persona que se expresa y las demás, en razón a que el hecho de que un proceso inconsciente de imitación del sonido o el gesto en la mente de las otras personas reproduce la expresión de ésta de un sentimiento semejante. Cuando alguna vez vemos que el gesto o sonido se hacen gradualmente familiares y es aceptado como un símbolo del sentimiento o emoción, se forma prácticamente la *palabra*.

Podría creerse que la mayoría de las palabras conocidas por nosotros son aceptadas meramente como símbolos abstractos, sin que exciten ningún particular sentimiento o emoción. Otras, en cambio, sólo al oírlas despiertan algún sentimiento y otras, en fin, tienen un positivo valor sugestivo e inducen a un grado mayor o menor de sentimiento reflejo, como por ejemplo, *madre, hogar, niño*, etc. Una interjección que exprese alegría o pena tiende a producir un sentimiento reflejo en los que la oyen. Otras palabras, como *amor, esperanza, terror*, etc., frecuentemente tienden a despertar, en mayor o menor grado, el mismo sentimiento o emoción en los otros. Y las palabras que expresan sensaciones de gusto, olfato, tacto, vista u oído, frecuentemente tienen un poder sugestivo, como son *dulce, agrio, nauseabundo, sangre, áspero, mal oliente, agudo, brillante, deslumbrante, rojo, liso*, etc. El uso de esas sugestivas y *simpáticas* palabras por los oradores en sus discursos produce siempre el efecto apetecido. Realizando esto, podemos empezar a conocer el importante papel representado por el empleo correcto de las palabras a fin de *imprimir* en la mente de los demás aquellas ideas que nos proponemos.

Jevons dice:

“No hay una fuente tan común de equivocaciones y errores como la confusión que produce el que existan diferentes significados de la misma palabra...”

En muchos casos el significado de una palabra es tan distinto que no se comprende cómo se le ha podido dar. En algunos casos es por extensión, con lo cual la idea sólo pierde precisión, pero en otros la misma palabra, en sus diferentes acepciones, puede significar cosas contrarias... Debido a esta confusión de palabras pueden suscitarse equivocaciones ridículas y aun errores importantes... Cada palabra que tenga dos o más significados se dice que es *ambigua* o que tiene la cualidad de la ambigüedad. Sea que estemos escribiendo, o leyendo, o hablando o meramente pensando, podemos siempre intentar evitar la confusión en el uso de las palabras, pero no podemos esperar evitar cometer desatinos y falsedades”.

Considerando las palabras en su relación con el Arte de la Expresión, podemos tener en cuenta tres puntos de vista:

- 1.º La cantidad de palabras.
- 2.º Su elección.
- 3.º Su colocación.

Se comprenderá, pues, que si se dispone de un buen número de palabras, será más fácil elegir las y ordenarlas que si se carece de ellas. Se deduce de esto que, en iguales condiciones, una persona que hable o escriba y posea un amplio vocabulario será más capaz de elegir las palabras adecuadas a su idea y de ordenarlas elegantemente.

V

LA FORMACIÓN DEL VOCABULARIO

El vocabulario es el compuesto o suma de las palabras empleadas, en el lenguaje. – Número de éstas que compone el vocabulario. – Cuantas menos palabras distintas menos ideas. – Debemos conocer el mayor número posible de palabras. – Cómo se forma un vocabulario.

CAPÍTULO V

LA FORMACIÓN DEL VOCABULARIO

Un vocabulario “es la suma o conjunto de palabras empleadas en el lenguaje; el número de palabras empleado por un individuo, o en una profesión particular, industria o rama de la ciencia.”

Hiels dice:

“Todos tenemos la misma noción de las cosas; pero el orador o escritor que posea la mayor suma de palabras será el más capaz para hacerlas comprender a los otros. De aquí que sea deseable poseer un amplio vocabulario.

Existe un importante grado de diferencia entre los vocabularios de los diferentes individuos. Se estima que la lengua inglesa tiene una cien mil palabras.

Marsh manifiesta:

“En las obras de Shakespeare no se encuentran más allá de cinco mil palabras; en los poemas de Milton no llegan a nueve mil. El número de jeroglíficos egipcios simbólicos no excede de novecientos y el vocabulario de las óperas italianas apenas si es algo mayor”.

Hills dice:

“El vocabulario de los negocios no ha sido evaluado; pero, ciertamente, es muy pequeño. Del mismo modo puede apreciarse el lenguaje que necesita ordinariamente un viajero. La pobreza del lenguaje es el origen de muchas jergas y de ahí han nacido todas esas palabras estúpidas y sin sentido que tanto abundan entre los idiomas cultos y que no enumeramos porque son de todos conocidas”.

Herrick opina que:

“Para los fines de la vida ordinaria basta un reducido número de palabras. No hay necesidad de decir que un corto vocabulario implica un número limitado de ideas. Las palabras representan ideas y cosas; generalmente hablando, pocas ideas requieren pocas palabras y, por tanto, el uso de pocas palabras indica que se poseen pocas ideas. Es una regla que el hombre que posee un millar de términos para expresar sus necesidades, sentimientos y reflexiones, es porque tiene menos necesidades, sentimientos y reflexiones que el que posee dos mil vocablos para expresarlos...”

Podríamos comparar las palabras con las monedas; a mayor suma de ellas, mayor suma de cosas se puede adquirir; además, cuanto mayor sea el número de palabras que se posea, mejor y más claramente se puede expresar las ideas, pues si es cierto que la misma palabra tienen varios significados, también lo es que para el mismo significado existen varias palabras, como, por ejemplo, mujer, señora, esposa; casa, residencia, hogar, etc. Si nuestro vocabulario es limitado no podremos apreciar en su justo valor los pensamientos de los grandes autores, pues sólo adivinaremos vagamente lo que han querido decir. En resumen, se tiene el deber de ampliar el conjunto de las palabras que se posee, a fin de gozar de una rica vida mental y de emplear rectamente las palabras expresivas de las necesidades propias.”

Para formarse un vocabulario es preciso conocer bien el significado de las palabras y luego estudiar las palabras en sí. Las palabras pueden estudiarse de dos modos:

1. Por medio de los diccionarios o trabajos similares.
2. Por medio de los escritos de los maestros de la literatura, en los que las palabras pueden estudiarse en su significado viviente.

Muchos grandes escritores y oradores han estudiado deliberadamente el diccionario a fin de dar mayor interés a las palabras y sus significados. Rudyard Kipling ha dicho que halla el mayor placer en la lectura de su diccionario favorito y en la investigación de los más sutiles matices de diferencias entre las palabras de la misma clase.

Lecky asegura que Chatham decía a un amigo “que había leído dos veces seguidas, desde el principio al fin, el Diccionario Inglés Bailey”.

Estudiar las palabras en el Diccionario es conveniente no sólo para familiarizarse con el aspecto y sonido para poder *jugar* con la palabra y obtener su verdadera *esencia*. Muchas palabras tienen un extraño e insospechado origen y es una tarea fascinadora la de descubrir las fuentes de donde sale tan rica corriente. Por otra parte, muchos creen que para obtener una clara idea del valor, significado y relación de las palabras, hay que estudiarlas principalmente en los buenos escritores e incidentalmente acudir al diccionario cuando convenga aclarar una duda.

Refiriéndose al estudio de las palabras por medio de la lectura de obras literarias, Hill dice:

“Conviene cuidar, como quiera que sea, la educación del gusto; aquel a quien sean familiares los buenos autores, puede naturalmente usar un buen lenguaje, al contrario del que sólo oye lo que se dice en el círculo familiar. Como, además, cada persona puede ponerse en contacto con otra cuya relación no le sea conveniente para estos efectos, están en el deber de depurar y ampliar su vocabulario por la lectura de buenos autores y de fijar en su mente, tanto como sea posible, la elección de las palabras”.

El que estudie las palabras (nos referimos al que tenga *interés* en las palabras y en su significado), encontrará una gran ventaja en anotarlas. Si adquiere el hábito de anotar todas aquellas palabras insólitas o poco usadas que oiga en el transcurso de una conversación o que encuentre cuando lea, tendrá mucho adelantado. Después, una vez transcurrida la jornada, cuando el tiempo lo permita, mirará su significado en el diccionario y por este solo acto habrá enriquecido su vocabulario. Si anotáis solamente *una nueva palabra por día*, tendréis trescientas sesenta y cinco palabras por año. Calculad, pues, la riqueza que esto supone en algunos años, riqueza añadida a la que hasta el hombre más ignorante posee. Y una vez, adquirido este hábito, se crea un nuevo interés y el resultado es una “segunda naturaleza”. Al dominar la palabras no sólo se familiariza uno con el pensamiento de los demás, sino que el suyo propio adquiere mayor extensión. Se puede no sólo *leer* la palabra, sino también *escribirla y hablarla*. Y no sólo conviene conocer la palabra en sí misma, pero también sus sinónimos y aquellas otras palabras con las que esté relacionada.

Los sinónimos pueden aprenderse por el diccionario, si éste es bueno; pero el estudiante hallará también utilidad en adquirir algún otro trabajo especial sobre sinónimos, lo que no es difícil. Es una buena práctica la de escudriñar la propia memoria para averiguar todos los sinónimos que tengan relación con las palabras que se aprenden. Esta operación enriquecerá automáticamente el número de palabras. Otra buena práctica es la de escribir un período describiendo un pensamiento propio y después ir variando cada palabra que tenga uno o más sinónimos, hasta agotarlos.

Fernald dice:

“Apenas cada dos de muchas palabras, comúnmente conocidas como sinónimos, son idénticas una vez en su significación y uso. Tienen cierto común fundamento, pero se diferencian de provincia a provincia y aun de pueblo a pueblo. Esto explica el grave valor de los sinónimos como contribución a la belleza y efectividad de la expresión. Constituyen, además, una materia intercambiable, haciendo posible la libertad y flexibilidad en la dicción de un escritor u orador, que precisamente se diferencia en esto de la uniformidad del redactor de un documento legal. El distintivo específico de la persona dueña de un estilo es el de elegir en cada caso el término que pueda reflejar más exactamente su pensamiento. A este propósito, el escritor u orador debe conocer en primer lugar todas las palabras entre las cuales pueda elegir y entonces razonar sobre aquellas que deba elegir. Este es el oficio principal de los sinónimos.”

En apoyo de lo que decimos puede servir un ejemplo sacado de los “Sinónimos, antinomias y proposiciones inglesas” de Fernald, que da los siguientes sinónimos para la palabra *Conquistar*:

Batir.
Descalabrar.
Aplastar.
Derrotar.
Deshacer.
Abatir.
Humillar.
Adueñarse.
Vencer.
Dominar.
Agobiar.
Subyugar.
Derribar.
Prevalecer.
Abatir.
Reducir.
Romper.
Someter.
Sujetar.
Esclavizar.
Triunfar.
Aherrojar.
Ganar.
Sobrepujar.

Todos los idiomas cultos tienen igual riqueza de sinónimos y el castellano tanto como el que más; y lo que decimos del inglés, es igualmente aplicable a nuestra lengua.

Herrick dice:

“La posesión de un extenso vocabulario significa la libertad. Podemos adueñarnos de nuestro lenguaje (como se hacía antiguamente con una ciudad o un estado) si sabemos expresar clara y completamente nuestro pensamiento. Las palabras son las más curiosas de las cosas humanas y cada una de ellas puede evocar un mundo desconocido. No basta poseer un vocabulario, sino que hay que poseer el vocabulario propio”.

Palmer, en su “Autocultivo del inglés”, dice:

“Por eso es muy importante que cada cual procure formarse a sí mismo, ya que cuanto mayor sea el esfuerzo, mayor será el resultado obtenido... Dejad que cada cual provea a sus necesidades y no tendrá más remedio que adoptar nuevas palabras. Sólo con que adquiera dos por semana, sentirá un afán irresistible de aumentar su léxico, y, paralelamente, desarrollará su pensamiento hasta lo inconcebible. Ya sé que cuando usamos una palabra por primera vez sentimos algo parecido al miedo como si en nuestro alrededor estallase un cohete. Pero pensemos el hastío que produce oír siempre las mismas palabras. Una palabra usada de cuando en cuando se desliza fácilmente en la conversación, y en cambio da una variedad y un encanto indecibles al trato social”.

VI

LA ELECCIÓN DE LAS PALABRAS

Se debe elegir con cuidado las palabras, si se desea hablar o escribir correcta y eficazmente. – La primera regla para la perfecta elección de las palabras. – Defectos de que hay que huir.

CAPÍTULO VI

LA ELECCIÓN DE LAS PALABRAS

Para hablar y escribir clara y eficazmente, es necesario ejercitarse en la inteligente elección de las palabras de nuestro vocabulario.

Dice Hill:

“El escritor u orador debe, en primer lugar, elegir la palabra o *frase* que mejor puede convenir para la *clara* inteligencia del lector u oyente. No basta con usar un lenguaje que *sea* conocido, es preciso usar el lenguaje que *sea* mejor conocido. Conviene recordar que, así como la atención es atraída por medio de la comunicación, debemos procurar que esta comunicación sea lo más libre posible”.

Herrick se expresa por el estilo:

“Los pensamientos más preciso aparecen vagos si se les envuelve en generalidades; la materia más elevada deja de serlo sino se la expone con las palabras precisas. Las exigencias de nuestro gusto en la elección de las palabras son inacabables; cada período es un nuevo problema de dicción”.

Lo esencial en la elección de las palabras es la *claridad*. Las faltas opuestas a la claridad son:

- I. *Obscuridad*, o uso y colocación de las palabras de tal modo que sea difícil conocer su significado.
- II. *Equivocación*, o uso y colocación de las palabras en forma que se les pueda dar una interpretación diferente.
- III. *Ambigüedad*, o uso y colocación de las palabras de manera que sean susceptibles de expresar cosa distinta de la que el que escribe o habla se ha propuesto.

Macaulay ha sido uno de los escritores más claros que han existido. Morley dice de él:

“En su vida escribió jamás un párrafo obscuro”.

Trevelyan, hablando de su método de trabajo, dice:

“El secreto esencial de éxito de Macaulay consiste en su extraordinaria fluidez y facilidad, unida a una paciente, minuciosa y persistente diligencia... Si su método de composición fuese adoptado por los demás, probablemente los libros serían mejores, y seguramente más cortos. Así como llegó “a meterse en la cabeza” todas las informaciones relativas a cada episodio particular en su “Historia” (como, por ejemplo, la expedición de Argyll a Escocia o la proscripción de Sir Juan Fenwicks), hubiera sido una temeridad emprender otro trabajo de la misma importancia fiándose sólo del genial y audaz impulso de la primera concepción... Tan pronto como Macaulay terminaba el pesado y duro diseño que precedía a todos sus trabajos, comenzaba por llenar cada mañana seis cuartillas de enorme tamaño, que releía cuidadosamente durante el resto del día, haciendo constantes correcciones y sobre todo supresiones, hasta el punto de quedar reducido a una sexta parte lo que primitivamente había escrito. A esto llamaba él su *tarea* y no la abandonaba hasta dejarla terminada... Nunca alargó innecesariamente un párrafo, la cual no era obstáculo para que resultasen fluidos y elocuentes. Su mayor preocupación era la de ser claro y conciso, y no vacilaba en sacrificar un período cuando le parecía que no lo resultaba bastante”.

El siguiente párrafo del “Ensayo sobre Milton” nos dará un ejemplo del estilo de Macaulay:

“Ariosto cuenta una linda historia de un hada que, por una misteriosa ley de la naturaleza, había sido condenada a aparecerse a las gentes, en ciertas estaciones, bajo la forma de una inmundada y venenosa serpiente. Aquellos que la ofendían durante el período de su disfraz, eran excluidos para siempre de las bendiciones que repartía. Pero, a los que, a pesar de su horrible aspecto, la compadecían y protegían, se les aparecía después en la bellísima y celestial forma que le era natural, acompañaba sus pasos, satisfacía sus deseos, colmaba sus casas de prosperidad y los hacía felices en el amor y victoriosos en la guerra. Tal como el espíritu de la Libertad. A veces toma la forma de un odioso reptil. Entonces se arrastra, silba y pica. Pero, ¡desgraciados de los que intenten aplastarla! ¡Y felices los que, desafiando su degradada y espantosa forma, se hayan hecho acreedores a ser premiados por ella en su época de belleza y de gloria!”

Y, sin embargo, Hill dice:

“La claridad es un término *relativo*. No puede convenir el mismo tratamiento a cada sujeto, ni al mismo sujeto bajo diferentes condiciones. Las palabras que son perfectamente claras en un tratado de metafísica, pueden parecer oscuras en un poema didáctico; lo que es admirablemente adaptado a un folleto político, puede resultar ambiguo en un sermón; un discurso escrito para una asociación de hombres de ciencia puede no convenir a un colegio; *un orador puede ser más claro que un escritor*, porque puede apoderarse mejor del significado de las palabras”.

Emerson escribe:

“Elocuencia es el poder de trasladar una verdad en un lenguaje perfectamente inteligible a la persona a quien se habla”.

Newman, hablando acerca de la necesidad de ser claro en el uso y arreglo de las palabras, dice:

“A veces oímos celebrar el acierto de un argumento en un debate político, sin tener en cuenta que frecuentemente dependerá de la claridad con que se haya expresado el contrincante, mientras que otras el argumento no será tan afortunado porque el orador tendrá que entretenerse en desembrollar las perplejidades de su adversario. Todos hemos oído repetir: “¿Un gobierno constitucional es mejor para un país que un poder absoluto?” Cuando un número de puntos han sido clara y previamente aprendidos, estamos en situación de decir nuestra palabra sobre muchas cuestiones. ¿Qué entendemos por “constitución”? ¿Qué por “gobierno constitucional”? ¿Qué por “mejor”? ¿Y qué por “país”? ¿Y qué por “absolutismo”? Las ideas representadas por estas varias palabras están, creo yo, perfectamente definidas y localizadas en la mente de los oradores como los paisajes de una comarca, pero son suficientemente incompletas para que no se presten a la confusión”.

Las mejores autoridades aconsejan lo siguiente como *una regla general para la claridad* en el uso de la colocación de las palabras:

Usar, al hablar o escribir, términos particulares al tratar de objetos particulares; usar términos generales al hablar o escribir de objetos generales. Además, en la decisión de las palabras favorecidas procúrese buscar aquéllas que tienen más fuerza de definición en sí mismas, y descártese aquéllas que puedan conducir a una obscura, equívoca o ambigua interpretación.

Los pronombres son frecuentemente causa de obscuridad, ambigüedad o equivocación en los períodos que los contienen. La claridad requiere que un pronombre se refiera a un antecedente. Evitad los pronombres ambiguos. Los más claros y mejores escritores nunca vacilan en usar dos veces la misma palabra, antes que sustituirla por un pronombre dudoso que se preste a equivocación.

Freeman dice acerca de esto:

“Yo he aprendido de Macaulay... que nunca debemos temer el uso de la misma palabra o nombre, si por este medio conseguimos añadir fuerza o claridad a la oración... Y con Macaulay los pronombres son siempre perfectamente claros en su significado”.

En el siguiente párrafo de este autor, el pronombre *el* es usado doce veces y siempre con perfecta claridad y sin ambigüedad. Este párrafo es un modelo y debe ser objeto de cuidadoso estudio y análisis:

“La situación de Guillermo era muy diferente. *El* no podía, como los que le habían precedido en el gobierno, aprobar un Acta en su nacimiento para violarla después.

El había, al adherirse al *Bill de los Derechos*, renunciado solemnemente a dispersar el poder; *él* se había obligado, por prudencia, tanto como por conciencia y honor, a quebrantar el compacto grupo que le apoyaba. Una ley podía ofenderle personalmente... etc.”.

Hill hace la siguiente apropiada crítica de los defectos de los “buenos escritores”, que es igualmente aplicable a la conversación de muchas personas que presumen de saber “elegir términos”.

“En los *buenos escritores*, cada salva de aplausos es una “ovación”, cada fortuna “colosal”, cada matrimonio “una alianza”, cada muchedumbre “un mar de cabezas”. Un peluquero se convierte en un “artista tonsural”, una frutería en “una sucursal de Pomona”, un viejo carpintero, en “un caballero artífice de sabias manos”. Un hombre no se desayuna, sino que “gusta o participa de un refrigerio material”, no se sienta a la mesa, sino que “se retira a su residencia”, no va a dormir, sino que “se retira a sus habitaciones”; si posa no es para que le hagan un retrato, sino la “tarjeta de presentación”; no desea bailar, sino “tomar parte en una vuelta”; no es agradecido, sino que “está lleno del más profundo reconocimiento”. Una casa no es una construcción, pero sí “un proceso de erección”; cuando se quema no es víctima del fuego, sino que ha sido “enteramente destruida por el devorador elemento”. Un buque no es botado al mar, sino “devuelto a su nativo elemento”. La vulgaridad y las frases hechas lo invaden todo; no se limitan a la novela y al periódico, sino que se enseñorean del discurso político, del sermón y hasta de la conversación particular”.

Es conveniente, y hasta necesario, pues, estudiar o por lo menos leer cuidadosamente los autores clásicos y aquellos contados de los modernos que han sabido conservar la pureza y propiedad del lenguaje.

VII

LA ELECCIÓN DE LAS PALABRAS (Continuación)

Hay que elegir palabras dotadas de fuerza. – En qué consiste esta fuerza. – La sugestión de fuerza a las palabras. – Ejemplos de dicción perfecta.

CAPÍTULO VII

LA ELECCIÓN DE LAS PALABRAS (Continuación)

La segunda condición esencial es la elección de palabras que tengan *fuerza*. En ciertas formas de composición, como por ejemplo los documentos judiciales, las memorias científicas, los libros de texto y otros escritos por el estilo, en los que el principal fin es instruir o informar con claridad, la fuerza es secundaria. Pero, cuando el escritor o el orador se proponen *imprimir* e influir en la mente de los demás, se requieren la fuerza y el vigor. Las palabras deben ser elegidas no sólo con el propósito de la claridad, sino también con la intención directa de atraer y llamar la atención de las personas a quienes van dirigidas y de hacer *sentir* su significado. La fuerza es necesaria para atraer la atención, para despertar el interés, para excitar el deseo y para mover a la acción.

Esta cualidad de fuerza o de vigor es conocida por diferentes nombres entre las autoridades. Campbell la llama *vivacidad*; Whately, *energía*; Bain, *vigor*.

Pero Hills dice:

“El estilo puede ser vivo sin ser enérgico, o enérgico sin ser vivo. La *fuerza* es, quizá, el término que más conviene a esta cualidad”.

Al elegir las palabras por su cualidad de fuerza, procuraremos al mismo tiempo escoger aquellas que más sensación den de la *claridad*. Pero cuando la elección sea entre dos palabras igualmente claras, nos inclinaremos por la que posea mayor fuerza, porque será la que produzca mayor efecto. El orador que *sienta* la fuerza del vocablo, puede estar seguro de que llegará a su oyente. Como un ejemplo de la fuerza comparativa de las palabras, nos permitiremos llamar la atención del lector sobre la conocida Parábola de los Lirios:

“Fijaos en los lirios cuando retoñan; no se esfuerzan, no trabajan, y, sin embargo, yo os digo que Salomón, en toda su gloria, no logró formar uno semejante. Si entonces Dios vistió a la hierba, que está hoy en el campo y que mañana estará desparramada, ¿cómo dejará de vestiros a vosotros, grandes o pequeños creyentes” (S. Lucas, XII, 27,28).

Campbell refiriéndose a esta Parábola, dice:

“Permitid que adaptemos a los tiempos modernos esta parábola por la substitución de términos más generales, uno de los medios más socorridos de desvirtuar las cosas, y que observemos el efecto producido por el cambio”:

“Fijaos en las flores cuando aumentan continuamente en su tamaño; no tienen necesidad de trabajar, y, sin embargo, yo declaro que ningún rey, con sus más espléndidas vestiduras, ha podido igualarlas. Luego si Dios, en su providencia, acude a vestir las producciones vegetales, que tan poco tiempo duran, ¿qué no hará por vosotros, que habéis de permanecer mucho más tiempo sobre la tierra?”

Comentando Hill esta paráfrasis, dice:

“En esta paráfrasis, el pensamiento se expresa tan claramente como en el original, y más exactamente; pero la comparación entre una flor común y el más magnífico de los reyes, como en el original, es mucho más impresionante que las generalidades que se puedan emplear, y produce más efecto sobre la mente el comparar el lirio con Salomón, que el comparar todas las flores con el hombre”.

Al considerar el elemento de *fuerza* en la elección de los voces, hemos de hacer mención del enérgico efecto de las *figuras de dicción* de la retórica; pero de esto hablaremos en un capítulo próximo.

La cualidad de *sugestión* de las palabras, les añade fuerza. Las palabras que expresan sugestivamente su significado, adquieren mayor valor.

Hill dice:

“Puede aumentarse la fuerza por el uso de palabras cuyo significado sea sugestivo. Existen palabras onomatopéyicas, cuya fuerza de expresión, si se las sabe emplear, es extraordinaria”.

No hay necesidad de citar ejemplos, porque todos conocen alguna página, especialmente poética, de esta índole”.

“Igualmente ocurre con las interjecciones cuya fuerza expresiva reside principalmente en el sonido onomatopéyico o imitativo. Tales palabras derivan de los objetos de los sentidos, pero se aplican a los fenómenos mentales, a causa de una supuesta semejanza o asociación de ideas, como, por ejemplo, un “temperamento áspero”, “suaves maneras”, “dulce disposición”, “pasiones borascosas”, “imaginación penetrante” una “lengua aguda” etcétera. Algunas palabras, o combinaciones de palabras, tienen ciertas

ventajas obvias. Estas no sólo son específicas, claras y eficaces, sino que también tienen un sentido familiar que las hace preferibles a las representadas por signos arbitrarios; pero son frecuentemente postergadas. Lo más conveniente es, de una parte, no rechazar una palabra o frase mientras su sonido ayude a comunicar el significado y, de otra, no usar tales palabras que puedan desnaturalizar la idea”.

El siguiente pasaje de Tennyson tiene gran fuerza sugestiva, y las palabras empleadas en él poseen tal poder evocador, expresan tan bien el silencio de la vieja casa, la atmósfera reminiscente del pasado y el misterioso espíritu de las cosas que fueron, que lo reproducimos como un modelo en el género:

“Todo el día en la lúgubre casa las puertas rechinaban sobre sus goznes, las moscas zumban en los vidrios, los ratones chillan siniestramente desde los rincones polvorientos u ocultos entre las grietas de las paredes; viejas y pálidas caras se deslizan por entre las puertas, quedos pasos resuenan sobre el pavimento y por todas partes se oyen voces pretéritas”.

Los párrafos que luego reproduciremos también pueden dar al estudiante una idea del poder sugestivo de las palabras y de su colocación. Damos esos ejemplos con el objeto de hacer apto al estudiante, para que vea el efecto de las palabras y períodos sugestivos, lo que nos parece preferible a establecer ninguna regla, cuya aplicación puede ser arbitraria en muchos casos. Oyendo la conversación de un hombre elocuente e instruido o leyendo los discursos de los buenos oradores, se formará mejor el estudiante una idea de la *fuerza* que si se atiborra la mente de reglas arbitrarias o consejos generales. Leed, pues, cuidadosamente las siguientes acotaciones, esforzaos en sentir la *fuerza sugestiva* de las palabras y aprenderéis más que con todos los tratados:

EJEMPLOS DEMOSTRATIVOS

“Se produjo en el patio un peculiar silencio; y la escena permaneció largo tiempo en la memoria de Esmond; el cielo luminoso, encima; los machones del edificio y el reloj de sol trazado sobre el dorado *memento mori* inscrito debajo; los dos perros, un lebel negro y un mísero sabueso, el uno con la cara hacia el sol y el otros revolcándose entre la hierba y las piedras, y el señor apoyándose sobre la fuente, que borboteaba distintamente.

¡Qué bien se recuerdan ahora todas las cosas! Las antiguas torres y el tejado del oscuro zaguán, el reflejo purpurino de las verdosas paredes, las lindas esculturas del reloj, el bosque coronando las alturas, el generoso trigo recién segado con su hermoso color amarillo, el movedizo río reflejando el sol en sus cristalinas aguas, y todo aquello que habíamos visto, se presentaba mil veces más bello a nuestra memoria, bello y triste, pero como real y vivo en nuestra mente y visible a nuestros ojos”. (THACKERAY: *Henry Esmond.*)

“Era una Hermosa mañana de enero en que no amenazaba la lluvia y una atmósfera grisácea constituía el apacible fondo encantador de aquella apacible escena de invierno; la hierba bordeaba las calles, un seto de zarzas apedreaba con sus rojas bayas a los escasos

transeúntes y servía de refugio a los gorriones, que cantaban, en su espesura, la purpúrea desnudez de los olmos”. (JORGE ELIOT: *Daniel Deronda*.)

“...Así como muchos describen el mobiliario de una pequeña habitación, respetablemente vulgar, pesada y uniforme, así quiero yo describir la explosión de una país que surge, y nace como el sol, y como la criatura que viene por primera vez al mundo; semejante a él llora y da agudos gritos; crece luego, se extiende más allá de las murallas que le sirven de encierro, toma posesión de todo lo que está a su alcance y llega a su más glorioso estado. En el aire y la luz, todo flota y su mueve a su alrededor y la fuerza propia le embriaga...” (BROWNING: *The hin Album*).

“La noche es como un muerto, monótono período bajo un techo; pero en el abierto mundo pasa luminosamente con sus estrellas, rocío y perfumes, y las horas son señaladas por cambios en la faz de la Naturaleza. Aunque se vea la muerte temporal entre las gentes que se ahogan entre paredes y cortinas, no importa, porque se trata de un paso más hacia la luz que da el hombre. Todas las noches vimos a la Naturaleza alentar profunda y poderosamente; y es tan pródiga, que a todos reparte sus sonrisas, excitándonos a abrirnos luego las puertas del día y con ellas las del mundo de la luz. Es entonces cuando el gallo canta, no para anunciar el nuevo día, sino más bien para despedirse de la noche que acaba de pasar. El ganado se dirige a la pradera, cubierta del fresco rocío, para ascender luego a las laderas en busca del nuevo pasto, y el hombre casero, que se acuesta con las gallinas, ¿qué sabe de la belleza de la noche?” (STEVENSON: *Viajes en burro*.)

“Igual que las tumbas, las casas viejas no tienen sombra ni perspectiva, y entre sus paredes, las viejas arañas tejen sus telas como entre los muros de una catedral abandonada”. (DUMURIER: *Trilby*)

“La luz se reflejaba en sus ojos igual que en un ópalo lechoso”. (KIPLING: *El Segundo libro de la juventud*.)

“La niebla se había separado por un momento y el sol dejaba caer sus rojizos rayos sobre el agua”. (KIPLING: *Historias sencillas de la montaña*.)

“Las paredes estaban hechas de mármol con adornos góticos, con bellísimas cinceladuras de un blanco lechoso, con ágatas y cornerinas y jaspes y lapislázuli; y como la luna dejaba ver su claridad sobre la montaña, resaltaba aún más la blancura del edificio”. (KIPLING: *El libro de la juventud*).

“El sentimiento de infelicidad, que nunca había conocido, le arrastraba ahora como el agua arrastra un madero”. (KIPLING: *El Segundo libro de la juventud*.)

“A una seis millas de la renombrada ciudad de Manhattes, en que el estrecho o brazo del mar pasa entre el continente y Nassan, o Long Island, existe un angosto estrecho en el que la corriente es violentamente compelida entre promontorios y horribles rocas. Aun en el tiempo más bonancible, una corriente violenta e impetuosa arremete contra esos impedimentos bramando y arremolinándose, alborotando y deshaciéndose en borbollones, agitándose, rugiendo en su furia destructora y, en una palabra, obstinándose en toda suerte

de paroxismos. De cuando en cuando sirve de vehículo para apresar a algún desgraciado. Sin embargo, este turbulento humor, prevalece sólo en cierto tiempo de la estación. En la bajamar, por ejemplo, es como una pacífica corriente por la cual quisierais dejaros arrastrar; pero a medida que la estación avanza, empieza a estremecerse, y a mediados de la estación surge como un toro atormentado por la sed; pero cuando aquélla está en su plenitud, permanece quieta como una senador cuando duerme su siesta”. (IVERING.)

“La montaña se abría con siniestros resplandores; el aire, temerosamente transparente, el puro firmamento y el confín del horizonte se levantaba cada vez más. El viento hinchaba el movable mar como si le persiguiese infatigablemente. El miedo me sofoca y estrangula; parece como que haya agarrotado todos mis miembros; mis rodillas se doblan como el papel cuando se le ha sumergido en el agua; mi corazón salta como cuando una montaña se derriba sobre un valle y como cuando el agua troncha los árboles en su impetuosa corriente. Sin embargo, yo tenía la conciencia de un poderoso deseo: el de conducirme decorosamente en mi terror, y al mismo tiempo el de salvar mi vida, con un irreflexivo y bestial instinto. Había transcurrido ya algún tiempo desde el desayuno y esperábamos la hora del té. Entonces, en medio de mis vacilaciones, pude seguir el cronómetro con extraviados ojos y quedé maravillado de que semejantes observaciones pudiesen hacerse a bordo de un barco, como nosotros estábamos. La mañana se arrastraba entre un vago presentimiento del peligro; cada radio del volante parecía una amenaza y cada movimiento como una esperanza abandonada, pero necesario como el salto que da el hombre que a sus pies ve el incendio en el campo. Era mediodía, el capitán comió como los demás días y yo me quedé de guardia; dirigí una nueva ojeada a la carta de navegar y vi que nuestra situación estaba establecida con una meticulosa precisión, que entonces me pareció casi ridícula y casi absurda. Entonces se oyó la una de la tarde, y el capitán se entristeció y enfureció como si le hubiese picado un insecto venenoso. ¡Dios sabe que yo no había querido desobedecerle!” (STEVENSON: *El pirata*)

VIII

LENGUAJE FIGURADO

Las “figuras retóricas” son, en el lenguaje, instrumentos de la sugestión. – Metáfora. – Alegoría. – Símil. – Sinécdoque. – Metonimia.- Climax. – Antítesis. – Ironía. – Epigrama. - Hipérbole. – Visión. – Apóstrofe. – Personificación. – Interrogación. – Exclamación. – Omisión. – Eufemismo.

CAPÍTULO VIII

LENGUAJE FIGURADO

Quackenbos dice:

“El lenguaje figurado implica un dejamiento del simple u ordinario modo de expresión; la conexión de las ideas con las palabras no sólo conviene a su significado, sino que por medio de la comparación con otros significados puede excitar la imaginación, produciendo una viva y eficaz impresión en la mente. Así, cuando decimos: “Saladino era sagaz en el consejo y valeroso en el campo”, expresamos el pensamiento de la manera más sencilla. Pero, si variamos la expresión diciendo: “Saladino era un zorro en el consejo y un león en el campo”, encerraremos el mismo pensamiento en una figura del lenguaje. En lugar de la astucia y el valor, introducimos los animales que poseen ambas cualidades en el más alto grado, y presentamos imágenes vivas a la mente”.

Lo que conocemos como figuras retóricas “son los numerosos individuos de una amplia clase de formas de lenguaje, la característica cualidad de aquello que constituye una desviación de la ordinaria, sencilla y práctica aplicación de las palabras”. Pueden encontrarse en todas las formas de expresión verbal. Añaden belleza, vida y fuerza al estilo, y, como Scott manifiesta, “podríamos decir, en verdad, que *tienen el poder de excitar en el lector u oyente el mismo proceso emotivo e imaginativo que hacen nacer en la mente del escritor*”. En otras palabras, son poderosísimos instrumentos o agentes de la *sugestión*.

Los retóricos han dedicado mucho tiempo, atención y espacio a la tarea de analizar, definir y clasificar las varias figuras retóricas. Para seleccionar las definiciones y clasificaciones, algunas autoridades han enumerado aproximadamente trescientas clases de figuras retóricas. Esta clasificación es, sin embargo, de muy escaso valor práctico para el estudiante que no quiera especializarse. Los modernos libros de texto las limitan a un

número que no excede de diez o doce para las clases más importantes. Las principales figuras retóricas son las siguientes:

I. *Metáfora*. Es una figura del lenguaje por la cual una palabra es transferida de un objeto a otro, de tal modo que la comparación implique un pensamiento no expresado formalmente. Por ejemplo, “él es un tigre” o “ella es una gata”. Existe una estrecha semejanza entre la *metáfora*, consistiendo la diferencia en algunas palabras, por ejemplo, “semejante” o “como”. Por ejemplo: “El es un zorro”, es una metáfora, mientras que: “El es semejante a un zorro”, es un símil. Sin embargo, es fácil ver que cada metáfora se puede convertir en un símil, por extensión, y cada símil en una metáfora, por condensación.

Hill dice:

“Todos los escritores convienen en que, en igualdad de pensamientos, la metáfora es más eficaz que el símil, pero las opiniones difieren en cuanto a la verdadera explicación del hecho. De acuerdo con el doctor Whateley, que adopta la idea de Aristóteles, la superioridad de la metáfora es atribuible al hecho de que al hombre la satisface establecer la semejanza por sí mismo; según Heriberto Spencer, “la gran economía en la ejecución parece ser la causa más probable”; pero ninguna explicación es satisfactoria en su conjunto”.

Los escritores y oradores emplean frecuentemente metáforas que contienen dos o más imágenes, y que reciben el nombre de “metáforas mixtas”. Esta mezcla confusa que surge del uso de la “metáfora mixta”, es frecuentemente festiva y siempre burlona. Por ejemplo: El “old bull” (viejo toro), *cada vez que abre su boca, mete algo en ella*. O el famoso ejemplo de Dickens, que dice, hablando del farolero: “Por la noche, cuando el farolero sale a cumplir su luminosa misión y levanta su caña, un débil *bosquecillo* de turbios mecheros se eleva en la *enfermiza* penumbra sobre su cabeza”. O aquel en que De Quincy dice: “El aullido *extraviado* de la salmodía en muchas de las parroquias de la comarca, *refrendaba* la exposición”. O: “Boyle era el *padre de la química* y *hermano del conde de Cork*”. O: “Un *torrente* de superstición *consumía* al país”. O: “Trothal iba con la *corriente* de su pueblo, pero éste le *opuso* un obstáculo”.

II. *Alegoría*. Es “un discurso que puede convenir a diferentes significados de aquél que se quiere expresar; una figura de dicción en que el orador o escritor actúa no sólo sobre la presente narración, descripción o relato, sino que trata por medio de ejemplos de producir la mayor fuerza sobre la imaginación del oyente o lector”. La *alegoría* es en realidad una *metáfora por extensión*. Puede ser breve, concisa e incisiva, en cuyo caso se conoce con el nombre de “fábula” o “parábola”. Las fábulas de Esopo y las parábolas de la Biblia son formas de alegoría. “Los Peregrinos del Progreso” de Bunyam es seguramente el mejor ejemplo de alegoría por extensión. “La reina duende” es una alegoría moral.

Macaulay dice:

“Bunyam es sin duda el primero de los alegoristas, como Demóstenes es el primero de los oradores y Shakespeare el primero de los dramaturgos”.

El siguiente ejemplo es una breve alegoría:

“Tu tienes una niña fuera de Egipto. Tú has arrojado fuera al pagano, para llamarle luego. Antes le has preparado la habitación y has sido la causa de que arraigase profundamente en el país. Las montañas están cubiertas con sus reflejos y sus ramas son parecidas a las de los más hermosos cedros”.

III. El *símil* es “la semejanza de dos pensamientos que, aun difiriendo en muchos aspectos, tienen algún o algunos puntos similares”. Ya hemos explicado la distinción entre la *metáfora* y el *símil*. En la metáfora, la semejanza entre el objeto original y la imagen asumida es *plenamente realizada*, mientras que en el *símil* la semejanza es *formalmente* establecidas por las palabras “como” o “semejante”. Los Cantares de Salomón están llenos de bellísimos símiles. El siguiente pasaje de Ossiam es un ejemplo del uso del *símil*:

“Agradables son las palabras del canto, dijo Cuchullin, y hermosos los cuentos de otros tiempos. Son semejantes al plácido rocío de la mañana en el monte, cuando el sol aparece lánguidamente por Levante y el lago presenta sus mansas aguas en el valle.”

IV. *Sinécdote* es “una figura de dicción por la cual se toma el conjunto de una cosa por la parte o la parte por el todo, es decir, el género por la especie o la especie por el género. Por ejemplo: “Todas las *manos* son velludas”; “El mar está cubierto de *velas*”; “Nuestro *héroe* tiene el pelo gris, pero no es viejo”; “Tenía medio siglo en *su mano derecha*”.

V. *Metonimia* es una figura de dicción por la cual una palabra se puede usar en lugar de otra; como cuando el efecto es substituido por la causa, el inventor por la cosa inventada, el material por la mano de obra, etc.”. Por ejemplo, cuando decimos “Tiene una buena *mesa*”; o “Leo a *Virgilio*”; o “El pobre hombre en su casa podía desafiar toda la fuerza de la *Corona*”. Como se ve, existe una estrecha semejanza entre la *metonimia* y el *sinécdote*.

Además de las mencionadas figuras retóricas de imaginación, existen otras muchas figuras retóricas de colocación, en que las palabras, frases, cláusulas, períodos, figuras, etc., son colocadas de un modo característico. Las principales son las siguientes:

I. *Climax* es una figura en que el sentido aparece gradualmente, paso a paso, en una serie de imágenes, cada una de las cuales excede de la anterior en fuerza y dignidad, o la colocación de una sucesión de palabras, cláusulas o períodos que empiezan de un modo débil y van aumentando en fuerza cada vez, produciendo una mayor impresión en la mente. Por ejemplo: “Es un ultraje aherrar a un ciudadano romano; es un crimen azotarlo; es casi un parricidio el darle muerte, pero, ¿cómo calificaremos el que se le crucifique?”; o bien: “¿Qué es lo que nos separa del amor de Jesucristo? ¿Será la tribulación, o las calamidades, o la persecución, o el hambre, o la desnudez, o el peligro, o la guerra?”

II. La *Antítesis* es una “sutil oposición entre palabra y palabra, cláusula y cláusula, período y período, o sentimiento y sentimiento, especialmente encaminada a impresionar al lector u oyente. Por ejemplo: “*Tiraba encubiertamente contra Cromwell* y amaba *abiertamente a la reina*” “El *errar* es de humanos, el *acertar* pertenece a la divinidad”.

Aunque *grave*, era, sin embargo, *ligero; celoso*, pero infiel.” Su importancia como efectivo instrumento de expresión, es admitida por todas las autoridades.

Como dice Sacon:

“Extirpar la *antítesis* de la literatura sería tanto como destruir una de las fuentes más puras de emoción que existen en las obras de imaginación, tanto antiguas como modernas”.

III. La *ironía* es un modo de dicción en que el significado es contrario a las palabras. La intención es ridiculizar suavemente una pretensión injusta o una afirmación absurda que se acepte nominalmente como incuestionable. En la *ironía* el real significado es sutilmente sugerido por el tono de la voz o el enlace de las palabras. Por ejemplo, cuando Elijah dice a los sacerdotes de Baal, que intentan persuadirle de que su dios se manifiesta en sí mismo de una manera milagrosa: “Gritad alto, porque es *Dios* y podría no oiros”.

IV. *Epigrama* es un período de breve y agudo carácter. Como, por ejemplo, el famoso dicho de Talleyrand: “El lenguaje se ha hecho para que el hombre oculte su pensamiento”. “El Epigrama es frecuentemente usado con gran afecto, sobre todo si implica una falsedad. Muchas personas aceptan una frase mordaz, o un dicho agudo o una palabra punzante como una verdad evidente, llegando así a la conclusión de que el *epigrama* es un *axioma*. Por esta razón, y a fin de añadir brillantez al discurso, muchos oradores emplean el epigrama con toda libertad”.

V. La *hipérbole* es aquella figura de dicción cuyo efecto depende de la exageración.

Blair dice:

“Consiste en magnificar un objeto más allá de sus límites naturales. En todos los lenguajes, igual que en la conversación común, se presentan frecuentemente las expresiones hiperbólicas; como, “veloz cual el viento”, “Tan blanco como la nieve” y otras por el estilo; y nuestras más comunes formas de cumplimiento son casi todas extravagantes hipérbol. La hipérbole es una herencia de los escritores orientales, que induce a expresarse con mayor libertad. Es una característica del escritor u orador jóvenes y frecuentemente surge de una imaginación viva que generalmente encuentra placer en presentar los hechos más grandes. La hipérbole es también muchas veces el resultado de un ardiente temperamento o de una profunda emoción y en ocasiones puede ser producida por un agudo sentimiento, en cuyo caso toma los atributos de la *ironía*. Además de los ya citados ejemplos, podemos añadir los siguientes: “Saúl y Jonatan eran *más veloces que águilas* y *más fuertes que leones*” “Y temblando Tiber, se *sumergió profundamente en su cama*” “*Más veloces que los vientos*” “*las alas del relámpago*”.

VI. La *visión* es la representación de acontecimientos pasados o de objetos o de escenas imaginarias, como si actualmente se presentasen a nuestros sentidos. Por ejemplo: “César *deja* Gante, *cruza* el Rubicón y *entra* en Italia”; o “El *ordena* y *vierte* su sangre por su reinado y por su corona”. El efecto de esta figura es producido por la substitución del tiempo pasado por el presente.

VII. *Apóstrofe* es el giro del curso regular del sujeto para formar una invocación. Por ejemplo: “La victoria es engullida por la muerte. ¡Oh muerte! ¿por qué te ensañas? ¡Oh victoria! ¿para qué sirves? Su efecto se produce dirigiéndose a un principio abstracto, a un objeto inanimado o a una persona ausente.

VIII. La *personificación* es la atribución de sexo, vida o acción a un objeto inanimado o la imputación de inteligencia y personalidad a una criatura inferior, como cuando se dice: “El mar *veía y huía*”, o “El gusano, *sabedor* de su intento, le *arengó* así”.

IX. La *interrogación* es el planteamiento de preguntas, no con el intento de expresar una duda o de obtener respuestas, sino con el fin de dar más fuerza al reverso de aquello que se ha preguntado: “¿Debe Dios alterar el juicio, o debe la Omnipotencia alterar la justicia?” El empleo de esta figura da vida y animación. El libro de Job es uno de los mejores ejemplos de su uso efectivo.

X. *Exclamación* es la expresión de alguna profunda emoción con el objeto de impresionar más. Por ejemplo: “¡Oh! ¡La más envidiable de las riquezas es la sabiduría y el conocimiento de Dios!”

XI. *Omisión* es la pretendida supresión u omisión de aquello que rige actualmente en todo un período. Como, por ejemplo: “Yo *no diré nada* de la notoria disolución de su carácter; *ni tampoco* de la descuidada extravagancia con que ha derrochado una cuantiosa fortuna; *ni menos* de los repugnantes espectáculos que ha llegado a dar en las calles a causa de su intemperancia; pero si quiero declarar que no ha demostrado ninguna habilidad ni probidad en el importante cargo que se le ha confiado”.

XI. *Eufemismo* es el uso de una delicada palabra o expresión por la cual se disfraza una frase malsonante u ofensiva. Así se dice: “*Intoxicado*” por “embriagado”; “*abandonar el mundo*” por “morir”; “*féretro*” por “ataud”; “*apoderarse de lo ajeno*” por “robar”; “*un discípulo de Baco*” por “borracho”; “*un adorador de Venus*” por “libertino”; “*miembro*” por “piernas”, etc.

De las citadas figuras retóricas cuatro (metáfora, metonimia, sinécdoque e ironía), y a veces más, son frecuentemente llamadas *tropos*. El *tropo* es el uso figurado de una palabra; una palabra o expresión usada en un sentido diferente del que le es propio, o una palabra cambiada en su significación original por otra que proporcione vida o énfasis a la idea, como cuando llamamos estúpido compañero a un asno, o zorro al hombre astuto.

Blair dice:

“Estas figuras comúnmente se llaman tropos y consisten en emplear ciertas palabras que a veces tienen un significado distinto del original y primitivo”.

Carlyle dice, hablando de las figuras de dicción:

“¿Qué pensarán de Chaucer los que no sean poetas? ¿No sentirán el ardor de un sentimiento producido por una sencilla imagen? ¿No se entusiasmarán ante esas figuras

que llamamos metáfora, tropos y otras por el estilo? Cada palabra puede sugerirnos a un hombre o un poeta. La más fría palabra puede ser el origen de una nueva y brillante metáfora. La verdadera *Atención*, ¿qué significa, sino *concentración* o *tendencia a cualquier cosa*? La fantasía que actúa sobre la mente, aun cuando no tengamos consciencia de ella, es el acto que engendra el poeta”.

IX

EXPRESIÓN DISCURSIVA

Lo que se entiende por discurso. – Formas y fases de expresión discursiva. – Discurso descriptivo. – Discurso narrativo. – Discurso expositivo. – Discurso argumentativo. – Descripción analítica. – Descripción general. – Descripción literal. – Descripción impresionista. – Discurso narrativo. – Exposición.

CAPÍTULO IX

EXPRESIÓN DISCURSIVA

El verbo “discurrir” significa “ocuparse de; hablar acerca de; relatar; debatir; discutir; razonar; pasar de las premisas a las consecuencias; discurrir sobre cualquier cosa por medio de palabras; explayar, digresión; juzgar, etc; “Discurso” significa desde luego aquello que pertenece al razonamiento o discurso. Por expresión discursiva entendemos la expresión de las ideas o pensamiento en forma de discurso.

Las autoridades admiten cuatro distintas formas o fases de Expresión discursiva, a saber:

1. Discurso Descriptivo.
2. Discurso Narrativo.
3. Discurso Expositivo.
4. Discurso Argumentativo.

Discurso Descriptivo es aquella forma de discurso en que los atributos, propiedades, cualidades y relaciones de personas o cosas son explicadas en forma de una representación, tal como aparecen en la mente del orador.

Discurso Narrativo es aquella forma de discurso en que los actos o acontecimientos son relatados en forma de historia.

Discurso Expositivo es aquella forma del discurso en que el sujeto u objeto es analizado y explicado y definido en detalle.

Discurso Argumentativo es aquella forma de discurso que requiere un esfuerzo para presentar las ideas al auditorio de tal modo que no quede lugar a dudas y sea capaz de mover su voluntad.

Discurso Descriptivo es el que sirve para la *explicación* de personas o cosas. Descripción significa: El acto de describir, definir o establecer las cualidades, características, propiedades o rasgos de cada cosa en tal forma que convenga a las ideas de los demás. Para describir una cosa, podemos establecer sus varias propiedades, cualidades, atribuciones y relaciones, procediendo primero a analizar la cosa en sí misma, para poder así hacernos cargo de sus partes lo mismo que del todo.

Dice Coleridge:

“La descripción es algo parecido al acto de sacar las piezas de un mapa desmontado fuera de su caja. Primero miraremos una parte y luego la otra, y cuando los sucesivos actos de atención se hayan cumplido, entonces reuniremos todos los trozos del mapa y conoceremos igual el conjunto que las partes”.

El Discurso Descriptivo puede ser dividido en dos clases generales, a saber:

- a) Descripción Analítica.
- b) Descripción general.

En la *Descripción analítica*, las varias partes, cualidades, atributos, propiedades, etc., son consideradas y explicadas separadamente sin referirse a las demás ni al conjunto. Dicho de otro modo, las diferentes partes que componen y constituyen la cosa en conjunto, son *catalogadas por separado*. Esta forma de descripción puede usarse en el lenguaje técnico y científico y también en los documentos legales. Los “detalles” para la construcción de una casa, la descripción científica de un animal, el escrito en el que se especifican los pormenores de una patente, la relación de los diferentes objetos que componen una dote, etc., son todos ejemplos de esta forma de descripción.

En la *Descripción general*, la cosa es considerada en su conjunto y aspecto general. Por ejemplo, en el caso de una *casa*, el aspecto general, la elevación, posición, localidad, color, estilo de arquitectura, coste posible, efecto general, etc., pueden ser considerados sin referirse a los detalles de construcción contenidos en la especificación de la cosa en sí. Al contrario, en la descripción científica de un animal trataremos de especificar todos los detalles a fin de que pueda ser diferenciado de otro animal.

La Descripción general puede ser *literal* o *impresionista*.

Por *Descripción literal* entendemos una descripción de acuerdo con su letra o significado primitivo.

Por *Descripción impresionista* entendemos una descripción metafórica o con ayuda de otra cualquier figura de dicción, o bien por medio de términos sugestivos que puedan excitar la imaginación. El término viene de “Impresionismo”, que se define a sí como “el

sistema artístico o literario que, en las menos palabras posibles adecuadas al hecho, describe la naturaleza de las escenas tal como se presentarían a la imaginación del artista o escritor”.

La Descripción literal depende principalmente del intelecto; la descripción impresionista, de la imaginación. Tenemos ejemplos familiares de descripción literal en la conversación de negocios, en la correspondencia y en el estilo periodístico. Los ejemplos de la descripción impresionista hay que buscarlos en las obras de los grandes maestros de la literatura de todas las lenguas.

El *Discurso narrativo* es el que nos *cuenta* la historia de los hechos o acontecimientos; el relacionado con la historia de una ocurrencia. Narrar significa contar o relatar, recitar, repetir, etc. La *Descripción narrativa* también puede ser:

- a) Literal.
- b) Impresionista.

Y, en el mismo caso, el *Discurso narrativo* puede ser considerado en sus fases de a) *analítico* y b) *general*, según su naturaleza.

Hyslop dice:

“La narración es el proceso de explicación que presenta un tema a *sus relaciones* o que exhibe los acontecimientos en su propio orden... En una narración puramente matemática el principio puede ser el orden cronológico. En una narración de lógica pura el principio puede ser la lógica clasificación y conexión de los acontecimientos sin relacionarlos con los demás. En muchos ejemplos, sin embargo, es posible y hasta puede ser correcto combinar ambos procesos. Esto depende de los varios grados en que lo permita la narración.”

Hill hace el siguiente valioso comentario acerca del Discurso Narrativo:

“Como el propósito o fin esencial de una narración es contar una historia, la narración debe obedecer a un método que permita desarrollar un interés progresivo. Una narración puede tener un movimiento rápido... o lento...; pero ese *movimiento* es una condición precisa... Cada historia puede tener un desarrollo rápido o lento; lo esencial es que no se interrumpa... No basta que exista el movimiento; falta además que este movimiento obedezca a un *método*... Esta es la razón por la cual cierta narración interesa y otra narración, en cambio, aburre. La misma historia contada por una persona o por otra, interesará o aburrirá, pues todo consiste en que se sepa agradar, bien intercalando un incidente, o dando mayor realce a la acción, o graduando los acontecimientos de modo que se deje para el final lo que más emoción pueda producir... Sin embargo, el método más seguro para interesar (trátese de un escritor o de un orador) es el de conservar siempre la idea central de la narración; entonces es fácil acumular ideas secundarias sobre aquélla, y si esto se hace con habilidad, el efecto será acrecentar el interés sobre lo que podríamos llamar pensamiento básico”.

El estudiante hará muy bien en leer las novelas de Rippling, Poe, Hawthorne y Maupassant, a fin de penetrarse del espíritu del verdadero estilo narrativo. Algunas de las novelitas de R. Harding Davis se recomiendan grandemente para semejante estudio. Y Stevenson, naturalmente, es digno de un serio estudio analítico, y es un modelo de estilo narrativo. Recomendamos a nuestros lectores su lectura, y especialmente su obra “Will o’ the Mill”, notable por la fuerza y sencillez de su estilo.

El *Discurso Expositivo* comprende la exposición de un tema en una manera lógica, independiente de sus relaciones de tiempo y espacio. “Exposición” es “el arte de exponer, manifestar o desplegar ante el público una explicación o interpretación; el acto de exponer o aseverar”.

Hyslop dice:

“La Exposición es un procedimiento que se basa en gran parte, si no totalmente, en las concepciones generales y abstractas, en tanto que la Descripción y Narración puras se ocupan de cosas concretas y consideran los objetos individuales y sus cualidades sin distinción entre lo esencial y lo accidental. Sino que cuando la Exposición tiene que ver con el pensamiento, debe limitar su procedimiento a las propiedades o acontecimientos en conjunto”.

Hills dice:

“La Exposición puede definirse bruscamente como *explicación*. No debe dirigirse a la imaginación, a los sentimientos o a la voluntad. Se dirige a la inteligencia exclusivamente, y puede entender en todo asunto y materia que pertenezca al ramo de la Inteligencia. Y desde el momento en que la Exposición no apela a las emociones, fija la diferencia esencial entre ella y la Descripción o Narración. Teóricamente la Exposición trata la materia dada con absoluta imparcialidad, sentando la *pura verdad*: la verdad libre de prejuicios, de amor propio, de exageración o retórica. Excepción hecha de obras de carácter técnico, la Exposición, en el estricto sentido, es comparativamente rara.”

Mientras la Narración y la Narrativa son concernientes a la explicación de cosas o acontecimientos, la Exposición se limita a *asuntos abstractos* o *ideas generales*, como, por ejemplo: Verdad, Tiempo; Espacio; Belleza; Ciencia; Filosofía; Religión; Nombre (en abstracto); el Renacimiento; Valor; etc. Una Definición verdadera es una Exposición. Una descripción científica es con frecuencia una Exposición realmente, como, por ejemplo, “El Eter del Espacio” del Profesor Lodge. La consideración de las cualidades abstractas de una cosa concreta, es asimismo una Exposición. El primer requisito de una buena Exposición es la *claridad*; y la claridad sólo se obtiene mediante una disposición lógica y ordenada.

Ha dicho una autoridad en la materia:

“Un buen arreglo es, por lo menos, una mitad de una sólida exposición. El orden es, con frecuencia, equivalente a explicación. Los autores convienen en que el mejor arreglo consiste en empezar por las fases más sencillas del sujeto – los rasgos mejor comprendidos

por el oyente -, y pasar después gradualmente, por pasos lógicos, a las fases más complejas y menos comprendidas”.

La siguiente acotación de la “Historia de la Creación”, de Clodd, servirá como ejemplo de un breve pero claro Discurso Expositivo:

“MATERIA. – Este término comprende todas las sustancias que ocupan espacio y afectan a los sentidos. La materia se manifiesta en cuatro estados: sólida, líquida, gaseosa y ultragaseosa, en forma de corpúsculos cargados de electricidad que se proyectan en el espacio. Probablemente se presenta asimismo en el Universo, en la forma tenuísima llamada éter. Entre los citados estados no hay una absoluta solución de continuidad, asumiendo la materia cada una de las formas según la relativa potencia de las fuerzas que la solicitan o de las energías que pierden las partes componentes de los cuerpos; en otras palabras, según la temperatura o la presión. Por ejemplo, el agua pasa al estado sólido cuando se disipan su calor latente o su moción contenida, y al gaseoso cuando sus partículas son disgregadas por el calor. Las acciones de los cuerpos, cualquiera que sea su estado, son explicables solamente por la presunción de que los cuerpos están formados de partículas infinitamente pequeñas que, en su estado combinado como unidades mecánicas, son llamadas moléculas, y en su estado libre, como unidades químicas, se llaman átomos. La molécula es un cuerpo combinado reducido a un límite que no puede ser rebasado sin alterar su naturaleza. Los átomos, también llamados sustancias elementales, son en número (por lo menos en lo que en la actualidad se conoce) de setenta a ochenta, pero muchos de ellos son extremadamente raros, y se presentan en tan diminutas cualidades, que solamente los científicos las pueden percibir. Son llamados “átomos” en la presunción de su indivisibilidad; pero esto ha sido desaprobado recientemente. El átomo es una agregación de los llamados “electrones” que están animados de un rápido movimiento, y de los cuales ha dicho Sir O. Lodge:

“Se tiene la fascinadora sospecha de que continúa el substrato fundamental de que toda la materia está compuesta...

“Desde este punto de vista, el ingrediente de que está compuesta toda la materia sería más o menos la electricidad.

“Se estima que un átomo de hidrógeno contiene 700 electrones; un átomo de sodio, 16.000, y un átomo de radio, 160.000. Un átomo de materia que posea un electrón en exceso se llama un “ión” y son los “iones” los que actúan, causando una carga negativa el impulso a mociones de enorme velocidad. Cada átomo puede ser comparado con los sistemas solares o estelares, como conteniendo un número de cuerpos que se mueven en rápidas órbitas. Pero la comparación fracasa cuando estimamos la edad de las unas y del otro, desde el momento “en que es probable que los cambios en las piedras fundamentales del Universo, aun los átomos elementales más estables, requerirían un período de tiempo que sólo podríamos expresar por millones de millones de siglos. Nada escapa a la Ley del Cambio. Las agudas especulaciones de Heráclito el Jonio, que floreció hace dos mil y quinientos años, de que todo está en un estado de flujo, y que por consiguiente, el Universo se transforma continuamente, confirma todos los descubrimientos de la Física Moderna. Un átomo, digamos de oxígeno, entrando en miríadas de combinaciones, puede exhibir las

mismas cualidades durante millones y millones de años; pero su destino, finalmente, llega a ser algo muy diferente de lo que era...”

Pero no debe suponerse que el Discurso Expositivo se ha de emplear únicamente para los propósitos de una explicación técnica o científica. El abogado lo usa exponiendo los principios de ley que aplica, y las reglas de evidencia en cuestión; el médico cuando discute la naturaleza de alguna forma particular de enfermedad; el profesor cuando explica su asignatura; el crítico literario o dramático cuando aprecia los méritos de un libro o comedia, y el financiero cuando expone los términos de alguna operación bancaria. En la Exposición, tanto la Narración como la Descripción están con frecuencia incluidas, a fin de ilustrar y explicar ciertos puntos y rasgos del sujeto general. Y con frecuencia invade el terreno del Argumento cuando va más allá de la simple *explicación* del sujeto general, y busca poner de manifiesto los méritos de alguna teoría particular. Las varias formas de Expresión Discursiva no deben ser separadas las unas de las otras, y colocadas en diferentes compartimientos mentales; al contrario, se ligan y funden unas en otras, formando numerosas combinaciones de gran interés. La clasificación es adoptada principalmente para la conveniencia del análisis y estudio de los principios de que se trate.

X

DISCURSO ARGUMENTATIVO

Lo que es el Discurso Argumentativo. – Definiciones autorizadas. – Descripción, explicación, exposición, argumentación o prueba. – El Discurso argumentativo, según los pensadores antiguos. – Los métodos modernos. – Reglas y consejos.

CAPÍTULO X

DISCURSO ARGUMENTATIVO

El *Discurso Argumentativo* entiende en los procedimientos de convencer o persuadir a la inteligencia, por pruebas o presentación de evidencia, con el fin de que la opinión o voluntad, o ambas a la vez, del oyente, puedan ser influidas. “Argumento”, en su acepción popular, significa: “El acto o proceso de razonamiento, contención, controversia; aquello de que se arguye, debate o razona, o las razones aducidas; las razones aducidas en apoyo de algún aserto”.

En su acepción técnica, en lógica, Whately lo define y explica como sigue:

“Una expresión en que, de algo que se da como garantizado, se deduce asimismo algo, es decir, que es preciso admitir su verdad, como necesariamente resultante de la otra. Así, todo razonamiento expresado en palabras es un argumento; y un argumento presentado con la debida extensión, es un silogismo. Todo argumento se compone de dos partes; la probada y aquella por la que se prueba. Antes de ser establecido se llama “la cuestión” y una vez establecido la “conclusión” o “inferencia”; lo que se emplea para llegar a este resultado, es la “premisa”.

Watts dice:

“Argumentación es aquella operación de la mente por la cual inferimos una proposición de dos o más proposiciones o premisas; o es la exposición de una conclusión, que antes era desconocida o dudosa, de otras proposiciones más conocidas y evidentes”.

Otro autor expone:

“La Argumentación es el acto o procedimiento de razonamiento, esto es, de sentar una inferencia deductiva de premisas dadas, o de hacer inductivamente una generalización de una multitud de hechos, cuidadosamente discernidos y agrupados”.

Hills dice:

“El argumento, como la exposición, se dirige al entendimiento; pero existe entre los dos una notable diferencia. La Exposición cumple su cometido si hace que las personas a quienes se dirige, *comprendan* lo que se expone; el argumento cumple su propósito, si hace *creer* que lo que mantiene es *cierto*; la exposición pretende *explicar*; el argumento, *convencer*. La diferencia entre un argumento y una exposición puede demostrarse por una comparación entre la apelación de un abogado al jurado, y los cargos de un juez. El abogado trata de convencer al jurado de que su cliente tiene la razón de su parte, y el juez, si está animado de su verdadero espíritu de justicia, trata de que el jurado comprenda el asunto tal y como es.”

Conforme se ha dicho en el capítulo anterior, la exposición, frecuentemente invade la jurisdicción del argumento, y pone ingeniosamente de relieve ciertos aspectos de la cuestión general, o refuerza asimismo ciertos matices del caso, transformando así la *explicación* en *argumento*. Y, del propio modo, el Argumento puede revestirse con el ropaje de la Exposición, de manera que, aun cuando su apariencia exterior sea meramente la de una *explicación*, el efecto de esta explicación será realmente una de las formas más efectivas del argumento. Más aún; en todo extenso argumento, hay necesariamente más o menos exposición o explicación de lo que se desea probar. Y semejantemente, la mayoría de los argumentos van precedidos de una exposición o explicación de aquellos sobre que el argumento se basa.

Hyslop dice:

“Descripción, Explicación y Exposición son procedimientos por los cuales tratamos de narrar hechos y pensamientos de una manera ordenada y sistemática. Están designados para proporcionar una concepción inteligible y metódica de los trazos relacionados con una tesis particular. Pero no lo están para convencer a la mente. Pueden obtenerlo incidentalmente; pero la convicción no es su objeto primordial. Se ocupan de la formación y presentación de claras concepciones, del discurso sistemático y metódico, que consiguen, tanto hacer inteligibles las ideas, como complacer el sentido de orden. Pero la Prueba y Argumentación van más lejos. Estas procuran disipar las dudas, y llevar creencia y conocimiento a la inteligencia”.

Los antiguos, que daban alto valor al Discurso Argumentativo, particularmente en la forma de oraciones, y que reducían esta forma de expresión a un fino arte y casi a una ciencia exacta, dividían el Argumento Formal en los seis escalones siguientes:

1. Exordio o Introducción.
2. División.
3. Exposición.
4. Razonamiento.

5. Apelación a las Emociones.
6. Peroración o Conclusión.

Los modernos escritores se inclinan a la opinión de que este arreglo es demasiado artificial para la efectividad y fácil expresión, y que su empleo en la actualidad puede conducir a la pedantería y afectación. Pero un detenido análisis demostrará que estos sucesivos escalones, o por lo menos algunos de ellos, se emplean hoy todavía en todo argumento, corto o largo, desde la apelación del abogado o el sermón del predicador a la cháchara interesada del dependiente de comercio. Sea o no reconocido esto, no estará de más que el estudiante considere estos varios escalones, a fin de que pueda apreciar la significación de cada uno y se ponga en aptitud de emplearlos todos o cualquiera de ellos, en caso de creerlo necesario. En su consecuencia, seguiremos esta división al considerar los principios del Argumento.

El *Exordio* o *Introducción* de un Argumento se conceptúa como uno de los pasos más difíciles. Es de gran importancia que la persona que siente el argumento produzca una buena impresión sobre sus oyentes, con el fin de tenerlos propicios, atentos y asequibles a la persuasión. Las siguientes sugerencias, que representan la opinión de algunas de las mejores autoridades, convienen para la Introducción:

I. Procúrese crear la impresión de sinceridad, dignidad y mutuo respeto. Nada tan sugestivo o contagioso como la sinceridad y nada tan depresivo como su falta. El orador que consiga llevar al ánimo de sus oyentes la convicción de que cree lo que está diciendo, conseguirá, una vez obtenido esto, que todo su discurso sea apreciado benévolamente.

Por otra parte, el que incurre en la desgracia de que sus oyentes duden de su sinceridad o de su creencia en la justicia y fuerza de su causa, tiene perdido la mitad de su pleito.

Pero no debe cometerse la equivocación de *decir* a los oyentes, con *palabras*, que creemos que nuestra causa ha de producir la impresión por la sugestión de nuestra manera y actitud mental. La convicción y sinceridad de un orador no necesita ser expresada verbalmente a los oyentes, como tampoco la virtud de una mujer o la honradez de un hombre necesitan ser afirmadas verbalmente a las personas con quienes tratan; es preciso sugestionarlas por los actos y por las maneras de ser. El hombre que grita: “Yo soy un hombre honrado”; la mujer que afirma continuamente: “Soy una mujer virtuosa”; o el orador que dice a sus oyentes: “Soy un hombre sincero”, sienten ellos mismos la cuestión, y se ponen en peligro de ser mal comprendidos o confundidos. Algunas cosas es preciso dejarlas al poder de la sugestión. La dignidad y la respetabilidad son cualidades que impresionan favorablemente a los oyentes, y su carencia tiende a menoscabar la influencia del disertante.

Pero téngase presente que la *dignidad* no significa *prosperidad*, ni el respeto de sí mismo debe llegar al *egotismo* o *necio orgullo*.

II. Procúrase atraer la Atención del oyente desde el principio. La Atención es el primer paso en todo procedimiento mental, y el que quiere persuadir o convencer a alguien, debe

ante todo asegurar su atención. Y ésta puede obtenerse presentando la primera fase del asunto de una manera nueva y atractiva. Lo inusitado siempre llama la atención. Si logramos despertar la curiosidad de los oyentes, la atención se despierta naturalmente. La atención depende en gran manera del interés. El interés puede ser despertado presentando el asunto de una manera *nueva*, y reforzado cambiando el objeto o asunto presentado a la consideración. El interés se fatiga cuando el asunto se hace monótono; el asunto pide variedad.

Será conveniente observar las dos reglas siguientes, sobre la Atención y el Interés, formuladas por Halleck:

1. La atención no debe ceñirse a cosas ininteresantes.
2. Pronto declinará en vigor:
 - a) Si el estímulo permanece invariable.
 - b) Si no se descubre en el asunto algún nuevo atributo.

III. Que nuestra Introducción aparezca sencilla y natural, mejor que laboriosa o rebuscada. El tono conversacional es efectivo, y tiende a establecer un sentimiento de intimidad entre el orador y los oyentes. Cicerón dice que “la Introducción debe aparecer como si brotase de su propio acuerdo de la materia sujeta a consideración”. Indica esto que, en la preparación de un discurso o conferencia, no debe componerse la Introducción hasta que las últimas partes del discurso queden completas, o por lo menos hasta que las partes sucesivas hayan sido planeadas y asimiladas. “En este sentido, continúa, la Introducción debe ser plena y completa, y en perfecta armonía con los pensamientos y palabras que la sucedan.”

Este consejo ha sido aprovechado por algunas de las eminentes autoridades modernas.

IV. Pero, en tanto que pretendamos despertar interés y curiosidad por nuestra Introducción, debemos huir de proclamar demasiado en este sentido o prometer en exceso. Es conveniente ejercitar aquí un poco de modestia; pues, si despertásemos expectativas a que no podemos responder, o sentásemos principios que luego no podríamos “hacer buenos”, crearíamos una atmósfera de desencanto y de duda, precursora del fracaso. Es conveniente ser decisivo y concluyente al exponer nuestros principios; pero esto dista mucho de sentar conclusiones que no podremos fundamentar más tarde. Más vale dar mucho y prometer poco, que hacer lo contrario.

V. Evítense los llamamientos apasionados, la vehemencia o los sentimientos demasiado fuertes, al principio. Es mucho mejor afectar que se está procediendo con cierta emoción y sentimiento reprimidos, que comenzar como dominado por ellos. Resérvense las emociones y sentimientos para las últimas partes. La mente de nuestros oyentes debe ser conducida paso a paso hacia un fuerte sentimiento o llamamiento apasionado. Pero, eso no obstante, si la naturaleza del asunto va aliada a un sentimiento apasionado, éste puede ser sutilmente *sugerido* desde los comienzos, y después abandonado aparentemente para apelar a la razón.

VI. No se anticipe jamás a un argumento material o punto efectivo del argumento en la Introducción. Debilitaríamos nuestro poder si faltásemos a la observación de este precepto. Cíñase el orador a conclusiones generales en los comienzos, dejando para momento oportuno la exposición de la más grave.

VII. Mídase la introducción a tenor del discurso entero. No encabecemos un corto discurso argumentativo con una larga Introducción, ni un largo discurso con un exordio insignificante. Como ha dicho cierto escritor: “La Introducción ha de ser acomodada, en extensión y carácter, al discurso que le sigue; en extensión porque nada puede ser más absurdo que erigir un inmenso vestíbulo para una casita reducida, y en carácter, porque no lo sería menos el sobrecargar con soberbios adornos el pórtico de una humilde vivienda o hacer la entrada de un monumento tan espaciosa como la de un puerto.”

La *División* de un Argumento es aquel escalón del discurso en que el orador establece el método general o plan de argumento que debe seguir y los encabezamientos o divisiones del asunto del discurso. Con frecuencia suele omitirse este escalón del discurso, particularmente en casos en que la naturaleza del argumento está limitada a uno o más puntos principales. Algunas de las autoridades más eminentes aconsejan a los oradores que prescindan de este escalón siempre que sea posible, citando la cansada y fastidiosa práctica del antiguo predicador con sus íntimas “cabeceras” y “divisiones”; sus “en tercer lugar” y “en cuarto lugar”, como un horrible ejemplo. Pero, aun omitiendo este escalón, el disertante debe fijarse un formal plan de división y método en su discurso.

Quackenbos dice:

“La División formal se usa más frecuentemente en los sermones que en cualquier otra clase de composición. El Arzobispo de Cambray, en sus Diálogos sobre la Elocuencia, apoya los encabezamientos del discurso. En un sermón, a mayor abundamiento, ayudan la memoria del oyente, y capacitan al orador para conservar la debida ilación en el desarrollo de la composición”.

Algunas autoridades en la materia parecen inclinarse a la opinión de que, *en lugar de emplear una formal exposición de la División que piensa seguir en el discurso, el orador hará mejor en sugerir la división y encabezamientos, no técnica o formalmente, sino incidentalmente; siendo expresada la sugestión por el orden observado en los varios puntos de la exposición.* Esto, sin embargo, no es óbice para que el orador deje de observar las reglas de la División al preparar su discurso, tomando sus notas y de arreglar y clasificar mentalmente su asunto. Las siguientes reglas han sido aprobadas por las eminencias en la materia:

I. Que la división entre las varias partes o subdivisiones sea *distinta*, evitando el error harto común, de incluir una subdivisión en otra.

II. Que la división sea natural y según las naturales líneas de separación, siempre preferible a una clasificación artificial.

III. Cada división o subdivisión debe incluir y agotar la entera materia del asunto. No hay que dejar “cabos sueltos” o “residuos no clasificados”.

IV. Las divisiones y subdivisiones serán lo suficientemente generales y amplias para evitar una cansada e innecesaria multiplicación de encabezamientos.

V. Que la división siga el arreglo de *comenzar por los puntos más sencillos*, derivándose después los más difíciles de los primeros, yendo siempre de lo simple a lo complejo.

La *Exposición* de un argumento es aquella parte del discurso en la cual son presentados brevemente los principales hechos generales del asunto del discurso a la consideración del oyente. Existe gran divergencia entre los autores acerca del método más valioso y efectivo de presentar la exposición. Algunos opinan que la exposición debe formar parte de la introducción, en tanto que otros son partidarios de que se atraiga la atención del lector por una corta introducción, antes de proceder a una formal exposición.

Sheppard dice:

“Es impertinente fatigar la imaginación del oyente, porque es seguro que por este medio fatigamos nuestros músculos y pulmones. Es fatigar la propia imaginación el prometer desde la salida qué cosa nos proponemos cumplir cuando nos detengamos. Es fatigar al auditorio decirle que después uno hará esto y lo otro; proseguirá haciendo tal y cuál cosa y después aquello y lo de más allá, y que, finalmente, en conclusión, haremos tanto y cuánto. El mejor proceder es hacerlo. Dígase lo que se quiera y hágase lo que se diga. Pero no digamos nunca: “Antes de pasar a las observaciones preliminares, a guisa de prefacio a la introducción de la primera acotación de mi sexto encabezamiento, quiero hacer notar, en primer lugar, que...; pero, a propósito, antes de pasar a éste, deseo manifestar que..., etc.”

El mismo escritor expone la crítica hecha acerca del sermón de un famoso predicador, en el cual empleó cerca de una hora hablando al auditorio de cosas de que no iba a ocuparse y de errores que no iba a combatir; dando un bosquejo de las herejías mencionadas, unos cuantos párrafos para demostrar cuán fácilmente destruiría esas herejías, si quisiera emplear tiempo, y menos párrafos aun dedicados a la instrucción real de los fieles, ignorantes, la mayoría de los primos de la metafísica.

Hills dice en respuesta a la cuestión:

“¿Qué es primero, la prueba o la proposición?... Si la proposición es conocida de las personas a quienes el orador se dirige, será ventajoso, generalmente, empezar por lo que es nuevo en la prueba, pues una conclusión vieja adquiere poco interés cuando se la considera desde un nuevo punto de vista o toma un nuevo derrotero. Si la proposición, sea conocida o no por el auditorio, pudiese provocar hostilidad, no debe ser anunciada hasta dar los pasos necesarios para procurarle una favorable acogida. Con frecuencia, el mejor camino es empezar por exponer la cuestión propuesta sin indicar la conclusión deseada, hasta que hayan sido presentados algunos de los argumentos en pro y en contra; o será

conveniente comenzar por asignarse el asentimiento a los principios generales, de los cuales puede deducirse la deseada conclusión. Insistiendo uno u otro método, el razonador parece como invitar a sus oyentes o lectores a unírsele para inquirir la verdad. Si semejante investigación resulta, convenceremos de la justicia de nuestra conclusión, por haberla obtenido juntos, y en caso contrario, podemos afirmar que todos nos hemos equivocado. En ausencia de consideraciones como las expuestas, *el mejor camino, usualmente, es sentar en primer lugar lo que ha de ser probado, y probarlo después.*”

Las siguientes reglas generales sobre la Exposición han sido recomendadas por las autoridades en la materia:

I. Expóngase la proposición en un claro, contundente y breve estilo. Claro, para que los puntos puedan ser fácilmente comprendidos; contundente, para que éstos hagan una fuerte impresión en el ánimo de nuestros oyentes; y breve, para que pueda ser recordada con facilidad.

II. Atengámonos *a los verdaderos hechos del caso*, pero procuraremos, sin embargo, recalcar y fijar la atención de los oyentes sobre los rasgos y puntos que son favorables a su contenido, velando en tanto en la sombra de la atención aquellos que son opuestos.

III. Si la proposición es compleja o intrincada, será conveniente apartarse de las reglas de la División, hasta cierto punto, y analizar y dividir breve, concisa y claramente la proposición, de acuerdo con lo expresado. En semejante caso, téngase el mayor cuidado en seguir el mismo arreglo, división y orden en los sucesivos escalones del argumento, pues de otro modo se establecería cierta tendencia a confundir la inteligencia de los oyentes.

IV. Atengámonos al arreglo, división y agrupación que se indique en la exposición, cuando se llegue a los escalones de la Prueba, Persuasión o apelación a la Emoción. Muchos, por otra parte buenos oradores, oscurecen la eficiencia de su labor por el defecto de hacer una lógica exposición de su argumento, y haciendo luego caso omiso de ella en la sucesión de su discurso. Esta práctica, o mala práctica, es parecida a la de anunciar un discurso sobre cierto tema, y después substituirlo por otro completamente distinto.

V. La expresión de puntos de fácil prueba debe preceder a la de puntos más difíciles; los puntos más sencillos deber preceder a los más complejos.

VI. En lo que se refiere a la exposición de argumentos derivados, téngase presente las siguientes reglas:

1. Argumentos de Causa y Efecto.
2. Argumentos de Analogía.
3. Argumentos de Asociación. (Véase el próximo capítulo para esta clasificación)

Algunas autoridades varían la exposición de estas reglas a favor de las siguientes:

1. Causas.

2. Ejemplos.
3. Indicaciones y Signos. Recuérdese que la forma de la exposición ha de ser seguida en el curso del argumento.

VII. Evítese la tendencia y tentación de ingerir prueba argumentativa en la exposición. Resérvese el fuego de la artillería para el momento psicológico. La exposición es, meramente, la “promesa de pruebas que han de seguir”.

Lord Abinger, el eminente abogado, dice:

“Conozco, tanto por experiencia como por teoría, que la parte más esencial de la oratoria es hacerse comprender. Para este propósito, es absolutamente necesario que el tribunal y los jurados conozcan de antemano o tan pronto como sea posible *de qua re agitur*.”

XI

ARGUMENTACIÓN

El argumento depende principalmente del razonamiento. – Fases de éste. – Proposición o exposición. – Prueba. – Opiniones y consejos preciosos.

CAPÍTULO XI

ARGUMENTACIÓN

El cuarto escalón en un argumento es el *Razonamiento*, el gran escalón o fase al cual todos los demás conducen o del cual todos los demás derivan.

El Razonamiento es la “*esencia del argumento*”.

Este escalón del argumento puede dividirse en dos fases:

1. La proposición o exposición de lo que ha de ser probado o desaprobado.
2. La prueba o discurso en que está personificado todo lo que tiende a probar o desaprobar la proposición.

La finalidad del argumento es convencer y persuadir al auditorio de que la prueba aducida es suficiente para sostener o refutar la proposición.

Esta, usualmente, es introducida en la exposición. Es de la mayor importancia que el orador comprenda profundamente y explique a sus oyentes la exacta tesis de lo que pretenda aprobar o desaprobado. El punto de partida ha de ser perfectamente llano y claro.

Hill dice, con acierto:

“Nada puede eximir a un escritor o a un orador de la obligación de tener la proposición distintamente fijada en la mente antes de que empiece su argumento, pues no se puede, con seguridad, dar el primer paso hacia la prueba de una proposición, hasta que no se sepa exactamente qué proposición es la que ha de ser probada. El pensamiento de investigación, por el cual un hombre lleva ciertas conclusiones, debe completarse antes del procedimiento argumentativo, por el cual se propone convencer a otros de la corrección de aquellas convicciones.”

Hemos visto, al tratar la exposición, la necesidad de presentar con claridad al auditorio el punto real o punto de partida. Este verdadero punto de discusión y

argumentación, debe ser descubierto y claramente expuesto antes de que el argumento llegue a la altura de aprobación y desaprobación.

Hyslop dice de la Aprobación o Prueba:

“Probación es el procedimiento de prueba, la exposición y arreglo de hechos y verdades que han de crear creencia o conocimiento en atención a la proposición sentada, o viceversa. La tesis o punto de partida es la proposición que ha de ser probada o desaprobada. Las verdades que apruebe o desapruebe son los hechos conocidos y los principios que pueden constituir las premisas, y la tesis será la conclusión. Estas verdades determinantes pueden ser axiomas, postulados, proposiciones comprobadas, o toda la verdad o hecho que pueda aceptar la persona a quien sea presentada. Su aceptación es la condición de la aprobación o desaprobación de cualquier cosa. Hacemos observar, por consiguiente, que la probación, tal como la presentamos, es un procedimiento tanto material como formal. El sujeto en prueba necesita, no tan sólo un correcto razonamiento, sino la presentación de verdaderas y correctas proposiciones. Debemos, por consiguiente, enunciar algunos hechos o principios aceptados por las personas a las cuales se presentan la probación, y después sentar la tesis en tal forma que refuerce la convicción, o por lo menos que deje una favorable alternativa...

“Siempre y cuando cualquier proposición se afirme o se haga el sujeto de un argumento, el objeto es demostrar si puede ser verdadera o falsa. El método general de argumentación es el mismo para ambos extremos. *Pero la proposición no debe ser tendenciosa o dejar entrever una convicción en pro o en contra de la misma, sino guardar un justo medio entre la creencia y la incredulidad, la certeza y la duda.* El problema es influir en el juicio, de manera que decida a favor o en contra de la proposición. La prueba o confirmación es el procedimiento de determinar la convicción en uno u otro sentido, y de disipar la duda, de manera que cualquier grado de asentimiento o negación, como de creencia o conocimiento, se siga como una consecuencia”.

Eminentes pensadores dividen primeramente la prueba en dos clases generales, a saber:

1. Prueba Directa, o procedimiento de sostener una proposición dada.
2. Prueba Indirecta, o procedimiento de refutar con objeciones una proposición dada.

Naturalmente, la refutación de una objeción o una proposición dada, no *prueba* directamente dicha proposición, pero remueve un obstáculo del argumento en la prueba directa, y por tanto es valiosa, indirectamente:

Otra división de la Prueba es la siguiente:

1. Prueba por Argumentación Deductiva.
2. Prueba por Argumentación Inductiva.

La primera es aquella en que se emplea el Razonamiento Deductivo, donde el procedimiento del Raciocinio pretende derivar una verdad particular de una verdad general. Así, de la verdad general de que “Todos los hombres son mortales” y del hecho de que “Sócrates era un *hombre*”, podemos probar, por Argumentación Deductiva, que “Sócrates es mortal”. La prueba por Argumentación Inductiva, es aquella en que se emplea el Razonamiento Inductivo, donde el razonamiento pretende sacar la verdad general de hechos particulares. Así, de las verdades particulares de que el calor dilata el hierro, el zinc, el cobre, el oro, la plata, etc.”, podemos sacar la prueba, por Argumentación Inductiva, de que “el calor dilata *todos* los metales”.

Naturalmente, todas las verdades generales han de haber sido originariamente razonadas, por inducción de hechos particulares, y así establecidas, se convierten en bases para un raciocinio deductivo, por el cual pueden establecerse verdades generales que se aceptan generalmente como *axiomáticos* o “verdades por sí mismas”, sin necesidad de argumentación. En la Argumentación Deductiva, el argumento procede una verdad general aceptada y se propone demostrar el hecho de que una proposición particular depende o está incluida en esta verdad general, y es así una verdad particular. En la Argumentación Inductiva, el argumento procura demostrar la aparente existencia de una verdad general en cierto número de cosas particulares, por las cuales puede suponerse o creer razonablemente que la ley general existe como una verdad. La regla en el Raciocinio Inductivo es que “la probabilidad de una hipótesis está en proporción del número de hechos y fenómenos que puede explicar”.

Los argumentos pueden clasificarse, según la forma, como sigue:

1. Argumento basado en la Causa y Efecto.
2. Argumento basado en la Analogía.
3. Argumento basado en la Asociación.

El *Argumento basado en la Causa y Efecto* es conocido a veces como “Argumento de Probabilidad Antecedente”. Se basa en el principio general o axioma “De las mismas causas, y en las mismas circunstancias, se producirán los mismos resultados”.

Este axioma se basa en la creencia del hombre en la uniformidad de las leyes generales. De esto llegamos a la creencia de que, dada una cierta causa, y en ciertas circunstancias, podemos inferir seguramente la presencia de un cierto efecto; o que dado un cierto efecto, en ciertas circunstancias, podemos inferir seguramente la presencia de cierta causa.

A fin, sin embargo, de razonar o argüir a lo largo de estas líneas, hemos de tomar en consideración la existencia de ciertas “Pruebas de Agente Casual”, aceptadas por los lógicos, y por las cuales podemos percatarnos de la agencia casual en cada caso particular, haciendo así una interferencia inductiva:

Estas “pruebas” son como sigue:

I. *Método de Acuerdo*: “Si, cuando está presente un objeto o agente dados, sin determinadas fuerzas, se produce un efecto dado, existe una fuerte evidencia de que el objeto o agente es la causa del efecto”.

II. *Método de Diferencia*: “Si, cuando la supuesta causa, y el efecto faltan, sin que ni en uno ni en otro caso veamos agentes presentes para efectuar el resultado, podemos inferir razonablemente que la supuesta causa es la real”.

III. *Método de Residuos*: “Cuando en algún fenómeno encontramos un resultado permanente, después de estimados los efectos de todas las causas conocidas, podemos atribuirlo a un agente residual todavía no considerado”.

IV. *Método de Variaciones Concomitantes*: “Cuando una variación de un antecedente dado va acompañada de una variación de un consecuente dado, están relacionadas, en cierto modo, como causa y efecto”.

Atwater dice sobre este particular:

“Cuando no se encuentre ninguno de estos criterios, libre de opuesta evidencia, y especialmente cuando concurren muchos de ellos, es evidentemente claro que los casos observados son francos representantes de toda la clase, y garantizan una válida conclusión universal inductiva”.

El argumento basado en Causa y Efecto puede ser empleado en argüir la probabilidad de la ocurrencia de un cierto efecto que nace de una causa admitida; o en argüir la probabilidad de la ocurrencia de un cierto efecto, derivado de una causa admitida; o en argüir la probabilidad de la existencia de una cierta causa precedente por razón de una cierta causa o efecto; el otro de efecto a causa.

Así podemos argüir que de la admitida existencia de ciertos agentes casuales, pertenecientes a una clase de causas que han resultado de cierto efecto en el pasado, nacen ciertos efectos en lo futuro. Como, por ejemplo, podemos argüir que Juan Fernández bebe con exceso, que esta causa ha producido desorden y pobreza en otros casos del pasado, y que, por consiguiente, Juan Fernández será probablemente un desordenado y un pobre en lo futuro. O que, si se ha mostrado excesiva familiaridad en cierta ocasión, como se sabe que la excesiva familiaridad es causa de menosprecio, la presente manifestación de familiaridad puede acarrear el menosprecio. Del propio modo podemos argüir que, de la existencia de ciertos efectos admitidos, haya existido cierta causa precedente. Así, si nos falta dinero en las cómodas, como sabemos que en lo pasado robaban dinero de las cómodas, podemos suponer que el dinero ha sido robado. La doctrina de la casualidad, o teoría de que nada existe con una causa y que todo procede una causa precedente, y debe, en sí mismo, ser la causa de un efecto subsiguiente, está fundada en la razón y la experiencia, y todo argumento basado en ella, es de fuerza mayor.

Al *Argumento basado en la Analogía*, denomínasele a veces “Argumento de Semejanza” o “Argumento de Ejemplo”.

Se basa en el axioma o principio general de que “*si dos o más cosas se parecen en varios puntos, probablemente se parecerán en otros varios puntos*”. El principio que radica en esta forma de argumento puede apreciarse en las siguientes acotaciones de dos conocidos autores.

Jevons dice:

“Si veo una máquina que tiene una caldera, cilindro, inyector, manivela, excéntrica y otras partes que se asemejan exactamente a las de una máquina de vapor, no vacilaré en tenerla como una máquina de vapor y en afirmar que tiene un émbolo, válvulas y otras partes no variables, como todas las máquinas de vapor. De la misma manera razonamos acerca de la materia de que está hecha cualquier cosa. Si una persona que da una peseta para el cambio ¿cómo estaré seguro de que es una peseta buena y hecha de plata? Todo lo que puedo hacer es examinar la moneda, observar si deja un puro lustre blanco al frotarla; si parece dura y al sonarla sobre el tablero salta produciendo un sonido argentino. Si posee todos estos caracteres, y además tiene un buen cuño, semejante al de las demás pesetas de su emisión, deduciremos que está hecha de plata y es una verdadera peseta, es decir, que presentará también todas las demás propiedades de la plata de ley, cuando se la examine de un modo técnico.”

Reid ha escrito:

“Podemos observar una gran semejanza entre esta tierra que habitamos y los otros planetas, Saturno, Júpiter, Marte, Venus y Mercurio. Todos ellos giran alrededor del Sol, como lo hace la Tierra, aun cuando a diferentes distancias y en diferentes períodos. Todos reciben su luz del Sol, como la Tierra. Varios de ellos giran alrededor de su eje como lo hace la Tierra, y en su consecuencia tienen la misma sucesión de días y noches. Algunos tienen lunas o satélites, que alumbran sus noches en ausencia del Sol, como ocurre con nosotros. Están todos sujetos, en sus movimientos, a la misma ley de gravitación que nuestro Planeta. Dadas todas estas semejanzas, no será cosa fuera de razón pensar que estos planetas pueden, como el nuestro, ser la habitación de varios órdenes de seres vivientes. Hay, por analogía, alguna probabilidad de que sea cierta esta conclusión.”

El Argumento basado en la Analogía es enteramente popular, y válido en muchos casos. Partiendo de la verdadera naturaleza de las cosas, vémonos compelidos a recurrir a esta forma de razonamiento y expresión, en ausencia de la prueba directa de positiva evidencia de los sentidos, que satisface la proposición entera o punto de partida.

Dice Brooks:

“Este principio es de constante aplicación, tanto en la ciencia como en la vida ordinaria. Un médico, al visitar un enfermo, aprecia que la dolencia corresponde, en ciertos particulares, con la fiebre tifoidea; por lo tanto, corresponderá en los demás, y *es* fiebre tifoidea. Así, cuando un geólogo descubre un animal fósil, con grandes, fuertes y encorvadas garras, infiere que el animal en cuestión se procuraba el alimento escarbando el suelo. Por analogía reconstruyó el Doctor Buckland un animal del que poseía varios huesos fósiles, y, cuando los demás fueron encontrados, se vio que la reconstrucción era perfecta.

Pero existe un límite para el razonamiento por analogía y el argumento basado en él. Hay gran peligro de incurrir en falacias siguiendo este procedimiento, y ciertamente algunos oradores se exponen deliberadamente a estas falacias, esperando con ellas confundir y desorientar a sus oyentes.

Jevons dice:

“El razonamiento por Analogía es, a las veces, un guía infiel. En algunos casos se cometen funestas equivocaciones. Muchos niños se han envenenado por haber confundido las cerezas, por ejemplo, con los frutos de la belladona. Y no son raros los envenenamientos producidos por la tosca semejanza de los hongos y del perejil con la cicuta.

...Los perros apaleados temen la sola vista de un látigo, y huyen cuando uno hace ademán de coger una piedra, aun cuando no haya piedras en aquel sitio”.

El citado Brooks expone:

“El argumento por analogía es plausible, pero con frecuencia deceptivo. Así, al inferir que, porque los cisnes europeos y americanos son blancos, el cisne australiano ha de ser blanco también, es una falsa conclusión, porque el cisne australiano, es en realidad, negro. Así también, aunque Juan Fernández, que tiene la nariz encarnada, sea borracho, cometeríamos una ofensa diciendo que Pedro López es borracho porque tiene la nariz encarnada... Las conclusiones de esta especie, sacadas por analogía, son con frecuencia falaces. Mandeville usa el siguiente argumento contra la educación popular: “Si el caballo lo conoce demasiado, pronto desmontará al jinete”. De aquí saca las siguientes consecuencias: “Lo que el caballo es al jinete, es el pueblo a sus gobernantes”; lo cual es, naturalmente, una falacia, desde el momento en que las relaciones no son similares”.

Hill escribe:

“El peligro estriba en realizar una precipitada generalización de datos insuficientes, haciendo caso omiso de todo aquello que pueda apoyar una conclusión opuesta. Cometen esta falacia los que arguyen, por los ejemplos de Franklin y Lincoln, que los hombres que no han ido a la escuela tienen más probabilidades de asegurarse una posición social que los que lo han hecho, y por aquellos que arguyen, por unos cuantos ejemplos, que el tabaco debe o no debe emplearse, que el matrimonio o el celibato conducen a una larga vida, que el cabello rubio indica un carácter vivo, etc.”.

Jevons dice:

“No hay medio alguno que nos permita asegurar, en realidad, que argüimos en verdad, cuando lo hacemos por analogía”.

Brooks escribe:

“La probabilidad de la analogía depende del número de semejanzas observadas. Cada similaridad observada entre dos objetos, aumenta la probabilidad de que los dos objetos se asemejen el uno al otro en algunas otras propiedades... Al comparar los objetos, ha de tomarse en consideración tanto las diferencias como las semejanzas”.

Muchas personas, inexpertas en el pensamiento lógico, equivocan frecuentemente dicciones figuradas, metáforas, etc., con formas de prueba análogas.

Hill dice:

“El que ve muchas analogías, está expuesto a confundir las ficticias con las reales, y a que una mera metáfora usurpe el lugar de un argumento”.

Hill cita a Bacon como “igualmente conspicuo en el uso y abuso de las figuras”.

J. Eliot dice:

“¡Oh, Aristóteles! Si hubieses tenido la ventaja de ser el más “reciente de los modernos”, en lugar de ser el más grande de los antiguos, no hubieses formulado tus alabanzas de la elocuencia metafórica, teniéndola como signo de gran inteligencia, lamentando que ésta se demuestre raramente en hablar sin metáforas. ¿Cómo podremos decir lo que es una cosa, si no decimos qué cosa es?”.

El *Argumento basado en la Asociación*, tiene por principio la bien conocida Ley de la Asociación de Ideas y Pensamientos. Esta forma de Argumento está íntimamente ligada con la denominada Evidencia Circunstancial.

Hyslop dice:

“Esta es una forma de prueba inductiva y sintética y es aquella forma de argumento que procura probar una tesis por la presencia de ciertos signos o incidentes que la sugieren... Un hombre es acusado de homicidio. Queremos probar la acusación. Encontramos ciertas características en las huellas del calzado que parten de la persona asesinada. Si encontramos que el calzado del acusado coincide con las huellas examinadas, tenemos, por lo menos, un indicio de su culpabilidad. Si, a mayor abundamiento, encontramos que el acusado posee balas o proyectiles semejantes a los extraídos del cuerpo del interfecto, tendremos una evidencia circunstancial corroborativa. A menos de no ser esto parte de una grande y acumulada serie, o de una cualidad particular, no es suficiente para una prueba demostrativa, sino que establece un cierto grado de probabilidad...”.

Hill ha dicho:

“La fuerza de un argumento derivado de signo (asociación) depende, mayormente, no de la magnitud de lo que sirve como un signo, sino también de la intimidad de su relación con la cosa significada. No importe cuán nimia sea la circunstancia en sí misma, si forma un eslabón en la cadena de la evidencia. Una ingeniosa falsificación es descubierta por la inspección de insignificantes puntos; un cuerpo mutilado ha sido identificado por una

peculiaridad en su dentadura; un homicida ha dejado una pista por la impresión de los clavos de las suelas en el terreno”.

Esta forma de Argumento va generalmente asociada con una hipótesis, sirviendo los hechos o ideas asociadas, y la evidencia circunstancial, para apoyar o sostener la hipótesis. Una hipótesis es “una suposición o conjetura basada en hechos o fenómenos”. La probabilidad de una hipótesis se determina por el número de hechos y fenómenos que explique. Cuanto mayor sea el número, mayor será el grado de probabilidad de la hipótesis. La comprobación de una hipótesis se obtiene demostrando que responde a todos los hechos y fenómenos en cuestión.

Algunas autoridades sostienen que algo más que esto requiere la comprobación, y que la perfecta comprobación existe, no sencillamente cuando la hipótesis responde a *todos* los hechos y fenómenos, sino cuando asimismo no quepa otra hipótesis posible que responda a ellos. Con frecuencia se ha encontrado que una entera construcción de evidencia circunstancial, formada en torno de cierta hipótesis, responde también para comprobar otra, siendo dos hipótesis totalmente diferentes.

En todo Argumento existe lo que se llama generalmente el Peso de la Prueba, que es una obligación que incumbe a los que sientan la proposición o formulan la hipótesis. La regla para este caso, se expresa por la máxima legal: “El que afirma debe probar”. En la discusión común, el peso de la prueba recae también sobre el que quiere introducir una cosa nueva en substitución de otra establecida, o desea introducir un cambio. Lo que se denomina Presunción está usualmente en el lado opuesto a aquel en que descansa el Peso de la Prueba. Este peso de la prueba es siempre una desventaja, y la Presunción una ventaja, por razones obvias.

XII

EVIDENCIA Y PRUEBA

La Evidencia en Leyes y en Lógica. – Testimonio. – Importancia de la Evidencia Lógica.

CAPÍTULO XII

EVIDENCIA Y PRUEBA

La *Evidencia* se define como “material de prueba”.

Existe una distinción entre la Evidencia, en Leyes y la Evidencia, en Lógica. La distinción queda marcada en las siguientes definiciones:

Evidencia (en Leyes).- Prueba, escrita o no escrita, de alegaciones entre partes. Las principales reglas del procedimiento son:

1. Siendo el exclusivo objeto de la evidencia aseverar los diversos puntos o hechos discutidos de un caso, no puede admitirse una evidencia irrelevante.
2. El punto en cuestión ha de ser probado por la parte que arguye la afirmativa.
3. La evidencia derivada no se admite.

Evidencia (en Lógica).- Aquello que hace evidente una verdad, o que evidencia a la mente que ello es verdad. Se limita generalmente a la prueba de proposiciones, para distinguirlas de los axiomas o instituciones. La evidencia es de dos clases: demostrativa y probable. La Evidencia demostrativa es de tal carácter que ninguna persona de competente inteligencia podrá dejar de observar que la conclusión va necesariamente involucrada en las premisas. Las matemáticas se basan en la evidencia demostrativa. Todas las proposiciones de Euclides son simples deducciones de las definiciones, siendo los axiomas asumidos y garantizados los postulados. Pero en toda materia que envuelva el establecimiento de hechos concretos descansando sobre humano conducto, la evidencia demostrativa no es obtenible, y es preciso que la mente se contente con una probable evidencia. Aun en matemáticas, las premisas no son hechos concretos, sino hipótesis abstractas. La evidencia probable es como si uno tuviera en la mano una balanza muy sensible, poniendo en un platillo cada átomo de evidencia que responde a una proposición, y en el otro todo cuanto queda aducido contra ella. Según que caiga uno u otro platillo, la proposición será aceptada

o rechazada. La evidencia probable puede ser de todos los grados concebibles: de la más mínima presunción a una casi perfecta certeza.

La evidencia, para ser estrictamente *directa*, es necesario que llegue al individuo a través de sus propios sentidos o conscientividad. Se sigue, pues, que aquí no puede haber sino muy pequeña evidencia, usada en un argumento ordinario, y que tenemos que caer necesariamente en la evidencia *indirecta*, o evidencia de los sentidos o conscientividad de otras personas, llegando a nosotros en forma de testimonio, sea verbal, escrito o tradicional. Y tanto en la directa como en la indirecta, según han sido definidas, debemos siempre hacer la distinción entre la evidencia de *hechos* y la evidencia de opinión, inferencia, interpretación o prejuicio concerniente a los hechos actuales, existente en la mente de la persona que los experimente.

Testimonio es la afirmación de la experiencia de otro. Puede ser verdadero o falso; es decir, que puede ser una verdadera afirmación de la experiencia o una falsedad que no tenga base, o probablemente una media verdad, o una verdad con mezcla de falsedad. La presunción general es que el testimonio es verdad, formando esta presunción de la creencia general de que un hombre afirmará más pronto lo que es verdad que lo que es mentira, sobre todo en ausencia de un fuerte motivo que sirviera de causa para un testimonio falso. La reputación de un testimonio de dudoso carácter, tiende a debilitar la creencia en su testimonio, en tanto que la reputación de un hombre íntegro fortalece la creencia en su veracidad. Pero hay que tener en cuenta que hasta un famoso embustero puede decir la verdad en ocasiones, y que un hombre veraz puede incurrir alguna vez en la mentira. El juicio, el poder de observación y la inteligencia del testigo son asimismo factores para determinar la probable exactitud de su testimonio. Es importante, asimismo, tomar en consideración la posibilidad de equivocación o error.

También se concede generalmente que las creencias, las opiniones preconcebidas, estado de ánimo o prejuicios generales en pro o en contra de un testigo, pueden desviar su juicio y observación con frecuencia inconscientemente e influir en su testimonio hasta cierto punto. Hay muy pocas personas que puedan oponerse radicalmente a estas influencias al hacer observaciones o relatar hechos. *Vemos, generalmente, lo que queremos ver*, y propendemos a hablar de las cosas como creemos que debieran ser, o debieran haber sido, mejor que como ellas son. La correspondencia del hecho testimoniado con las leyes generales de la naturaleza y las acciones ordinarias de las cosas y personas, es un punto a favor de su testimonio, y *viceversa*.

Por ejemplo, uno que afirme que ha visto un hombre con dos cabezas, o un elefante con alas, probablemente no será creído. El testimonio que vemos repetido incidentalmente en varias crónicas e historias, generalmente inclina el ánimo en su favor, pues los testigos falsos confirman generalmente sus embustes a los principales puntos de la historia. El silencio referente a un punto importante generalmente se atribuye a la no existencia de la ocurrencia o acontecimiento en cuestión, debido a la gran probabilidad de que el hecho hubiese resaltado en alguna parte, de haber existido.

La verdad del testimonio puede ser corroborada por la consecuencia de otros testigos en los puntos principales, o particularmente si las historias varían en pequeños

detalles en lugar de convenir sospechosamente aun en los menores puntos no referentes a la cuestión. Dos personas no coincidirán jamás en la narración del mismo hecho, del cual ambos han sido testigos presenciales o de referencia. Cada uno relata lo que vio o siente de acuerdo con su educación previa, su experiencia y su carácter.

Hemos de recordar que lo que se ha dicho en este capítulo acerca del Testimonio se refiere, no solamente al testimonio verbal, sino también al contenido en libros y documentos, y al testimonio de la tradición. Los mismos principios generales son aplicables a todas las formas de testimonio.

Hyslop dice del Argumento basado en el Testimonio:

“Es una forma de Argumento basado en la credibilidad de un testigo sobre un hecho real o supuesto. Los hechos son una evidencia circunstancial de la tesis, y el carácter del testigo es una medida del peso que recaiga sobre su testimonio de los hechos. El grado de verosimilitud que se atribuya al testimonio se ha de estimar siempre por esta apreciación de la naturaleza del testimonio. Donde quiera, pues, que existan ocasiones o motivos para suponer que el testimonio se aparta de la verdad, su alegación debe tenerse como sospechosa. Y así hemos de juzgar de la credibilidad de los actos de su vida. Donde veamos honradez y candor, tanto como buen criterio, los hechos formulados tendrán todo el peso de estas cualidades”.

El testimonio puede ser, no tan sólo en consideración de los hechos, sino también en lo que se refiere a la opinión, siendo en este último caso lo que se llama “experta evidencia”. La experta evidencia es el testimonio de personas a quienes se supone mayor competencia, juicio y criterio en el asunto particular de que se trata que a cualquiera otro individuo, por razón de su profesión o conocimiento técnico.

Muy acertadamente dice Hyslop:

“Significa aceptar el juicio de los hombres calificados, en que la experiencia común no es una guía”.

La evidencia es el material en rama del que sale el producto elaborado del argumento. El grado del producto; el grado de finura; su textura y trama; su adaptación y capacidad para el propósito; todas estas cosas dependen de la habilidad del tejedor. Más aún: el propio color del tejido depende del arte, ciencia y habilidad del obrero, que maneja el material crudo hasta obtener un finísimo artículo, que ofrece a la consideración del público. Del mismo material salen los productos más groseros y los géneros más delicados; los colores más crudos y los matices más bellos.

XIII

ARGUMENTO FALSO

Lo que se entiende por Argumento Falso. – Necesidad de prevenirse contra él. – Formas del Argumento Falso.

CAPÍTULO XIII

ARGUMENTO FALSO

En el procedimiento del Discurso Argumentativo se manifiesta lo que llamamos Argumento Falso, o argumento basado en una falacia.

Falacia es un Argumento sin peso o modo de argüir que, pareciendo ser decisivo de una cuestión, no es así en realidad; una proposición o argumento aparentemente sólido, pero falaz en realidad; proposición o afirmación falaz, en la que el error no es aparente, y que por consiguiente puede engañar o confundir; sofistería. La voz deriva de la latina *fallax*, que significa “engañoso”.

Aun cuando la cuestión de la falacia propiamente dicha pertenece al campo de la lógica, pueden, sin embargo, ciertas formas de falacia aparecer como Argumento Falso, y forman, con bastante propiedad, una parte de la materia del Discurso Argumentativo.

Dice Jevons:

“Al aprender cómo haremos para obrar bien, siempre será deseable informarse en qué forma no obraremos mal. Al describir a un hombre el camino que debe seguir, debiéramos, no solamente indicarle las revueltas que ha de tomar, sino las que ha de evitar. De un modo semejante, es una parte utilísima de la lógica la que nos enseña el camino y las revueltas por las cuales iremos seguros en el tránsito del razonamiento. Así, es de necesidad informar a las gentes de los giros y formas del argumento falso, para que puedan precaverse contra ellos, conociendo su naturaleza y tendencia”.

Omitiendo las falacias técnicas condenadas por los lógicos, consideraremos las principales que suele emplearse como Argumento Falso:

I. *Derivar de una verdad colectiva una particular, falsa.*- Como, por ejemplo, argüir que porque la raza judía, en general, sobresale por su talento en los negocios, el judío Fulano es un perspicuo hombre de negocios. Y el judío en cuestión puede ser una nulidad en la materia.

De un modo semejante, conforme apunta Jevons, “los ministros reunidos en consejo, pueden llegar a una sabia conclusión acerca de una cuestión importante; pero no debe seguirse de aquí que cada uno de los ministros hubiese llegado a esta sabia conclusión”. Del propio modo, aun cuando la estadística demuestra que la proporción de toreros presos es muy pequeña comparada con el número total de presos, no se sigue necesariamente de aquí que todos los toreros sean honrados, ni siquiera que sean más honrados que un número igual de personas de otra profesión cualquiera, sino que hay un escaso tanto por ciento de toreros en la comunidad. El uso de los proverbios cae también en esta consideración, pues los proverbios son notoriamente ambiguos, y aun cuando posibles verdades en lo referente a la raza entera, son falsos frecuentemente en lo tocante a un individuo en particular.

II. *Argüir derivando de incierta significación de palabras o términos.*- Dicen las autoridades:

“Una palabra o término con dos significados es realmente dos palabras o dos términos”.

El siguiente argumento falso apoya este punto de una manera humorística:

Un gato ha de tener tres colas, porque:

1. Todo gato tiene *una* cola más que un *no* gato.
2. Un *no* gato tiene *dos* colas.

Por consiguiente:

3. Todo gato tiene *tres* colas, *porque todo gato tiene una cola más que un no gato.*

Del propio modo podemos argüir la veracidad de un hombre que dice: “Estoy diciendo una mentira”. Si está *mintiendo, dice la verdad*, porque afirma que está mintiendo; si está *diciendo la verdad, miente*, desde el momento en que lo afirma.

El remedio para esta forma de argumento falso es el *apropiado conocimiento y definición de palabras y términos* usados en las premisas de un argumento.

III. *Argüir una conclusión falsa.* – Por ejemplo, el argumento falaz:

1. Todos los hombres son mortales.
2. Sócrates es un hombre.

Luego:

3. Sócrates es sabio.

O, como dice Jevons:

“La salida del irlandés que estaba acusado de robo, declarándolo tres testigos presenciales del hecho. El hombre propuso llamar él a treinta testigos que no lo habían presenciado. La misma lógica hubo en la defensa del individuo que, acusado de ser materialista, replicó: “Yo no soy *materialista*, sino *barbero*”

IV. *Argüir una causa falsa.* – Hyslop dice:

“Consiste en argüir de una mera coexistencia o consecuencia una relación casual o necesaria”.

Nace también con frecuencia de una confusión de la causa y efecto, siendo la última equivocada con la primera. De aquí el argumento de que, como una epidemia sobrevenía *después* de la aparición de un cometa, el último causaba la primera. O que la muerte de un rey detrás de un eclipse de sol, era *causada* por éste. O que, porque los gallos *cantan siempre* antes de salir el sol, son la causa de la aurora. O que, porque cierto presidente del Estado ha sido reelegido, se ha perdido la cosecha.

Un apropiado conocimiento de las reglas de Causa y Efecto es el mejor antídoto contra esta forma de falso razonamiento.

V. *Argüir la ignorancia del oponente.* – Esta forma de argumento falso consiste en asegurar que una proposición es correcta *porque el oponente no puede probar lo contrario*. Es el más grosero de todos los argumentos, y hállase muy en uso, sin embargo, entre algunos oradores. Un momento de pensamiento claro basta para descubrir la falacia.

Dice Brooks:

“El hecho de que no podamos encontrar un alfiler en un pajar, no es prueba de que no esté allí”.

El hecho de no poder probar una coartada no es prueba de la culpabilidad de un acusado; pero los juristas convienen en que nada previene tanto al jurado contra un acusado como el no poder sostener una coartada.

Jevons dice; con mucha razón:

“Por grande que sea el número de fracasos al intentar probar una proposición, no implica realmente su desaprobación”.

Y es igualmente cierto que cualquier número de tentativas para desaprobación una proposición, la prueban realmente.

Es una argucia favorita en ciertos controversistas el proclamar imprudentemente:

“Afirmo que esto y aquello es una verdad, y *mi contrincante no puede probar que no lo sea*”.

Esta clase de argumento tendería a probar que la tierra es un inmenso queso de bola, *porque nadie puede probar que no lo es*.

La inteligencia y aplicación del peso de prueba y de la presunción nos dan la clave del asunto.

VI. *Argüir fuera de la cuestión*. – Este Falso argumento consiste en eludir el punto que se discute. Por ejemplo, uno afirma que A es *un ladrón*, y expone que ha establecido su proposición porque tiene pruebas de que *A es un embustero*, y que, como todos los ladrones son embusteros..., etc.; en la ignorancia del hecho de que uno puede ser embustero y sin embargo no ser ladrón y que, después de todo, A está acusado de robo y no de embuste. Todos hemos oído argumentos de esta especie en el terreno político; como, por ejemplo, el de que, porque Fulano es un buen general, reúne condiciones para ser un buen jefe de estado.

A esta clase de falso argumento pertenece el citado por Hyslop como sigue:

“La Iglesia y el Estado son buenas instituciones; por consiguiente, la Iglesia y el Estado debieran estar unidos”.

El argumento falso está en este caso en asumir que porque puede probarse que “la Iglesia y el Estado son *buenas instituciones*, queda también probado que “La Iglesia y el Estado deben estar unidos”. El punto real que ha de probarse es, o que “*todas las buenas instituciones debieran estar unidas*”, o la prueba separada de que “la Iglesia y el Estado deben estar unidos”.

VII. *Argüir en un Círculo*. – Esta forma de argumento falso consiste en “asumir como prueba de una proposición la proposición misma”. Por ejemplo, el argumento:

“El partido demopublicano es honesto porque proclama honestos principios”.

“Ciertos principios son honestos porque son proclamados por el partido demopublicano”.

O:

“Hace calor porque es verano; es verano porque hace calor”.

Hyslop dice:

“La falacia de razonamiento en un círculo prodúcese mayormente en extensos argumentos, donde puede ser cometida sin que el oyente se percate de momento. En los casos que hemos mencionado, la falacia es perfectamente obvia. *Se produce con gran probabilidad por el uso de sinónimos que se escoge para expresar más de lo que envuelve el concepto cuando no lo expresan realmente*.

VIII. *Argüir por “Petición de Cuestión”*. - Esta forma de argumento falso consiste en *asumir sin garantía la premisa* sobre que se basa en argumento. Por ejemplo, la proposición: “*las buenas instituciones deben estar unidas*; la Iglesia y el Estado son buenas instituciones; por consiguiente, la Iglesia y el Estado deben estar unidos”. En este ejemplo, la premisa: “*las buenas instituciones deben estar unidas*”, es *asumida sin prueba ni conveniencia*.

Hyslop se expresa como sigue:

“No es tan sólo la falta de prueba de la premisa lo que constituye la falacia de que estamos tratando. Este fracaso es decisivo cuando ocurre que la premisa es necesaria o se pide, y esto sucede cuando la premisa, a su vez, es tratada como una conclusión de otro argumento. De aquí que la petición de cuestión se produzca solamente cuando la tentativa de probar una proposición envuelve su aceptación en una premisa que no admite la parte contraria a los oyentes... Porque nosotros no podemos probar a otros una verdad, con premisas que no sean aceptadas por ellos. Estos sencillamente “piden la cuestión” porque no están obligados a admitir en la conclusión lo que no han admitido en las premisas”.

Argüir en un Círculo es realmente una forma de “Petición de Cuestión”, aun cuando difiere en algunos respectos de las formas más comunes de la última. La petición de cuestión es una práctica común en algunos debates, particularmente en las discusiones políticas. Todos conocemos y hemos oído a oradores que afirman solemne y sinceramente que: “Es un hecho por todos admitido que...”, etc., o: “Es una verdad por nadie discutida que...”, etc., o: “Los sabios de todas las edades y de todos los países, han afirmado que...”, etc., todos los cuales son argumentos falsos, aun cuando el fondo pueda ser verdadero. Hay también ciertas palabras y varios términos que han llegado a adquirir un significado, quizá infundado, que, previene a uno contra todo aquello a que nos parezca que puedan ser aplicables, aun cuando no haya prueba contra la cosa en cuestión, ni aun, en muchos casos, ninguna prueba de que la cualidad indicada del término impopular sea objeccionable.

Jevons llama a estos términos y palabras “epítetos de petición de cuestión”.

IX *Argumento de provocación de prejuicio*. – Esta forma de argumento falso consiste en un llamamiento a las pasiones y prejuicios del auditorio, mejor que a su inteligencia y juicio. Es una forma predilecta en las proclamas y alocuciones políticas y con frecuencia en los juicios por jurados. Es el arma principal de los demagogos.

Brooks dice a este propósito:

“No *prueba* nada, pero puede inducir el juicio o acciones de las masas, y es una falacia de cuidado. Semejante argumento no es impropio cuando la conclusión a que se llegue sea correcta, pero es ilegítimo cuando la conclusión es errónea *per se*, o el que la sustenta actúa hipócritamente. Considerado como un argumento, es siempre una falacia, y debe usarse con gran cuidado y una conciencia elevada. La alocución de Marco Antonio delante del cadáver de César, tal como nos lo da Shakespeare, es una excelente forma de falso argumento”.

X. *Argumento de Abuso.* - Esta forma de argumento falso, consiste en aterrar o achicar al contrincante, trayéndolo a la sumisión. Se usa principalmente en los clubs y centros análogos. El ataque se hace principalmente no a la materia en discusión, sino a la personalidad o carácter del oponente.

No hay excusa para esta práctica, que se emplea todavía.

XI. *Argumento por cuestiones complejas.*- Esta forma de argumento falso consiste en hacer al oponente o testigo preguntas de carácter ambiguo. Con frecuencia la pregunta está tan hábilmente formulada que la sencilla respuesta de un “sí” o un “no” coloca al que responde en una situación falsa. Por ejemplo, la bien conocida pregunta del abogado a un testigo: “¿Fue usted detenido cuando le pegaba a su madre?”, en la que una respuesta, tanto afirmativa como negativa, hubiese sido la admisión de un repugnante delito. Una cuestión similar sería: “¿Así, pues, se ha hecho usted un hombre honrado?” O “¿Por fin ha aprendido usted a decir la verdad? Puede hacerse muchas preguntas de “doble sentido”, en las que una respuesta de “sí” o “no” causaría una falsa impresión, siendo la única salida el contestar separadamente cada parte de la cuestión.

Brooks dice de esta forma de argumento falso:

“Es una triquiñuela de baja estofa, empleada a veces por los abogados en el examen de los testigos, con el objeto de desorientarlos o tomar sus respuestas en el sentido peor. Por ejemplo, los utilitarios nos presentan la siguiente cuestión: “¿Niega usted que la virtud consiste en la utilidad?” “Sí”. “Entonces, usted niega que la utilidad es una cosa recomendable”.

Esta forma de argumentación indica más habilidad que talento, pero puede usarse con discreción, estando bien marcada la línea de división entre su uso correcto e incorrecto.

XII. *Argumento contra la profesión de la parte contraria.* – Esta forma de argumento falso consiste en fustigar, desde el punto de partida, la profesión, principios u opiniones previamente expresadas por el oponente. Por ejemplo, un librepensador o un ateo pueden estar defendiendo una doctrina teológica ortodoxa, estrictamente lógica y de acuerdo con el correcto razonamiento de las premisas aceptadas. No sería respuesta ni argumento contra la verdad de la proposición el exclamar: “¡Cómo! ¡Usted un ateo o librepensador! Usted no cree en esas escrituras sobre que basa su argumento”.

Del mismo modo, no es óbice que un borracho afirme lógicamente las ventajas de la temperancia, y así otros casos.

La falacia en esta forma de argumento estriba en el hecho de que, mientras que la respuesta *es válida por lo que afecta al oponente*, y puede imponerle o confundirle, creando una mala impresión contra su argumento, *no es válida contra la cuestión que se dirime*. No es un argumento *ad rem*, esto es, dirigido hacia el punto real, y, por consiguiente, no tiene valor lógico en la determinación de la materia. La prueba de la falaz naturaleza de esta forma de argumento es que, *cuando el oponente cambia sus baterías, creencias u*

opiniones, el argumento se derrumba, en tanto que los puntos originales de partida no sufren modificación, demostrando que no hay relación lógica entre ambos.

XIII: *Argumento por pretendida autoridad*. – Esta forma de falso razonamiento consiste en apelar a los sentimientos de veneración, reverencia, respeto o presunta autoridad sustentada por el auditorio. Por ejemplo, el argumento de que lo expuesto debe ser verdad desde el momento en que viene confirmado en cierto libro piadoso u otro documento; que ha sido aseverado por venerables personas....; tal como : “Encontramos esto en Shakespeare”; “Platón ha afirmado su verdad”; “Nuestros padres tuvieron siempre esta creencia”; “El clero es unánime en apoyar la proposición”, etc.

Brooks dice:

“Así, los escolásticos emplean la máxima: “Es una equivocación afirmar que Aristóteles erró”, etc.”.

El argumento puede usarse para evitar cualquier efervescencia de orden social; pero siempre será una falacia Hyslop dice que “es una apelación a la autoridad o cuerpo de doctrinas aceptadas”. Es un argumento válido para llevar la convicción cuando la autoridad es aceptada por las personas a quienes uno se dirige; pero no es una prueba *ad rem*... Esta forma de falsa argumentación no debe ser confundida con la válida y propia referencia *a una real autoridad como evidencia*; como, por ejemplo, la opinión de expertos o profesionales; decisiones legales de tribunales irrecusables; conclusiones de eminentes científicos, de médicos conspicuos o de otras eminencias en otras ramas del humano conocimiento. Estas opiniones tienen peso como prueba o evidencia corroborativa, y pueden conceptuarse como formación de un juicio. Pero la *ninguna opinión probará lógicamente la verdad de una proposición*.

En adición a los ejemplos mencionados sobre el Argumento falso, existen otros, que derivan del Razonamiento Inductivo, pero que, siendo técnicos y más pertenecientes a la lógica que al Diccionario Argumentativo, no los consideraremos en este lugar. Algunos de ellos, sin embargo, han sido indicados pertinentemente en los anteriores capítulos. Será bueno, no obstante, añadir las siguientes citas de dos eminentes autoridades:

Con respecto a las falacias derivadas de una falsa analogía, Jevons dice:

“Frecuentemente, es inútil recordar a la gente que; por una parte, *todo correcto razonamiento consiste en substituir cosas semejantes por cosas*, e infiriendo que lo que es verdad de una cosa, será verdad de todas las que sean similares a ella en los puntos de semejanza referentes a la materia; pero que *todo razonamiento incorrecto, por otra parte, consiste en poner una cosa por otra, faltando la segunda semejanza*. El propósito de las reglas de la lógica deductiva e inductiva nos capacita para juzgar, en tanto cuanto sea posible, cuándo razonamos recta o equivocadamente unas cosas a otras”.

Hyslop dice, con respecto a la inferencia:

“No podemos inferir nada que nos plazca, fundádonos en cualquier premisa que nos plazca. Hemos de conformarnos con ciertas reglas o principios definidos. Toda violación de los mismos será una falacia... Estas reglas son las siguientes:

1. *El asunto materia en la conclusión será de la misma clase general que el de las premisas.*
2. *Los hechos que constituyen las premisas han de ser aceptados y no ficticios*

Si se nos permite aventurar una regla adicional a las formuladas por las dos eminencias mencionadas, diremos: “*Desconfíese de toda generalización precipitada; desconfíese de toda generalización falsa*”. Porque una mujer sea coqueta, no hemos de acusar a todas las mujeres de ser inconstantes en sus galanteos. Porque un hombre nos ha mentado, no sería justo afirmar que “todos los hombres son embusteros”. Porque podemos asir impunemente una serpiente viperina, no debe seguirse de aquí que podamos hacer lo mismo con una víbora, que tiene el mismo tamaño, el mismo aspecto y se enrosca de igual manera. La generalización precipitada es el signo de una mente ineducada; los niños, particularmente, incurren en esta falacia. Y el argumento basado en una generalización precipitada, es con frecuencia falso, a causa de sus falsas premisas. El argumento, como la casa de la parábola, ha de ser construido sobre la sólida roca de una premisa válida y no en la movediza arena de una ficticia e inaceptada premisa, nacida de una generalización e inferencia precipitadas. Si el fundamento es falso, la construcción es falsa. Si se tiene la seguridad de que los hechos fundamentales son buenos, entonces, “¡adelante!”

XIV

APELACIÓN EMOTIVA

Consideraciones preliminares. – La creencia. – Efecto de la emoción sobre el trabajo intelectual. – Ejemplos, opiniones y consejos sobre el empleo de la emoción.

CAPÍTULO XIV

APELACIÓN EMOTIVA

El quinto paso del Discurso Argumentativo es el conocido como *Llamamiento a las Emociones*. A muchos puede parecer esto como fuera del terreno del Argumento, y de la naturaleza de un no aceptado artificio por medio del cual la inteligencia es ofuscada por la fuerza del sentimiento. Pero es preciso recordar que la mayoría de las gentes emplean realmente sus facultades razonadoras hasta un punto comparativamente limitado, y que dependen, en considerable grado, de la fuerza impulsiva de sus sentimientos o emociones al formar un juicio o ejecutar un acto.

Han dicho algunos pensadores que la mayoría de la humanidad emplea la razón meramente como un medio de justificar sus sentimientos o excusar sus acciones, en vez de como un medio de juicio y acción determinantes. Y es que no observan la regla formulada por Caird de que “lo que entra en el corazón, es preciso que sea reconocido como *verdad* por la *inteligencia*, es preciso que parezca como teniendo en su propia naturaleza un *derecho* a dominar el sentimiento y como constituyendo el principio por qué el sentimiento puede ser juzgado”.

Se ha dicho que “los hombres no buscan razones; piden únicamente excusas para justificar sentimientos y actos”.

Halleck escribe:

“La creencia es un estado mental que pudiera clasificarse lo mismo como emoción que como sentimiento, pues combina ambos elementos. Es en parte una inferencia de lo conocido a lo desconocido; en parte sentimiento o emoción. Allí donde la prueba de algo no es absoluta, pero donde en nuestra mente la probabilidad parece de las más poderosas, se dice que *creemos*. Podemos probar en absoluto mucho de lo que ha ocurrido en el pasado. No es materia de creencia, sino de absoluto conocimiento, que se incendió cierto edificio, que murió tal hombre, que llovió ayer, que nevó el invierno pasado. Cuando venimos a considerar lo futuro, caemos, más o menos, en un estado de creencia. Por pensamiento de inferencia o comparación tenemos el *sentimiento*, más o menos seguro, de que ciertas cosas

ocurrirán en lo futuro. El labrador no está seguro de que habrá lluvia para salvar la cosecha, pero *cree* que lloverá en razón”.

La misma autoridad dice, con referencia al efecto de la emoción sobre la acción intelectual:

“De un lado, las emociones son favorables a la acción intelectual, desde el momento en que ayudan al interés. Uno puede sentir intensamente sobre cierta materia, y ser, sin embargo, profundo en la consideración de la misma. De aquí que las emociones no sean, como se pensaba en un principio, enteramente hostiles a la acción intelectual. La emoción, con frecuencia, aviva la percepción, graba indeleblemente ciertas cosas en la memoria y duplica la rapidez del pensamiento. Del otro lado, los fuertes sentimientos vician con frecuencia toda operación de la inteligencia. Es causa de que veamos solamente lo que queremos ver, de que recordemos solamente lo que interesa a nuestros limitados sentimientos del momento, y de que razonemos por “egoísmo tan sólo... La emoción coloca el objetivo del telescopio en el ojo de la inteligencia, en cuanto concierne a nuestros intereses, y el cristal contrario cuando examinamos los intereses ajenos”.

Lo que es verdad del individuo en lo tocante al afecto y poder de los sentimientos y emociones, lo es doblemente tratándose de la comunidad. Los que han estudiado el asunto de la “psicología de las multitudes”, saben que cuando la gente se congrega en grupos o asambleas son susceptibles en gran manera a toda excitación emotiva y “contagio emotivo”.

Ha dicho el Profesor Davenport:

“La mente de la multitud se parece extrañamente a la del hombre primitivo. Muchos de los componentes están muy lejos de ser primitivos en emociones, en pensamiento o en carácter; sin embargo, el resultado tiende siempre a ser el mismo. Un orador razonador y frío hará muy poco efecto ante otro apasionado y vehemente. El vulgo piensa en imágenes y es preciso hablarle en esta forma para que lo expuesto le sea accesible. Las imágenes no están ligadas por ningún lazo natural y unas pueden tomar el lugar de otras como las placas de una linterna mágica. Se sigue de aquí, naturalmente, que el llamamiento a la imaginación tiene excepcional influencia. La multitud se deja unir y gobernar por la emoción mejor que por la razón. La emoción es el lazo natural, pues los hombres difieren mucho menos en este sentido que en inteligencia. Como en el caso de las mentes primitivas, la imaginación ha abierto las esclusas de la emoción, que en ocasiones puede llegar a ser violento entusiasmo o diabólico frenesí”.

Reconociendo el efecto psicológico de las apelaciones a la emoción y a los sentimientos, las mejores autoridades son de opinión de que sería una locura dejar esta arma peligrosa en manos de demagogos sin escrúpulos y sostenedores de causas indignas. Piensan que el arma debe ser empleada para buenos y dignos propósitos, aun en aquellos de un carácter opuesto. Y así encontramos que los oradores más elocuentes emplean esta fase de expresión discursiva siempre con gran efecto.

Burke dice:

“Al pintar, podemos representar tantas hermosas figuras como nos plazca, pero jamás podríamos darle aquellos vividos toques que recibimos por medio de la palabra. Para representar un ángel, tan sólo podemos pintar un bello mancebo con alas; pero, ¿qué pintura nos puede proporcionar algo tan grande como la adición de una palabra: el ángel del *Señor*?... Ahora bien; como hay aquí un tono conmovedor de voz, un apasionado continente, un gesto agitado, que afectan, independientemente de las cosas sobre que se ejercen, así hay palabras, y ciertas disposiciones de palabras, que estando peculiarmente dedicadas a apasionados asuntos, y siendo siempre usadas por aquellos que están bajo la influencia de alguna pasión, nos afectan y conmueven muchísimo más que aquellas que expresan clara y distintamente el sujeto material”.

Halleck da la siguiente excelente descripción de las ideas mejor adecuadas para producir emoción en el ánimo de los oyentes:

“El sentimiento no puede ser compelido. Aun cuando una persona quiera estar triste, no podrá estarlo meramente porque cualquiera manifieste que puede estarlo. Debe existir una causa adecuada, así como debe consumirse combustible hasta aumentar la temperatura del agua hasta cierto número determinado de grados. Muchos pretendidos oradores se agitan y gesticulan como poseídos; pero en lugar de emoción, producen disgusto en el auditorio... Una gran parte de los negocios de la vida consiste en agitar las emociones de los hombres, tanto como en dejarse agitar por ellas. Estas ideas que dan vividas pinturas de un concreto acto de injusticia, de la noble acción ejecutada, de un sufrimiento visto, jamás dejan de producir intensa emoción. Si una persona intenta hacer una colecta para los enfermos pobres, no dejará de hablar en términos generales de las amarguras de una enfermedad y de las penalidades de la pobreza. La pintura de una mísera vivienda, con una dolorida madre cuidando a su hijito enfermo, sin medios para procurarle la necesaria nutrición, es infinitamente más efectiva. Toda idea que sugiera satisfacción de deseos; toda idea que pinte vivamente algo que afecte al bienestar de uno mismo o de otros, será acogida con emoción. Probablemente nadie podrá imaginarse una persona dentro de una casa incendiada, o yaciendo con las piernas rotas en un camino solitario, sin sentir nacer en sí un sentimiento de piedad”.

Whitefield, el eminente predicador, poseía este arte de pintar con palabras los cuadros más conmovedores, en un grado admirable. Esto, emparejado con su dramático instinto, era probablemente el secreto de su gran influencia sobre el público.

Un escritor inglés dijo, hablando de él:

“¿Dónde radica el secreto del poder de Whitefield? ¿Cuál era el hechizo mediante el cual atraía, no solamente a la multitud, sino aun a los hombres de claro juicio, capaz inteligencia y frío criterio? Cuando leemos los sermones de Whitefield, no encontramos nada en ellos que explique este misterio. No era un teólogo; no era un pensador; no poseía una imaginación poética; su dicción era común; sus figuras convencionales; su rango de ilustración limitado; y es notable que no haya dejado nada de carácter literario, ni aun de literatura mística, por lo cual merezca ser recordado: ni un simple tratado, ni un himno, ni

una página de discurso. Frente a los hombres, los manejaba como a él le placía; pero no poseía la habilidad de moverlos con sus escritos.

Lo siguiente, debido a la pluma de Nathan Sheppard, nos dará la respuesta concerniente a la naturaleza y origen de la elocuencia de Whitefield:

“Whitefield es uno de los oradores que más se aproxima al terreno de los Demóstenes y de los grandes oradores de la raza meridional. Utilizó el arte teatral en la elocuencia popular, llevándolo más allá que ningún otro predicador de su tiempo e idioma. Los actores le escuchaban con envidia. El gran Garrick se declaró celoso de la oportunidad y gracia con que manejaba su pañuelo. Dicese que sus maneras cautivaban al delicado Chesterfield; se ganó la admiración del filósofo Bolingbroke, y David Hume, el elegante escéptico, atravesaba largas distancias para oír doctrinas que le eran antipáticas, pero formuladas en un estilo que le fascinaba”.

Benjamín Franklin, en su “Autobiografía”, cuenta la siguiente anécdota referente al poder de Whitefield sobre las emociones del público:

“Regresando del norte, predicó un sermón sobre la caridad e hizo una cuantiosa colecta, pues su elocuencia ejercía un admirable poder sobre los corazones y bolsillos de sus oyentes, del cual yo mismo era un ejemplo. Pero en aquella ocasión no aprobé la idea... Mas él estaba resuelto en su primer proyecto, rechazó mis objeciones, y yo le negué mi óbolo. Ocurrióme poco después ir a oír uno de sus sermones, en el curso del cual me di cuenta de que tendía a terminar haciendo una colecta, y resolví que de mi bolsillo no saldría un céntimo. Y tenía en él bastantes monedas de cobre, tres o cuatro dólares y cinco monedas de oro. Al empezar la colecta, me ablandé, y eché en la bolsa todas las monedas de cobre. Otro golpe oratorio me hizo avergonzar de mi dureza y me determiné a dar la plata, y terminó tan admirablemente, que vacié mis bolsillos dejando en la bandeja mis monedas de oro”.

Para terminar, permítasenos reproducir las palabras del Cardenal Newman, que dice:

“Las deducciones no tienen poder de persuasión. Se llega comúnmente al corazón, no a través de la razón, sino a través de la imaginación, por medio de impresiones directas, por el testimonio de hechos y acontecimientos, por historia, por descripción. Las personas influyen en nosotros, las reflexiones de voz nos suavizan, las miradas nos subyugan, los hechos nos inflaman”.

XV

LA ÚLTIMA PALABRA

Peroración Conclusión. – Principio y Fin del Discurso. – Reglas prácticas sobre estos extremos.

CAPÍTULO XV

LA ÚLTIMA PALABRA

El sexto escalón en el Discurso Argumentativo es el conocido como *Peroración o Conclusión*, en el cual el orador resume todo lo que ha sido dicho y contribuye a imprimir en la mente del auditorio una clara y fuerte idea de su concepto del caso; el espíritu y esencia de su argumento.

En efecto, ha dicho Hislop, muy acertadamente:

“Así como la definición introduce en el discurso, la recapitulación debe terminarlo...; y una recapitulación que resuma ordenadamente los argumentos presentados”.

Para muchos oradores, la apertura y el cierre son los escalones más difíciles.

Dice Hill:

“En los exordios y peroraciones suelen fracasar los principiantes; *no saben* bien como empezar su asunto ni cómo desprenderse de él. Debe procurarse no adelantar ni una palabra en la introducción que no sea necesaria para preparar el argumento, ni añadir una palabra al final que no sea necesaria para reforzar la conclusión. “Pero, ¿es que no vamos a empezar nunca?” o: “Es que no acabaremos?, son preguntas igualmente terribles”.

En la recapitulación, el sujeto del argumento *in totum* debe ser expuesto clara y brevemente, acentuando cada punto importante, y pasando sobre los puntos menores con una breve mención. Guardémonos muy bien de repetir el argumento en la conclusión; pasó el momento de exponer detalles del argumento. Al contrario, trátase el argumento como concluso y adóptese el tono y maneras de uno que recita el “hecho consumado” de la prueba de los varios puntos en discusión. La conclusión debe ser el resumen de un argumento convincente, la recapitulación de los puntos propuestos.

En la peroración, como en la sentencia o paráfrasis, se ha de amoldar el orador a la idea de marchar de los puntos menos importantes y menos interesantes a los más

importantes y de mayor interés. Sigamos esta regla: “*Cuanto hayamos dicho todo lo que es importante y hayamos alcanzado el climax... ¡basta! Cualquier palabra pronunciada después que se ha alcanzado este punto, sólo sirve para debilitar lo dicho*”.

El estudio de las partes concluyentes de las oraciones de eminentes oradores será valioso para el estudiante en lo que atañe a la técnica de la peroración o cierre del discurso. Así, puede obtenerse mucho más del buen ejemplo que de las reglas determinadas o métodos formales. El espíritu de la oratoria efectiva es contagioso; una antorcha se enciende con la llama de la predecesora.

Es costumbre cerrar el discurso con una sincera apelación consistente en una recomendación de todo lo expuesto. Es el acorde final, la última nota del clarín. Debe, de ser posible, preparársela y fijarla en la mente antes de comenzar el argumento.

Terminaremos dando el siguiente pasaje de un discurso de Lord Brougham, en su conclusión de la defensa de la Reina Carolina, siendo el resultado de un previo estudio y preparación por su parte; afirman algunos escritores que fue revisado más de veinte veces por su autor antes de pronunciarlo:

“Semejante, milores, es el caso que tenemos a la vista; semejante es la evidencia en apoyo de esta medida: evidencia inadecuada para probar una obligación, impotente para privar de un derecho civil, ridícula para convencer de la menor ofensa, escandalosa si traída para apoyar un cargo de la más alta naturaleza que la ley conoce, ¡monstruosa, pues tiende a arruinar el honor, a manchar el nombre de la Reina de Inglaterra! ¿Qué diré, pues, si ésta es la prueba por la cual un acto de legislación judicial, una sentencia parlamentaria, una ley *ex post facto*, quieren sentarse contra una mujer indefensa? Milores, os suplico que reflexionéis. ¡Os encarezco sinceramente que prestéis atención! ¡Estáis al borde de un precipicio! ¡Guardaos, pues! Vuestro juicio irá adelante si la sentencia recae contra la soberana.

“Pero será un juicio que, tan sólo pronunciado, en lugar de ir al objeto, se volverá contra los que lo pronuncien. ¡Salvad, milores, al país de los horrores de esta catástrofe, salvaos vosotros de semejante peligro; guardad nuestra patria, de la cual sois el ornamento, pero en la cual no podríais florecer ya más, segados por el pueblo, como el retoño exterminado hasta sus raíces y la yema arrancad de cuajo! Salvad a esta patria, de la que podéis continuar siendo adorno; salvad a la Corona, hoy en entredicho; a la aristocracia amenazada, salvad al Altar, que ha de vacilar ante el golpe asestado al Trono! Vosotros habéis dicho, milores, vosotros habéis querido; la Iglesia y el Rey han querido que la Reina sea privada de su solemne servicio. ¡Y ella tiene, en vez de la solemnidad, las cordiales plegarias del pueblo! Y yo desde aquí elevo mi humilde súplica al Trono de Misericordia, para que ella caiga sobre el pueblo, en mayor medida que merezcan los méritos de sus gobernantes, cuyos corazones puedan volver al camino de la justicia!”.