

Esta es una estratagema provechosa, que en muchas ocasiones da felices resultados. El hombre desconfía muchas veces de todo, y desconfían mas aquellos cuyas decisiones han de pesar sobre su conciencia. La razon tiene sus leyes y sus movimientos, y se necesita mucha destreza para comunicarle el impulso que nos proponemos, y darle una direccion determinada. En un camino cualquiera, lo que mas recordamos, es el punto de partida y el de parada: lo demas, como no sea muy notable, pasa por delante de nuestros ojos como inapercibido. Si en la parte de argumentacion se consigue impresionar fuertemente los ánimos con las primeras razones, y si esta impresion se robustece y arraiga con los últimos racionios, poco importa que el intervalo entre ambos extremos, se llene de consideraciones de menos peso, porque éstas están defendidas á vanguardia y retaguardia, y el espíritu de exámen y de desconfianza no puede penetrar fácilmente hasta ellas. Por el contrario, cuando empezando por tenues y fútiles argumentos, se va progresivamente aumentando en fuerza y valor, el alma se acomoda de una manera lenta á estas trasformaciones, como nos acomodamos á los tránsitos graduados de una temperatura, casi sin notarlo, y no se siente aquella impresion nueva, inesperada, irresistible, decisiva, que es la que se necesita producir para triunfar en las luchas del foro. Por esta razon aconsejamos que se prefiera el método de exposicion, que dejamos indicado.



LECCION XIX.

Mas sobre la parte de argumentacion.

Hemos dicho que la parte de prueba era la mas interesante en toda defensa, y que de ella dependia principalmente el feliz ó desgraciado éxito de una causa. Los demas extremos forman ecos, melodías, movimientos, tal vez mal seguros, y por lo tanto transitorios; la prueba presenta razones, y triunfa; porque se dirige al entendimiento, y lo convence. Seguiremos dando reglas acerca de la teoría y exposicion de los argumentos, porque en este periodo se da poco á la diction y á sus atavíos, y todo el valor y todo el mérito están en la oportunidad y fuerza con que se ofrecen los racionios. Este es el objeto del orador forense, y no otro. Por esta razon hemos querido dar mas latitud á esta materia.

Acabamos de decir, que en la parte de prueba tienen poco lugar los movimientos oratorios, las galas y belle-

zas de expresion. En ella basta que el lenguaje sea claro, vivo y apremiante. Lo único que se necesita es ingenio para encontrar los argumentos, talento para combinarlos y presentarlos, y habilidad para exponerlos de la manera mas perceptible y convincente. Recordaremos aquí lo que ya dijimos en otro lugar. El *modus in rebus*, tan recomendado en todo, debe guardarse mas fielmente en los discursos oratorios. Cada uno de sus periodos tiene su índole propia y su objeto determinado. Querer lucir igualmente en todos ellos las galas de la expresion y el movimiento de los afectos, seria desconocer la naturaleza distinta de cada uno, y formar un todo confuso, que viniera á ser repugnante. Sin el claro oscuro, sin los contrastes y alternativas, sin que se emplee sucesiva y oportunamente la razon y la pasion, la claridad del raciocinio y la belleza del colorido, no se crea que se ha pronunciado una defensa ajustada á las reglas y á la observacion, que convenza y agrade, que arranque á la vez los aplausos y el fallo á que se aspira. Un discurso oratorio, si se nos permite valernos de una comparacion fundada en su forma y en su objeto, diremos que es parecido en ciertas relaciones á una accion campal. El exordio, proposicion y division, inician el combate, llaman la atencion, y señalan el terreno de la lucha; las pruebas son los fuegos, son la accion empeñada y reñida, en que cada uno de los combatientes procura ganar posicion y obtener la victoria; la peroracion es la llamada al entusiasmo, para dar la última carga; y la conclusion es el himno ó canto de triunfo.

Si, segun acaba de verse, las figuras no deben usarse en la parte de prueba sino con mucha parsimonia y economía, hay algunas que dañan, y que indudablemente se vuelven contra el mismo que indiscretamente las usa.

Tales son las hipérboles que exagerando las ideas ó deprimiéndolas con demasía, contienen siempre un fondo de inexactitud y de error, de que se vale el contrario para combatirnos. De este peligro y de este defecto pueden adolecer en ocasiones, las antítesis y otros medios que tienen mas gracia y brillo aparente, que fijeza y solidez en la realidad. En la prueba, mas que en ninguna otra parte del discurso, debe haber en los pensamientos precision y verdad rigurosa.

No aconsejaremos del mismo modo que se eviten las amplificaciones. Sin ellas, la elocuencia no se diferenciaria de la lógica, y fundado en esta observacion, dijo ya un antiguo filósofo, "que el argumento lógico podia compararse á la mano cerrada, y el argumento oratorio á la mano abierta." Las amplificaciones de nombres, de adjetivos y de verbos, dan fuerza, armonía y gala á la diction, y las amplificaciones de ideas son las que nutren un discurso, y las que le dan el tipo y carácter de tal, porque sin ellas no seria mas que un cuerpo desnudo, un objeto árido y seco, sin otro adorno que el ropaje desagradable del escolasticismo. Por regla general puede decirse que el que mejor amplifique en la prueba, será el que conseguirá darle mas valor, el que mas cautivará la atencion de los jueces, y ganará á la vez su aprobacion y su fallo. Un pensamiento encerrado en estrechos límites, anunciado con pocas y secas palabras, tendrá tal vez solidez y grande profundidad; pero esta escapará con frecuencia á una atencion distraida, ó á una capacidad limitada, y dejará un vacío que nada podrá llenar despues. Por el contrario, cuando este mismo pensamiento recibe varios giros en la boca del orador; cuando se le presenta diestramente por todas sus faces; cuando se le hace ver y notar en todas sus

relaciones; cuando, en una palabra, se le amplifica, deja de ser el mismo, no representa ya solo el valor de la unidad, sino que ha recibido en su dilatacion provechosa, un número crecido de unidades que vienen á formar con él una suma considerable.

El principal conato del abogado debe ser fijar bien la cuestion. Sin esto no hay verdaderamente objeto de debate, y todo queda reducido á una palabrería insustancial é inoportuna, que á todos fatiga y á ninguno convence. Los esfuerzos que entonces se hacen por una y otra parte, son vanos y perdidos, y la contienda presenta el risible espectáculo de una escaramuza en que los tiros se disparan sin direccion fija, de modo que unos van altos, otros bajos, y ninguno da en el blanco. El cuidado de establecer bien las cuestiones, de plantearlas con exactitud y acierto, y de no permitir que salgan de su terreno, es de mayor interés para el que habla el último, porque á las veces, con solo este trabajo fácil y sencillo, desvanece cuanto se ha dicho antes, é inclina á su favor la balanza sin otros esfuerzos ni fatiga. Suele ocurrir que el que habla primero, apela al medio de desnaturalizar la cuestion para mirarla bajo el aspecto que mas le conviene. No se necesita, pues, entonces otra cosa que traerla á sus verdaderos términos, y con esto solo vendrá á tierra todo el edificio y toda la gran balumba que haya podido levantar un adversario diestro y poco escrupuloso.

Pero aquí se ofrece naturalmente una cuestion, que cada uno resolverá y aplicará segun sus disposiciones. ¿Qué da mas ventaja al abogado, hablar el primero, ó hacerlo en último lugar? Recuérdese lo que ya dijimos respecto á la necesidad que tienen todos los que han de mezclarse en estos debates, de ser, al menos has-

ta cierto punto, improvisadores. Al que no lo sea, al que no pueda formular contestaciones y raciocinios de una manera instantánea y presentarlos con orden, método y claridad, con cierta soltura y elegancia que agraden y cautiven, ciertamente le será preferible hablar el primero. Este se parecerá al hombre de vista débil, de tardos y pesados movimientos, que no puede caminar mas que por terrenos claros y por caminos conocidos. El abogado tan infecundo en medios repentinos, tan tristemente ceñido á la preparacion, tiene que llevar en la mano el hilo de su defensa, sin que pueda soltarlo nunca; y en el momento en que un accidente imprevisto le saca de su esfera ó le presenta consideraciones que no habia calculado; en el momento en que la cuestion cambia de cualquier modo su fisonomía, se reconoce cortado y perdido. Este solo puede hablar el primero, porque sus discursos se reducen á relatar, con mas ó menos desenvoltura, lo que ya lleva estudiado y aprendido.

Al que por el contrario, le es fácil, despues de haber oido á su competidor, someter á un plan instantáneo todo lo que ha dicho, encontrar respuestas oportunas y concluyentes, y ofrecerlas al tribunal que escucha, con un lenguaje claro, preciso y adornado de gracias y bellezas, le es inmensamente ventajoso usar el último de la palabra. ¿Qué ventaja mayor que la de recoger rápidamente tantos y tantos materiales, medirlos con el compás intelectual de una manera pronta y segura, analizarlos y comprenderlos en todas sus relaciones con esa lógica severa y con esa crítica atinada que nunca engañan, ver delante de sus ojos un campo dilatado, cuyos horizontes traza de una mirada el entendimiento, y tender el vuelo por ese espacio, remontarse en él como el águila que se cierne en las nubes, y desde allí lanzar-

se como ella sobre su presa para oprimirla y despedazarla? El abogado que habla el último, si está favorecido por buenas disposiciones oratorias, tiene siempre incalculables ventajas sobre el que le precede. Este es, en verdad, dueño de preparar y exponer los argumentos que mas le cuadran, detenidamente meditados, limados y aliñados en el retiro de su gabinete; pero su competidor apenas los ha oído, se apodera de ellos y los destroza.

El primero produce con su palabra una impresión fija y si se quiere profunda; pero cuando la creía permanente, ve que otra voz enemiga la va debilitando, que cambia de teatro el interés, y que las señales de favorable acogida con que él se lisonjeaba, van desapareciendo y reemplazándose por otras que disipan todas sus ilusiones y matan todas sus esperanzas. El que habla primero, tiene que ser hasta profeta, porque necesita prever todo lo que dirá su adversario para repararlo previamente; el que habla el último, no tiene que ocuparse de estos cuidados ni de estas conjeturas, porque han de presentarle el enemigo en el palenque con todas sus armas, y cuenta en sí mismo el poder de desarmarle y vencerle en cuanto le acometa. Aquel ha vivido en sus combinaciones y cálculos del porvenir, y sus contingencias siempre inciertas y dudosas; este vive solo de lo presente, de lo actual, del instante en que habla, y puede confiar en que parodiará el *llegué, ví y vencí* de César, antes de ser llamado al combate, ni saber el adversario con quién tiene que luchar.

El último que habla, entra en la arena por esta sola razón con muchas probabilidades. La sala de audiencia con su aparato y con su solemnidad, llama desde luego la atención en los jueces y en los concurrentes sobre la escena que va á representarse, y al llegar el

momento de dejarse oír la voz del primer defensor, todos atienden y se contraen, porque este momento ha sido largamente esperado; pero la curiosidad se aviva y el interés crece y se aumenta en favor del que le sigue, porque impresionados los ánimos con las razones que escuchan, quieren adivinar cómo serán rebatidas, y aguardan con impaciencia el instante de presenciar este desenlace. El posterior en la palabra encuentra ya allanado el camino, ansiosa la atención, y pendiente al auditorio de su boca, todo lo cual en distintas circunstancias, sería el resultado de un feliz y bien combinado exordio.

No tiene por lo común necesidad de formular proposición ni división, porque halla la cuestión ya planteada y desenvuelta, y puede formar de su discurso un todo compacto, una falange impenetrable que resista al examen mas analítico y detenido.

En la parte de prueba tiene todavía ventajas mas conocidas, porque supuestos sus conocimientos y su facilidad de improvisar, no se le puede coger en una emboscada, no se le puede sorprender por mas que se procure, y ve ante sus ojos un inmenso campo en que moverse libremente, mil caminos y mil medios en su auxilio para responder victoriosamente á todo lo que ha oído. Tiene todas las dificultades y todos los argumentos opuestos, delante de sí como en un cuadro, y en la esfera trazada á la discusión, puede escribir el *non plus ultra*, porque no hay ya ni fuerzas auxiliares ni otros elementos que vengan á la lucha mas tarde, y con que sea necesario entrar en nueva contienda. Pero tal vez los raciocinios hechos por su competidor sean inopinados y vigorosos, nada importa: la animación que produce la pugna, el calor del instante, la memoria que franquea

sus tesoros; la meditacion prévia que todo lo ha enlazado, todo lo ha previsto y todo lo ha calculado de antemano, vendrán en auxilio del luchador y le ofrecerán proyectiles con que arruinar los últimos y mas fuertes baluartes de su antagonista. Todo, generalmente hablando, tiene contestacion. Las cuestiones presentan varios lados á la discusion legal y filosófica, y cuando no se las puede acometer de una manera directa, de frente y con el pecho á la luz, se las embiste por la línea oblicua ó circular y por caminos cubiertos.

Pero tanto el abogado que habla primero en un debate, como el que habla despues, necesitan conocer perfectamente el mecanismo y valor de todos los elementos de que han de echar mano en la parte de argumentacion ó prueba, puesto que en ella se ha de procurar ser precisos y convincentes, mas bien que agradables y floridos. Esta consideracion y este interés nos obligan á exponer algunas observaciones, de que se podrá hacer en casos dados un uso muy provechoso.

La prueba es el medio de que nos servimos para establecer la verdad de un hecho. La que mas juega en las causas criminales es comunmente la de testigos, y por eso, atendida su importancia y su frecuencia, queremos fijar algunas reglas de buen criterio y exposicion, sin emprender no obstante el ímprobo trabajo de hacer anatomía del espíritu humano, como aconseja Bentham, para apreciar los motivos de veracidad, de exactitud é imparcialidad que mueven á los declarantes en sus asertos.

Al examinar la forma de nuestros juicios, la cadena de nuestros procedimientos actuales, lentos si se quiere, pero regulares y pacíficos, no podemos menos de notar el progreso que las sociedades han hecho, y de

felicitar á la humanidad que ha sacudido el yugo de bárbaras costumbres, reemplazando á prácticas monstruosas las reglas de la lógica que indaga, y de la filosofía que consuela. Apenas puede creerse hoy que la prueba del agua y del fuego, los combates judiciales, los juramentos expurgatorios y la tortura, hayan ido disputándose el terreno en la legislacion penal, admitiéndose por medios de conviccion, como si la naturaleza hubiese de doblar sus leyes inmutables y eternas ante el capricho de los hombres, y como si la dureza de los miembros, la fiereza del alma y la insensibilidad del corazon, fueran el mejor comprobante de la inocencia que se busca.

Pero las formas tranquilas y de razon mas modernamente introducidas, ¿llevan con frecuencia el resultado que se anhela? ¿dan comunmente una evidencia que aquiete todos los recelos y desvanezca todas las dudas? ¿pueden tomarse por demostraciones acabadas, contra las cuales nada tenga que oponer la conciencia en sus temores y aun en sus escrúpulos? ¿debe alguna vez desesperar el abogado? ¿puede alguna el juez que condena con arreglo á la justicia de la ley, estar seguro de que ha condenado con arreglo á la justicia de Dios y á la verdad de las cosas? ¿qué guia seguiremos en medio de esta oscuridad, ya que la intencion y el celo no bastan á dirigirnos?

La disposicion á creer, es el estado habitual del hombre, y ¡ay de él si hubiera de vivir siempre entregado á la desconfianza! La fé es todo en la religion, y la fé es tambien todo en el mundo. Sin la fé religiosa no puede ganarse el cielo, y sin la fé humana no puede vivirse feliz en la tierra. El hombre necesita creer para vivir en paz; pero necesita ademas saber dudar, para no

ser continuamente engañado. Volney ha colocado al frente de una de sus mejores obras, la máxima de que "el principio de la sabiduría consiste en saber dudar."

Son muy pocas las cosas de que formamos idea por nosotros mismos, en comparacion de las que sabemos por los demas; y segun esta observacion, fundada en la experiencia de todos, en cuantas situaciones puede ofrecer la vida, vivir en continua duda y en perpetua incredulidad, seria un eterno suplicio. Vivir, por otra parte, creyendo siempre sin reflexion ni exámen, seria estar á merced de los mas astutos, y ser el juguete y la víctima de los impostores. Prescindamos, pues, de la teoría de un escritor inglés, relativa al enlace que supone existir entre la creencia y la simpatía, y determinemos sencillamente las reglas de credulidad respecto á los testigos. Sin que pretendamos tratar la materia tan profundamente, y en tantas y tan variadas relaciones como lo hace Bentham, no negaremos que este sistema, hasta cierto punto, tiene su base en la ideología.

En el testigo que depone, ha habido una impresion relativamente al hecho que afirma, y un juicio formado á consecuencia de la misma impresion. En esta no puede haber error; pero en el juicio lo puede haber, y lo hay por desgracia muchas veces. Si yo miro una vara metida en el agua, me parecerá que está torcida ó rota, aunque realmente no lo está. Si me contento con decir: "veo una vara torcida ó rota," diré una verdad, porque tal es la impresion que se obra en mis sentidos; pero si avanzo á formar un juicio sobre esta base, si digo: "la vara que veo está torcida ó rota," habrá en mi proposicion un error que hubiera podido evitar con solo examinar la vara fuera del agua. Si nuestros errores, pues, principian en el juicio, y si éste

está ideológica é intelectualmente separado de la impresion, porque entre ésta y aquel hay todavía la percepcion, por la cual el alma se hace sabedora de la impresion recibida, hay la sensacion, por la cual la mira como agradable ó desagradable, y hay la idea, que se la representa, de desear seria que el testigo, en su declaracion, pudiese referir solo sus impresiones, porque solo así podriamos asegurarnos de su exactitud y veracidad.

Mas esta distincion no puede hacerse en la práctica, porque los dos actos, aunque distintos y separados, son en nosotros casi instantáneos. Tenemos, por lo tanto, que escuchar en el testigo, no solo su impresion en que no puede haber inexactitud, sino tambien su juicio, que frecuentemente adolece de error: y esto es lo primero que debe tomarse en cuenta, para prevenirnos contra su dicho, medirlo y analizarlo de modo, que nos descubra los vicios de que adolece. Imposible es dar para esto reglas generales; pero como el hombre, para no creer, para rechazar lo que otros le dicen, necesita un motivo ó una razon determinada, pasaremos á exponer generalmente la mayor parte de estos motivos ó razones.

Todo testigo puede no ser creible por causas físicas, intelectuales ó morales; y el cuidado del abogado debe estar en recorrer con prolija atencion todas sus circunstancias, para ver si se encuentra en alguno de los casos ó situaciones en que puede y debe combatir su testimonio.

Por causas físicas; como si depone haber presenciado un hecho á hora determinada, y al mismo tiempo resulta que aquel día se encontraba en otro lugar, desde el cual es imposible que hubiera podido llegar para aquel momento, al sitio en que se supone verificado el suceso: si aunque estuviese en él, le separase del teatro del