

muchas veces sucede, no por la esencia de la cosa, sino por defecto de los hombres, que al disputar se pierde la verdad. (*)

§ 209.

Qué sea disputa, y cuál sea su fin.

Disputa es la comparacion juiciosa y razonada de dos sentencias que se oponen entre sí contradictoriamente, esto es, la tésis y la antítesis. (*) De esta definicion se deduce desde luego que el objeto de los disputantes no debe ser un vano deseo de alguna pequeña gloria, sino la investigacion de la verdad.

§ 210.

Qué deba evitarse en ella.

Como la disputa debe servir para investigar la verdad (§ 209.) fácilmente se deduce: 1. que deben desterrarse en ella los ódios, los fraudes, las estratagemas, las injurias, las invectivas y las bufonadas con las que el uno se proponga burlar ó insultar al otro. Porque los que se presentan en la liza con armas de esta clase; al atacarse mutuamente, confunden la misma verdad; y aun parece que la destruyen entre sus manos.

(*) Esto debe atribuirse en parte á las pasiones de los que disputan, al deseo de cavilar y á la obstinacion; y en parte al olvido de las reglas del método. Porque así como por aquellos vicios, las disputas degeneran en riñas y contiendas sofisticas; así, por el olvido del método, se convierten en palabras sin sentido, en declaraciones inútiles, en cimientos sin superficie y en luchas de gladiadores.

(*) La razon de por qué deban ser contradictorias las proposiciones que defienden los disputantes, es clara. Porque si no fuera así, podría suceder que ámbos defendieran tésis de todo punto verdaderas, y que por lo mismo esa pugna fuese semejante á la de los gladiadores.

§ 211.

Formacion del estado de la controversia.

Además: como la disputa compare entre sí la tésis y la antítesis, que deben ser dos proposiciones contradictorias; (§ 209.) es consiguiente: 2. que al *respondente* toque proponer la tésis que se ha de examinar; y á los *oponentes*, oponer la antítesis contradictoria: 3. que si hay alguna oscuridad en la tésis, esta debe explicarse por el *respondente* á petición del otro, y que debe evitarse con franqueza toda ambigüedad, para que los disputantes no incurran en error: 4. que al *oponente* corresponde, no solo indicar la tésis que intenta reputar, sino que, en el caso de que le parezca prolijo, debe determinar con precision la parte de ella que se proponga impugnar. Esto es lo que se llama *formacion del estado de la cuestion*, que constituye justamente la parte principal de la disputa. (*)

§ 212.

De qué manera se haga.

El estado de la cuestion debe formarse de modo que el oponente manifieste determinadamente cuáles son aquellas proposi-

(*) Sin ella, nada fructuoso puede esperarse de la disputa. Porque los disputantes se separarán siempre del punto principal, é irán por vias extraviadas á tratar materias ajenas de la cuestion. Lo que en un pleito forense bien entablado es la *contestacion especial del pleito*, ó la respuesta categórica á cada una de las partes del libelo; esto es en la disputa *el estado de la cuestion*, ó *la formacion de la controversia*. Porque de una y de otra debe aparecer desde luego y con claridad, el punto sobre que debe versar la futura disputa.

ciones de que no trata de ocuparse en la disputa; y despues precisar el punto que haya de ser objeto de la cuestion. (*)

§ 213.

Qué argumento debe oponerse.

Como la disputa consiste en la comparacion juiciosa y razonada de la tésis y la antítesis; (§ 209.) es consiguiente: 5. que al oponente corresponda impugnar la tésis del respondente con un silogismo tal, (*) que su conclusion sea la misma

(*) V. gr.: supongamos que la tésis propuesta por el respondente es esta: *la prenda es un contrato real, de buena fé, en virtud del cual el deudor entrega su cosa al acreedor para seguridad del crédito, y para que se la restituya en especie una vez que le haya cubierto su deuda.* Esta tésis es una; esto es, la definición del contrato de prenda; pero es complexa, porque comprende muchas proposiciones. Por lo que, el que trate de impugnarla, debe manifestar de qué proposiciones no ha de ocuparse; y señalar especialmente lo que se proponga rebatir, diciendo v. gr.: 1. *no niego que la prenda sea un contrato*; 2. *mucho ménos niego que ese contrato sea de buena fé.* Concedo tambien: 3. *que la prenda puede entregarse*; y que si entrega, 4. *esto se hace para la seguridad del crédito.* Finalmente: 5. no hay duda alguna sobre que *la prenda entregada debe restituirse una vez que se haya pagado la deuda.* Pero queda una cuestion, de la que ya debe tratarse; á saber: *¿toda prenda es un contrato real?* Pues aunque así lo afirma el respondente en su tésis; el oponente cree más segura esta antítesis: *alguna prenda no es contrato real.* Aquí está ya perfectamente claro y determinado el estado de la cuestion.

(*) Otros recomiendan más el método Socrático, que es el que procede por cuestiones ó preguntas. Pero ademas de que tal método, hace tiempo ya que cayó en desuso, y de que se presta á los abusos de los sofistas, mucho más que el método moderno; se resiente del ódio al arte silogística, sin embargo de que esta, más bien que un arte, es una operacion del entendimiento. (§ 75) Por otra parte: ¿qué importa que al tratar una cuestion se ratiocine Socrática ó silogísticamente? Y ¿por qué no hemos de adoptar este segundo método, puesto que es más breve, más expedito, y presenta mayor claridad? Pongamos por ejemplo una disputa sobre la tésis siguiente: *el alma es espíritu.* Supongamos que un *sábío* interroga, y que res-

antítesis propuesta en la formacion del estado de la controversia. (**)

ponde un oyente. Sabio. *¿Concedes, te pregunto, que el alma piensa?* Oyente. *¿Cómo no, varon sapientísimo?* S. *¿Piensas acaso que lo que piensa sea semejante á la piedra, al leño, al oro, á la plata ó á otra cualquier materia?* O. *De ningun modo.* S. *Pero mira: no te equivoques. ¿Acaso tú no podrás conseguir que alguna materia piense? Porque el magnetismo, la pólvora y el fósforo, á pesar de ser materia, producen tales efectos, que acaso negarias que fueren siquiera posibles, si tus sentidos no te convenciesen de ellos. ¿Es acaso más imposible que la materia piense, que el que el imán atraiga al fierro; que la pólvora rompa las peñas, ó que el fósforo luzca en las tinieblas?* O. *Veo que es más imposible que la materia piense, que el que se verifiquen los fenómenos que observamos en el imán, en la pólvora y en el fósforo, aunque, á decir verdad, no puedo explicarme estos.* S. *Vamos á ver si podemos poner en claro esta cuestion. Los efectos que admiramos en la materia, ¿crees que no podrán explicarse por una cierta disposicion, forma y cantidad de la misma materia?* O. *Lo creo.* S. *¿No crees que el imán atraiga al fierro porque su atmósfera lo rodea, y lo impele hácia el imán como un torbellino; ó por otra causa semejante? ¿No vez con bastante claridad que las partículas inflamadas de la pólvora se dilatan de tal modo que arrojan una bala produciendo un estallido? ¿No comprendes que la luz del fósforo puede explicarse muy bien por la disposicion de su materia?* O. *Así parece.* S. *Y ¿crees tambien que la materia pueda disponerse de tal modo que piense? Suponte tú que á este leño se le dé cualquiera cantidad, figura, dureza, blandura, gravedad, levedad ó cualidad: ¿crees que por eso llegará á pensar alguna vez?* O. *No, jamas.* S. *¿Ves pues, que la materia no piensa?* O. *Sí, lo veo.* S. *¿Qué es pues lo que piensa, si la materia no puede pensar?* O. *Es una cosa que no es materia; y que el género humano suele llamar espíritu.* S. *¿Qué resta, pues, sino decir que nuestra alma es espíritu?* He aquí una disputa Socrática. Pero ¿cuánto más fácilmente podria comprenderse en unos pocos silogismos aquella série de pequeñas preguntas!

(**) Por esto es que son pueriles aquellas conclusiones á las que como á una áncora sagrada, se acogen los oponentes poco ejercitados; *el que tal hace, obra mal, peca contra la analogia del derecho, piensa absurdamente, etc.* Si el oponente quiere impugnar la tésis óntes propuesta; (§ 212 *) deberá más bien establecer previamente el estado de la controversia, y luego ratiocinar así:

El contrato que obliga por solo el consentimiento, no es contrato real:

Algun contrato de prenda obliga por solo el consentimiento;

§ 214.

Debe asumirse el argumento.

De lo dicho se infiere: 6. que el *respondente* debe asumir ó repetir el argumento del oponente; (*) y para que esto se haga con más facilidad, es conveniente que el oponente no forme silogismos tan largos, que el hombre más acostumbrado no pueda repetirlos, sin un grande esfuerzo. Cuanto más cortos son los dardos, con tanta mayor fuerza y velocidad se lucha con ellos.

§ 215.

Debe examinarse su forma.

Ahora bien: *el respondente* 7. debe examinar en primer lugar si acaso *la forma* del silogismo adolezca de algun vicio, en cuyo exámen suelen ser muy descuidados los disputantes modernos. Y sin embargo: querer responder á la materia cuando se ha descuidado el vicio de la forma, es perder el tiempo, y emplear gran trabajo para decir grandes necesidades. (*)

Luego algun contrato de prenda no es contrato real.

Esta conclusion contiene la misma antítesis, contradictoria á la tésis.

(*) Esto se ha inventado, no para hacer ostentacion de buena memoria, sino para manifestar que el *respondente* ha comprendido bien el argumento del oponente. Y, á la verdad, el que haya comprendido bien el argumento, deberá ser muy torpe si no puede repetirlo con las mismas palabras, ó con otras que tengan igual significacion.

(*) Por esto es que los antiguos resolvieron mal este argumento de Melisso: *si el ente es engendrado, tiene principio: es así que no es engendrado; luego no tiene principio.* Porque habiendo debido responder á la forma, segun las reglas ántes establecidas; (§ 88. 2) entraron inútilmente en la materia.

§ 216.

Qué proposicion deba negarse.

Cuando no hay algun vicio en la forma, deberá ocultarse en alguna de las premisas alguna falsedad si es falso el silogismo del oponente. Y por lo mismo: 8. *el respondente* deberá negar aquella proposicion, ó exigir su prueba si aun no entiende lo que el oponente se propone en ella.

§ 217.

Cómo debe probarse por el oponente.

Suele suceder que el oponente se divague en declaraciones impertinentes; y que muchas veces intente probar lo mismo por lo mismo. Pero en tal caso, *el respondente* hará mal en conformarse con ello. Y en uso de su derecho deberá exigir 9. que el *oponente* pruebe formalmente la proposicion negada. (*)

§ 218.

Hasta dónde deba perseguirse la prueba.

Si ni aun así proceda todo rectamente en el prosilogismo; en-

(*) V. gr.: en el silogismo ántes propuesto. (§ 213.) debe negarse la proposicion menor. Y el oponente obraria mal si en lugar de la prueba, ocurriera á lugares comunes, y dijera prolijamente que por derecho natural deben cumplirse todas las promesas; y que la distincion entre contratos reales, verbales, literales y consensuales pertenece á las sutilezas del derecho Romano, y que esto está ya demostrado hace tiempo por los hombres doctos. Haria mejor en probar así brevemente su proposicion menor: *en aquel contrato en el que por la sola promesa se dá accion para entregar la cosa; en él nace la obligacion de solo el consentimiento: en algun contrato de prenda, la accion para entregar la cosa, se dá solo por la promesa; luego algun contrato de prenda nace solo del consentimiento.*

tónces: 10. ó se ha de indicar inmediatamente el vicio; ú 11. se ha de exigir una nueva prueba de alguna de las premisas; lo cual 12. debe hacerse cuando se haya llegado al fundamento en que el oponente apoyó su sentencia. (*)

§ 219.

A qué debe responderse.

Cuando el fundamento del oponente está bien apoyado por sus pruebas; entónces llega su vez al respondente, cuya obligacion será 13. resolver el argumento, y negar alguna proposicion; ya en el prosilogismo, (*) ó ya en el argumento primario.

§ 220.

De qué manera se responde por concesion, por instancia ó por inversion.

Debe responderse formalmente; y esto se hace 14. *por conce-*

(*) Así en el precedente prosilogismo, (§ 217.) el respondente negará de nuevo y con razon la proposicion menor. Entónces el oponente podria probarla, v. gr., fundándose en la *l. 1. pr. § 1. D. de pignorat. act.* argumentando de este modo: 1. *Si la prenda se contrae por la nuda convencion, sin necesidad de la tradicion; por la sola promesa se dá accion para entregar la cosa: es así que se contrae por la nuda convencion, sin necesidad de la tradicion, segun la l. 1. pr. D. de pignort. act., luego la accion se da solo por la promesa.* 2. *Si el que enseñando oro, dió cobre á su acreedor, puede ser reconvenido para entregar el oro, se infiere que la accion pignoraticia nace solo de la promesa, sin necesidad de la tradicion: es así que lo primero es cierto, segun la ley citada; luego tambien lo es lo segundo.* Así es como se llega al punto de que el respondente entienda con claridad todo el fundamento del oponente; y entónces no resta otra cosa, sino resolver el argumento con su respuesta.

(*) Porque los prosilogismos contienen los fundamentos en que se apoya el argumento del oponente, § 218.) Destruídos los fundamentos, necesariamente se destruye todo lo que sobre ellos estaba construido.

sion, si aparece que el argumento del oponente no hace contra la tésis: ó 15. *por instancia*, si aduciendo un caso contrario, se demuestra que alguna proposicion no es universalmente verdadera: (*) ó 16. *por inversion*, si se prueba que de aquella proposicion fluye claramente su tésis: (**) ó 17. *por distincion y limitacion.*

§ 221.

De qué manera, distinguiendo y limitando.

Cuando el respondente usa de *distincion*, 18. debe explicarse y aplicarse brevemente; y hecho esto, se ha de limitar segun ella el argumento que desea resolver con esa distincion. (*)

(*) Por ejemplo: si el oponente usara de este vicioso argumento: *Ningun contrato real es de buena fé: el contrato de prenda es de buena fé;* (segun la definicion) *luego ningun contrato de prenda es real:* la misma cosa demuestra que se debe responder, negando la proposicion mayor, porque no es universal. Esto podria demostrarse fácilmente por *instancia*: Porque *el comodato y el depósito* son contratos reales; y sin embargo, lo son tambien de buena fé. Es tambien una cosa constante que los contratos innominados son reales; y sin embargo, son de buena fé la permuta y el contrato estimatorio, segun el § 28. *Inst. de action. l. 2. D. de permut.*

(**) Supongamos que el oponente usó de este argumento: *Lo que las mismas leyes colocan entre los contratos consensuales, debe referirse indudablemente á los contratos consensuales: las leyes ponen el contrato de prenda entre los consensuales.* [*L. 1. pr. D. de pignorat. act.*] *Luego la prenda debe referirse á los contratos consensuales.* Este argumento puede contestarse por *inversion ó retorsion*, de este modo: Lo que las mismas leyes colocan entre los contratos reales, debe referirse á los contratos reales: las mismas leyes colocan la prenda entre los contratos reales; (§. 4. *Inst. quib. mod. re contr. obl.*) luego la prenda debe referirse á los contratos reales

(*) Así, por ejemplo: á la proposicion menor del primer prosilogismo, (§ 218 *) debe responderse *distinguiendo* entre *prenda*, tomada *lata* ó *extrictamente*. Tomada *latamente* significa todo derecho constituido al acreedor en la cosa del deudor; y por tanto, comprende tambien la hipoteca, que en este sentido se dice que se diferencia de la prenda únicamente en el nombre. *L. 5. § 1. D. de*

§ 222.

No se debe responder con una vaga declamacion ó con la prueba de la tésis.

Nada de provecho hacen los respondentes que no usan de alguno de estos modos de responder, sino que intentan satisfacer al oponente con una vaga declamacion, ó que en lugar de responder se refugian en la prueba de la tésis. Porque así como con buen derecho se puede obligar al oponente á que se oponga formalmente; excusando evasivas y vagas dilaciones; así tambien, se puede obligar con justicia al respondente á que responda formalmente, absteniéndose de declamaciones. (*)

§ 223.

Réplica del oponente.

Hasta aquí llega el segundo acto de disputar. Ya en el tercero, 19. el oponente replica, en el caso de que tenga algo con que pueda destruir la solucion del respondente.

pign. Pero *extrictamente* se entiende por prenda, un derecho en la cosa, diverso de la hipoteca, y que no nace sino por la tradicion. *L.* 238. § 2. *D. de verb. signif.* En el primer sentido es cierto que la prenda se contrae por la nuda convencion, lo mismo que la hipoteca. Pero en el segundo sentido, que es en el que se toma aquí, no basta la nuda convencion, sino que se requiere la tradicion. Así es que deberá limitarse el prosilogismo del oponente, de este modo: *Si la prenda (tomada extrictamente, y en cuanto que se opone á la hipoteca) se constituye por la nuda convencion, sin necesidad de la tradicion; deberá darse accion solo por la promesa; es así que la prenda (tomada extrictamente, y en cuanto á que se opone á la hipoteca) se constituye por la nuda convencion.* Puesto así el silogismo, se niega la menor.

(*) Por esto es que son muy útiles estas preguntas del oponente: *¿á qué proposicion respondes? ¿la concedes ó la niegas? ¿la distingues? etc.*

§ 224.

Cómo se haga esto: si concediendo la respuesta ó por instancia.

Despues: 20. si *el respondente concedió* todo el argumento, deberá demostrarse que el argumento contradice enteramente á la tésis, mediata ó inmediatamente. Pero si 21. se responde por *instancia*, deberá probarse que los casos aducidos en contrario, no pertenecen á su proposicion, ó que en lugar de instancia, se obstruye á sí mismo.

§ 225.

De qué modo deba hacerse si se procede por inversion ó por distincion.

Del mismo modo: si se responde por *inversion*, 22. al oponente toca demostrar que de su proposicion no fluye en manera alguna la tésis del respondente. Y finalmente, 23. si ha usado de *distincion*, debe probar que tal distincion está destituida de fundamento, ó que ella no puede aplicarse á su argumento.

§ 226.

Réplica del respondente.

Esta réplica la resuelve 24. de nuevo formalmente el respondente; y esto sucede, 25. cuando alguno de los dos no tiene algo que objetar con razon. (*)

(*) He dicho: con razon. Porque los que disputan apasionadamente siempre suponen tener algo que poder objetar, aunque el auditorio imparcial advierta fácilmente cuál de los disputantes se halle embarazado ó reducido á sus últimos atrincheramientos.

§ 227.

De dónde deba juzgarse del éxito de la disputa.

Cuando por ambas partes se observan cuidadosamente las leyes de disputar, es preciso que suceda: ó que el oponente claudique en su prueba; ó que el respondente se vea obligado contra su voluntad á conceder cosas contradictorias, y aun absurdas.

(*) Sucedido esto, ya no es dudoso de parte de quién esté la verdad.

§ 228.

Por qué nada se haya dicho del oficio del Presidente.

Nada hemos dicho hasta aquí del oficio del *Presidente*. Porque este es una persona accesoria, cuyo oficio es poner en el buen camino á los jóvenes ardientes, que se salen de la órbita conveniente. Conviene, pues, que ese oficio sea desempeñado por un varon muy docto y prudente. Porque si no es tal, en vano se le prescribirán reglas, que no podría aplicar, aunque quisiera.

(*) Ejemplos insignes de esto nos presentan dos coloquios. Uno, *Ratisbonense*, entre Hungero, Janero, y Gretsero por una parte, y Hunnio y sus sócios por la otra. Y el otro, *Hemelschenburgense*, entre el incomparable teólogo G. Calixto y un jesuita Hildesiense. En el primero, los jesuitas se vieron tan estrechados, que incurrieron en estas contradicciones: *El Sumo Pontífice cuando pronuncia una sentencia, definiendo "ex cathedra" jamás puede errar, etc. El Sumo Pontífice ha errado algunas veces, pronunciando una sentencia "ex cathedra."* Item: *Caifas fué Sumo Pontífice en el año en que condenó á Jesucristo, etc. Caifas no fué Sumo Pontífice en aquel año.* En el segundo, oponiendo formalmente Calixto, redujo al jesuita á tales angustias que tuvo que convenir en que dos proposiciones contrarias eran juntamente verdaderas.

§ 229.

Este es el verdadero *método analítico* que dijimos que tiene lugar en la averiguacion de la verdad. (§ 162.) Porque es *aquella meditacion por médio de la cual examinamos como con una piedra de toque, las conclusiones con sus principios, ó los fenómenos con sus hipótesis.*

§ 230.

Cuál sea el análisis de demostracion.

Luego por lo que toca á juzgar la demostracion, todo el análisis consiste en resolver las proposiciones en sus sujetos y predicados, y los racionios segun su forma y materia; y en examinar las definiciones segun las sensaciones, y estas segun la experiencia. Porque así se conocerá fácilmente si procede bien toda la série de la demostracion; y en caso contrario, se podrá demostrar cuál es el eslabon de la cadena, en el que se oculta el vicio.

§ 231.

Análisis de la hipótesis.

Del mismo modo, al juzgar de la verdad probable, debe examinarse en primer lugar, si se han tenido en cuenta todos los fenómenos; despues, si todos ellos pueden explicarse cómodamente por la hipótesis dada; y finalmente, si no hay alguna otra hipótesis más fácil de la que puedan fluir los fenómenos con ménos dificultades.