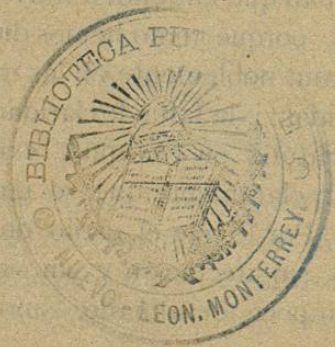


## § XXXI

Conforme al gusto del Soberano

Sobre todo, es esencial que el Embajador sepa conformar sus despachos con la inclinación de su Soberano; unos quieren ser informados de todo, hasta de las particularidades más pequeñas, y otros gustan de una precisión lacónica. Estos buscan la bondad de un estilo llano y corriente, y aquellos se complacen con las reflexiones ó con los avisos. Así que, cuando el Embajador tuviese motivo de comprender que su Soberano no se disgustaba, ni se fastidiaba de leer sus relaciones, haría bien en dirigírselas á cualquiera de sus Ministros de Estado: porque por este medio lisongearía la inclinación del Príncipe, sin faltar á su obligación.

Esto es en compendio lo que pertenece al primero de los dos empleos generales de un Embajador, en la instrucción que debe dar él de lo que pasa en la Corte donde residiese, como también en los medios que nos parecen más proporcionados para procurarle las informaciones necesarias. Resta hablar en la Sección siguiente de los objetos de su otro empleo general.



## SECCION SEGUNDA

*De las negociaciones del Embajador*

## § XXXII

Diferencia entre estas dos obligaciones del Embajador

La otra obligación general del Embajador, consiste en la negociación de los asuntos que le hubiese encargado su Soberano: este cuidado aunque es muy difícil, y puede que lo sea más todavía que el primero, nos parece al mismo tiempo de una práctica menos incierta. El otro, teniendo por objeto la adquisición de la amistad de las personas, pende de la voluntad agena; y éste queda más á la disposición particular del Embajador, y depende también más que el otro del modo que se tomase para conseguir el efecto. Además de esto, en el primero es menester que el genio, ó la simpatía, si se quiere, obre á favor de aquel que busca la amistad de alguno; y para el segundo basta la habilidad solamente. Así es que se trata de exponer aquí los mejores métodos que



debe seguir un Embajador en el manejo de los intereses de su Príncipe.

### § XXXIII

*Del conocimiento de los negocios de que está encargado*

Por primera condición, debe estar perfectamente instruido en el negocio que se tratase, y saber radicalmente su origen y sus circunstancias: conocer el manejo de las diferentes Córtes, y las disposiciones de los Príncipes á quienes pudiese interesar este negocio: prevenir las oposiciones después de haberlas pesado maduramente: preveer los resultados de cualquier especie que fuesen, ventajosas ó nocivas: abrazar todas las relaciones de la negociación y sus más naturales efectos. Toda esta perspicacia es necesaria, porque las operaciones del entendimiento, en la combinación de objetos que se quieren llevar á un fin determinado, penden principalmente del exacto conocimiento de sus naturalezas, de sus relaciones y de su fin; así como el hermoso tejido de una tela, depende del justo discernimiento del artífice, respecto de la materia que emplea, de los instrumentos de que se sirve, y del efecto que debe producir el conjunto de todo esto, y así como sería muy natural el pensar que un fabricante no podría fabricar una buena tela sin este discernimiento exquisito, así también sin el conocimiento íntimo de un negocio, y de todo lo que pudiese tener relación con él, el Embajador no podría emprender ninguna negociación; y menos cabía todavía que pudiese concluirla ventajosamente.

### § XXXIV

*Dos intereses á que atender*

En todos los negocios que puede manejar un Embajador, concurren dos intereses principales, que son los intereses ó pretensiones de su Soberano; y los intereses ó pretensiones de la Corte donde residiese. En una palabra, el Embajador no está más que para requerir ó ser requerido. Primeramente, hablaremos de las medidas que debe guardar cuando requiere, y después determinaremos la conducta que deberá tener cuando fuese requerido.

### § XXXV

*Interés del Soberano que envía*

En el manejo de un negocio en que el Embajador es quien requiere, es menester, en primer lugar, que él se procure de parte de su Soberano y de la de sus Ministros, cuantas instrucciones le fuesen posibles, sobre el orden que hubiese de seguir en la ruta del negocio: para saber si debía exponer con dulzura sus pretensiones, ó si le convendría más proceder con alguna viveza: si debería adular ó amenazar: emplear tal ó tal razonamiento, y hasta qué términos podría extenderse. Se informaría también del semblante que tuviesen los negocios de su Soberano en las demás Córtes, para que aumentando por este medio sus luces, tuviese él en el lugar donde residiese más proporción para arreglar sus operaciones, con más ó menos ardor, según el paso que viese llevaban los demás negocios. Finalmente, no deberá



omitir nada para ponerse en estado de obrar con órdenes precisas, sin quedar responsable de ninguna cosa, si fuese posible; porque si llegare á malograrse la operación por no haber tomado una prudente precaución, recaería sobre él toda su culpa. En segundo lugar, el Embajador una vez que se armase con estas instrucciones, las constituiría por reglas de su conducta y por base de sus poderes, sin separarse de ella jamás en un ápice, estando bien seguro de que si pasase sus límites, sus operaciones quedarían destituidas de fundamento; en cuyo caso, no tendría que esperar otra cosa que la reprobación de su Príncipe, con la pena debida á su temeridad. Pero se suscita aquí una duda que no está bien decidida todavía, cual es, si el Embajador está siempre obligado á seguir ciegamente las órdenes de su Soberano, ó si puede alterar la disposición cuando lo juzgase mas conveniente. La opinión más recibida autoriza la segunda parte de esta proposición, en dos ocasiones.

### § XXXVI

Dos circunstancias en que el Embajador puede obrar sin órdenes ó contra ellas. Primera circunstancia

La primera es, cuando el negocio que tomó á su cargo hubiese mudado de semblante por la mutación de las circunstancias, por algunos nuevos incidentes, ó por el transcurso del tiempo, de manera que se hallase muy diferente de lo que era en verdad cuando él lo representó á su Soberano. La razón es, porque una comisión semejante es nula, por haber sido dada en vista de las primeras circunstancias que daban á este negocio una

naturaleza del todo contraria: por lo que es más que probable que la mutación de las circunstancias, exige que se mude igualmente la conducta en el manejo de los negocios.

### § XXXVII

Segunda circunstancia

La segunda es, cuando la comisión recibida fuese perjudicial al Soberano que la hubiese dado: porque el Embajador es uno de sus Ministros de Estado, y como tal, debe obrar siempre para ventaja de su dueño, y nunca en perjuicio de éste. Sentado este principio, por formales y repetidas que fuesen las órdenes contrarias á los verdaderos intereses del Príncipe ó de su Estado, la opinión más seguida quiere que se rehuse la ejecución de ellas, aunque al Ministro le tocase por ello caer en desgracia; y lo que es más todavía, aunque perdiese la vida: porque no basta que un Ministro complazca al Príncipe en aquello que pueda lisongearle, sino que es menester que mire por el interés del Estado, y por el de sus gobernados.

### § XXXVIII

Cómo se puede eludir una comisión por el mayor bien

Quando un Embajador está bien seguro de que tiene la razón de su parte, se pueden formar algunos medios propios para frustrar sabiamente una comisión. Por ejemplo, se trata de mostrar á un Príncipe una re-



solución muy grande para entrar por medio de unas protestaciones en forma, en unos empeños peligrosos y difíciles de sostener. En este caso se difiere la cosa todo lo posible, ya fuese pidiendo á su Soberano unas instrucciones más exactas, ya representando los inconvenientes que hubiese que temer en la ejecución de su orden, y gobernándose después por la naturalex de las respuestas. Pero cuando se confirmase más dicha orden, en la suposición de que su ejecución no amenazase evidentemente ningún perjuicio grande, la prudencia y la discreción exigen que se ejecute; porque entonces cabe creer que el Soberano está firme en su resolución, por algunos motivos que no tiene por conveniente declararlos.

### § XXXIX

Ejemplos de Walsingham, y d'Ossat

Por lo demás, tenemos muchos ejemplos de lo contrario en la conducta de muchos personajes muy recomendables; y entre otros, los del Señor Walsingham, Embajador de la Reina Isabel de Inglaterra, y del Cardenal d'Ossat, Embajador de Enrique IV, Rey de Francia. Estos fieles Ministros estimaron más exponer su fortuna y su propia vida, por su constante resistencia, que sacrificar los intereses de sus Soberanos por la ejecución de sus órdenes, cuyos resultados hubieran sido muy funestos.

### § XL

Arte de hacer las proposiciones

Proseguiremos nuestras observaciones sobre la conducta que debe seguir un Embajador cuando requiere. Después de haber adquirido el más exacto conocimiento de la naturaleza de su comisión, sabiendo el mejor modo de manejarla, y no descubriendo ninguna cosa de ella que pudiese convertirse en perjuicio de su Soberano, sería muy conveniente que él diese á este negocio un semblante de tal calidad, en el modo de manejarlo, que pareciese sumamente fácil y de una ligerísima consecuencia; y sobre todo, que se lo presentase al Soberano con quien trajese su solicitud, como infinitamente distante de toda sospecha de perjuicio respecto de él. Esta calidad es la condición principal, sin la cual jamás será concedida una demanda; pero para que se consiga, es menester hacer una exposición concebida con tal modo, que su primera parte prevenga las objeciones, y las destruya bastante para hacerlas considerar como muy inútiles de que se produzcan; y después desenvolverá todos los medios propios para facilitar la ejecución del negocio.

Por ejemplo, un Embajador solicita el acceso á cualquier tratado de su Soberano: primeramente es menester que él haga ver que dicho tratado no podrá perjudicar al Soberano á quien él lo propusiese, y le facilitará al mismo tiempo los medios de acceder á él, probándole la eficacia de los medios que él hubiese empleado para disponer en su favor los Príncipes que tuviesen interés en oponerse á él, de manera que este Soberano no tuviese nada que recelar por su parte; por cuanto sus Em-



bajadores, ó los demás Ministros, instruidos de los medios necesarios habrían obtenido la aprobación de sus Cortes respectivas; ya fuese porque el que requería tuviese oculto este acceso, ó ya lo publicase declarando sus motivos, y practicando todo lo que pudiese apresurar el acceso.

### § XLI

#### Discurso para este efecto

Además de esto, debe prescribirse un método para seguirle en su demanda, observándole en sus procedimientos, igualmente que en sus expresiones, y sobre la manera con que debiera él insinuar su pretensión para establecerla y para hacerla prevalecer: en la elección de las razones y de las figuras, en el orden y disposición de su discurso, y en el enlace de las proposiciones más propias para sostenerlas, ilustrarlas y hacerlas plausibles. Toda esta preparación de medios es tanto más necesaria en semejante ocasión, por cuanto suele suceder ordinariamente que por el temor de no conseguir el fin, ó por demasiada prisa en obtener lo que se pidiese, se llega á confundir de tal modo el espíritu, que busca inútilmente términos para explicarse de un modo oportuno, y por no exponerse como se requería, se malogra su pretensión.

### § XLII

#### Personas que se han de emplear para el suceso

Pero esto no basta todavía: es menester que el Embajador sepa buscarse apoyos en aquellas personas que pudiesen introducirse con suceso en este negocio; y no fiará sus intereses sino á los que tuviesen un acceso libre para con el Príncipe y ascendiente sobre su espíritu. Tal vez no será muy difícil reconocerlos, pero costará algún trabajo hallar los medios de atraerlos, y el tiempo propio para tratar con ellos. En cuanto á los medios, puede facilitarlos la persuasión, exponiendo sus razones con algún calor: exagerando los perjuicios que el Príncipe que requiriese padecería por la repulsa; trayendo á la memoria los antiguos enlaces, y los vínculos de sangre y de amistad, si hubiese alguno entre ambos Soberanos: mostrando, si fuese posible, que accediendo al Tratado, no dejaría de sacar alguna ventaja: prometiendo al mismo tiempo un reconocimiento grande á las personas que se las quisiese hacer obrar, y lisonjeándolas particularmente por medio de las ideas que fuesen más conformes á sus inclinaciones. Por cuyo motivo, si fuesen gentes codiciosas de gloria, les asegurará que su Soberano hace de ellas una estimación muy alta; si fuesen interesadas, les prometerá recompensas; y si buscasen los intereses de su Soberano con un celo verdadero, les protestará la sinceridad de las disposiciones de su dueño para contribuir eficazmente; en una palabra, el Embajador seguirá en esta parte lo que hemos dicho sobre los diferentes caracteres de las personas.



## § XLIII

## Tiempo favorable

Por lo que mira al tiempo propio para esta especie de negociaciones, la prudencia es quien puede determinarle solamente: si el negocio fuese de grande importancia, toda hora sería buena; pero si se tratase solamente de algún objeto de poca consideración, era menester esperar los momentos en que estuviese menos ocupado el Ministro, ó tuviese un semblante risueño, ó se permitiese algún descanso, ó estuviesen atestiguando sus ojos la alegría del corazón, ó se entregase á algún entretenimiento familiar y amigable; finalmente, ó en que se mostrase más accesible.

## § XLIV

## Discreción en el modo de pedir las audiencias

Pero como todas las cosas son susceptibles de diferentes aspectos, según el modo con que se presentan, y una demanda propuesta con demasiada formalidad, parece más considerable tal vez de lo que es en sí, lo cual puede hacer difícil el suceso, el Embajador deberá guardar mucho recato en la solicitud de las audiencias, ya fuesen del Soberano ó de sus principales Ministros, y no las pedirá sino muy rara vez, por temor de hacerse importuno. En efecto, si se llegase á conocer que las pedía para tratar asuntos de corta entidad, no se las concederían después sino con repugnancia, ó tal vez se las negarían también cuando fuesen para asuntos importantes; porque se creería que no se debían esperar de su

parte sino asuntos de muy poca consideración. Así que las cosas pequeñas á las cuales la inatención da un aire de importancia, pueden perjudicar á las que fuesen de la mayor entidad. Por lo que juzgamos que á un Embajador le conviene tratar casi todos los asuntos y negocios con el tono fácil y unido de la conversación, especialmente cuando fuese él quien requiriese.

## § XLV

## Elocuencia

Por lo mismo necesita él tener una elocuencia natural, pero en un grado eminente, porque la lengua es el único instrumento eficaz de su Ministerio; sin embargo, como siempre tiene que hacer uso de ella, hasta en las conversaciones más familiares, y haciéndose su arte sospechosa podría burlar el fin, es menester asociarla otra mayor todavía, la cual consiste en el admirable artificio que la oculta, que es propiamente el gran secreto de la elocuencia. Este artificio estriba enteramente sobre una sola base: que es el inestimable don de no hablar nunca fuera de propósito, y de no proferir una palabra sin preveer el efecto, hasta en el discurso más ordinario ó común. La razón es totalmente simple, porque si se conversase familiarmente sin esta precaución, y luego cuando se hablase de los negocios, se usasen palabras escogidas, y cada cual procurase hacerse elocuente á medida de su deseo, la diferencia de este último método infundiría precisamente alguna sospecha contra los designios particulares. Pero esto no es querer decir que para evitar este inconveniente, el Embajador no debe