

ostentar afectación en las conversaciones familiares, sino al contrario, es menester que se muestre afable, humano, armado con una expresión pronta y distante de toda reserva. Lo que se pide únicamente, es que no se diga nada sin motivo, para que nadie pueda dudar de la circunspección. Por lo cual se debe soltar muchas veces alguna proposición menos exacta, que pudiese disipar la sombra de toda desconfianza. Confieso buenamente que es difícil esta práctica, pero no es nada menos que necesaria; y tenemos bien observado que las calidades que forman un Negociante habil no se adquieren sino con trabajo. Sin embargo, el hábito allana esta especie de dificultades; por cuyo motivo todo el que estuviere destinado al Ministerio, debe empezar temprano á hacerse familiar al ejercicio por medio de un continuo estudio.

### § XLVI

#### Arte de la convicción

Por lo que hace á lo demás, el punto que hay más esencial es el de convencer; pero el arte de la convicción resulta de un tan gran número de reglas vagas, que casi es imposible desenredarlas, y mucho más aún, el dar razón de ellas y ponerlas en orden. Este arte no es nada menos que la perfección de la elocuencia, tan necesaria al Embajador como la inteligencia de los negocios que tratase; y tan útil al Soberano, que Pirrus, Rey de los Epirotas, tenía la costumbre de decir que él había hecho más conquistas con la lengua de Cineas su Embajador, que con la espada de sus soldados.

Este grande arte tiene dos principios fundamenta-

les, que son el razonamiento lógico y las gracias de la oratoria. Sobre estos fundamentos se puede levantar el sublime edificio de la perfecta elocuencia. Pero para hacerse orador perfecto, no menos capaz de desenvolver un asunto, fuese el que fuese, que de componer un discurso formal, y de hacerse valer en un pleno Senado, ó bien en un Consejo de Estado, que de reducir sucesivamente esta vasta materia en un corto análisis bien ordenado, propio para una conversación particular, y conservarlo en uno y otro caso, la justa distribución de sus partes con las perfectas proporciones que exigiesen en ambas; para esto decía, que se necesitan muchas más luces que las que suministran la Lógica y la Retórica; es menester juntar con un estudio continuo de estos principios, el hábito de la experiencia; es necesario tener un discernimiento exquisito; y son precisas también otras muchas prendas naturales que no se adquieren comunmente, ni por la aplicación ni por las reglas.

### § XLVII

#### Precauciones de no adelantar demasiado

Además de esto, como sucede muchas veces que el Embajador que requiere, es requerido también para que conceda ciertas condiciones sobre lo que pidiese (porque los asuntos de Estado se negocian por contratos, lo mismo que sucede en el comercio, donde los comerciantes exigen una suma de dinero en cambio de sus efectos), necesita él poner mucho cuidado para no ceder nada que pudiese acarrear algún perjuicio á su Soberano. Por cuyo motivo debe poner mucha atención en todo, porque

una vez establecido en él esta circunspección, y convertido en hábito, no habría peligro de que pudiese perjudicar á su Soberano, como podría suceder si no tuviese tan buen cuidado. Esto prueba lo importante que es á un Embajador el informarse bien de todo lo que pudiese ser perjudicial á su Príncipe; y el saber inferir de los discursos ajenos, el daño que le acarrearía cierta demanda. Por lo que mira á lo demás, si en cambio de lo que él pidiese no quisiera conceder nada, no obstante ninguna cosa, no podría concluir jamás sus negociaciones. Y al contrario, sería obrar contra los intereses de su Soberano suscribir á todo lo que se le pidiese.

### § XLVIII

#### Escusar sus repulsas

Pero, para justificar su circunspección, sería bueno que la atribuyese á la falta que tuviese de órdenes para consentir á las demandas que no le pareciesen convenientes; por cuyo medio se podría tomar tiempo para recibir la resolución de su Soberano, sin desistir de los requerimientos que hubiese empezado á hacer; especialmente, no deberá él abandonarlas nunca, por ninguna repulsa manifiesta, porque dichas repulsas siguen regularmente la condición de las coyunturas y varían con ellas: por lo que es menester saber evitar la negativa, disponiendo el ánimo de las gentes, y ayudando su buena voluntad desde el principio. Así que si se negase la cosa absolutamente, sería menester aparentar ignorancia, ó cuando menos defenderse, á fin de reservarse en cierta manera el derecho de poder volver á introducir la

instancia en ocasión más oportuna. Y cuando renovase las instancias, las interpondrá ante los Ministros subalternos, ó las dirigirá hacia los principales de ellos, de quienes tuviese más confianza; y tal vez puede que hallase ocasión de poderse explicar ventajosamente con el mismo Soberano; pues comunmente estamos viendo que si saca algún efecto de ciertas instancias, es por la multitud de las repeticiones que de ellas se hacen; por cuanto los sugetos á quienes van ellas dirigidas se cansan de oírlas ó de negarlas.

### § XLIX

#### Discreción en los negocios

Pero nada recomiendo tanto á un Embajador que requiere, como su discreción en los negocios, guardando siempre un justo medio entre las precauciones excesivas ó la extremada delicadeza, y un apresuramiento muy vivo en obtener su demanda sin dilación y al vuelo, por decirlo mejor. No falta Nación en Europa que ha sido tachada del primer vicio de éstos; la cual por demasiada habilidad en prepararse un sin número de medios para conseguir el fin de sus empresas, apenas ha logrado jamás su intento, porque gasta el tiempo más precioso en esta preparación superflua. El otro vicio ha sido también atribuido á otro pueblo, que dejándose arrastrar de su grande fogosidad de genio, quería obtener el fin de lo que pretendía, sin aplicar los medios necesarios. Errores igualmente perniciosos, que son los que más burlan de ordinario las negociaciones. Por lo que el bien del suceso deseado se halla en este justo medio, que consis-

te en conocer, ayudado de un buen razonamiento, la calidad y la cantidad de los medios de que se debiese hacer uso; ocupándose en ellos con un cuidado razonable, prefiriendo proceder con alguna lentitud en la preparación, más bien que el apresurarse mucho, siguiendo aquel axioma conocido: *manete paulisper ut expediamus celerius.*

### § L

Negociaciones pasivas: tres especies de estas negociaciones

Pasemos ahora á aquellas negociaciones en que el mismo Embajador es requerido para otorgar algunas demandas: las cuales pueden llamarse negociaciones pasivas. Estas se reducen á tres clases, á saber: á la de las cosas que son útiles á su Soberano; á la de las que le son nocivas, y á la de las dudosas.

### § LI

Negociaciones de la primera especie

Las útiles se las referirá distintamente á su Príncipe, sin despreciar ningún medio de instruirse en todo lo que pudiese dirigirlo en la negociación, de la manera que hemos explicado arriba. Y lo que debe observar principalmente, es el no acceder á ninguna cosa, sin haber consultado antes la máxima general de su Gobierno, para gobernarse por ella en todos los progresos del negocio. Si este Gobierno siguiese el principio de su simple conservación, y al Embajador se le propusiese que aceptase

la adquisición de cualquier plaza ó de entrar en una guerra activa, es evidente que no debería ser oída la proposición. Y al contrario, si dicho Gobierno tirase á engrandecerse y se le presentase la ocasión de hacer alguna conquista justa, el Embajador no debería negarse á oír la proposición que se le hiciese; así que en consecuencia de ello debería tomar sus medidas. Pero si se le pidiese la paz, como quedasen victoriosas las armas de su Soberano, y no tuviese él que temer ningún revés de fortuna, no debería él prestarse fácilmente al proyecto propuesto. Ni menos debía oír las instancias que se le pudiesen hacer para que accediese á cualquier Tratado que derogase los otros, que se hubiesen negociado en otras partes, si la regla fundamental de su Gobierno fuese la de acomodarse á las coyunturas; porque esta máxima general exige necesariamente la máxima particular de manifestar la amistad con las otras Cortes, como lo hemos demostrado.

### § LII

Hacerse difícil cuando conviniese

Por ventajosa que fuese una proposición, no deberá mostrarse apresurado el Embajador para admitirla; al contrario, es menester que se mire mucho en los términos, aun en la aprobación más merecida; y jamás deberá manifestarse muy satisfecho del partido que se le hiciese: porque estando obligado á procurar todas las ventajas posibles á su Soberano, en cuanto lo permitiese la equidad, su circunspección hará que se aumenten ellas

á proporción del interés que hubiese de hacerle agradable la oferta.

### § LIII

#### Ardides pequeños

Para este efecto, el Embajador procurará inducir, con bellos modcs, á los que requiriesen, para que le rueguen que entre en la explicación del negocio propuesto; y ved aquí dos caminos que le facilitarán el fin que desease. En primer lugar, se mostrará desde luego bastante dispuesto para condescender á los medios propuestos, lisonjeando á los que requiriesen en su designio, y redoblando en ellos el deseo del suceso con el ardor de efectuarlo. En segundo, evitará, sin que se advierta nada, las ocasiones de encontrarse con ellos, después de haberles dado alguna esperanza; porque cuanto más difícil se hiciese la adquisición de una cosa deseada, aun cuando hubiese más motivo de creerla fácil, tanto más se trabaja en adquirirla. Sin embargo, no conviene excederse en esta reserva, ó en la repulsa, para que no se considere imposible el consentimiento final que se solitase; y por temor de no frustrar á su Soberano la utilidad que le pudiese resultar de la negociación propuesta. En una palabra, por exigir mucho, no debe exponerse jamás á perderlo todo.

### § LIV

#### Mantener la reserva

Por lo que el Embajador deberá ser reservado á proporción de la prisa que se le manifestase; pero su reserva debe servir para doblar el ardor de los que requiriesen, y no para apoyarlo. Esta reserva debe ser gobernada, lo mismo que el aire que arroja un fuelle para encender la lumbre, la que apoya soplando fuerte, cuando empieza á encenderse la llama, y un soplo bien medido la produce y la aumenta. Por lo que convendría al Embajador que se insinuase, y diese á entender indirectamente, que si él adhiriese á las proposiciones, resaltaría más satisfacción al Soberano de las de aquellos que requiriesen; que su dueño sacaría utilidad, ó bien que la disposición de sus efectos ofendería los intereses de éste, ó que si se doblasen dichas ofertas, le podría ser más fácil admitirlas; finalmente, es propio de la prudencia y de la habilidad, hallar en semejante ocasión los medios más seguros para conseguir el fin. Y aunque en el fondo no son más que unos pequeños ardides, sin embargo, no dejan de tener su efecto. Pero se trata solamente de emplearlos con oportunidad.

### § LV

#### Negociaciones de la segunda especie

Habiendo mostrado la conducta que convendría observarse el Embajador, cuando fuesen ventajosas para su Príncipe las demandas que se le hiciesen, explicaremos

el método que nos parece debería él seguir, cuando le fuesen perjudiciales las proposiciones.

Desde luego, nos parece que haría bien de exagerar mucho el perjuicio que semejantes ofertas le hiciesen concebir, por ser bastante verosímil de creer que los que requieren no pretenderán que sean muy nocivas sus proposiciones. Por lo que el Embajador tendrá que valerse de buenos artificios, para probar este gran perjuicio pretendido, y hacerlo creíble; lo cual podrá conseguirlo mostrándose tan fuertemente herido desde los primeros términos de dichas proposiciones, que excediese algo el resentimiento que se pudiese esperar de ello; porque un Embajador, cual lo hemos pintado nosotros, debe ser reputado precisamente por un personage consumado en sabiduría, que nunca obra sino por motivos sacados de un razonamiento muy reflexionado, de lo que resulta que sus resoluciones son siempre dirigidas perfectamente. Con esta reputación, el excesivo resentimiento que él hubiese manifestado sobre la simple exposición de las ofertas, haría creer como indudables todos los perjuicios que él les inspirase.

### § LVI

#### Eludir y contemporizar

El otro medio que deberá él poner en práctica, será el de dar tiempo, dejando su respuesta para otro día, eludiendo el discurso, distrayéndolo de propósito por otros rodeos, dando unas razones que no concluyesen nada, y evitando el encuentro de aquel que requiriese: de lo cual podría resultar, que mudándose las circuns-

tancias, y el estado de los negocios de esta Corte en dicho intervalo, desistiese ella de su pretensión; ó bien que el Embajador recibiese otras órdenes de su Soberano; ó finalmente, que encontrase un medio secreto de desviar este mal. Hay Cortes donde el oro es un medio muy eficaz para conseguir este fin, sin que sea menester hacer otra cosa que deslumbrar á los Ministros para inspirarles menos sentimientos é inducirlos á que hagan todo lo que se quiera. En otros países tienen un imperio absoluto las mujeres. Y algunas veces suele pender todo del arbitrio de los privados del Rey. Pero en semejantes casos, un Embajador hábil se valdrá del oro, de las mujeres y de los privados, por cuyo influjo podrá ver modificadas las pretensiones perjudiciales, ó tal vez aniquiladas.

### § LVII

#### Representaciones

Hay todavía otro medio excelente, cual es el de dirigir por sí mismo sus pretensiones al Príncipe, para inducirlo á que dulcifique su demanda. Pero entonces es menester procurarse audiencias determinadamente; elegir los tiempos en que se ofreciese acompañar á este Príncipe á la caza, á los viajes ó á cualquier otra parte; y coger la ocasión de un día de cumplimiento, ó de cualquier audiencia que se hubiese obtenido por otro cualquier negocio. En todas estas diferentes circunstancias podrá ser recibido un Embajador para insinuar lo que tuviese en el corazón, ya fuese chanceándose, ó bien tomando cualquier otro medio que juzgase más convenien-

te para el humor y el talento del Príncipe; porque es menos difícil inducirlo á que mude de designio, omitiendo referirle las pretensiones que le hizo notificar por medio de sus Ministros; por cuanto el Príncipe no tiene más objeto que su interés privado, y los Ministros además de éste, tienen que mirar por el suyo. Por cuyo motivo, cuando han sido ellos encargados de alguna negociación, no olvidan nada para concluirla, á menos que su Soberano no la retracte, ó mude de dictamen.

### § LVIII

#### Protestas

Por último, el Embajador podrá echar mano de las protestas algo urgentes, cuando las hiciese delante del mismo Soberano, y todavía podrán ser más fuertes con sus Ministros, si no pudiese obtener de otro modo la retractación ó la modificación de la pretensión; y seguirá fielmente sus instrucciones sobre el modo de protestar en semejante caso, teniendo siempre presente, sobre todo, tanto las máximas de su Corte, como las del País donde residiese, igualmente que las miras del Soberano y las de sus Ministros. Si el Embajador tratase con una Corte inferior á la de su Príncipe en riquezas, en fuerzas, en la extensión de los Estados, en alianzas, y con relación también á los Ministros, como menos activos, no debería él temer protestar con más vigor de lo que debiese hacerlo en una Corte más poderosa; porque en el primer caso, tendría lugar de prometerse el suceso de sus protestas, y en el segundo, como tenía que disputar

con una parte más poderosa, puede que se convirtiese en una fuente de males y de perjuicios.

### § LIX

#### Negociaciones de la tercera especie

En orden á las negociaciones dudosas, en las cuales no son menos inciertos los perjuicios que las ventajas, como en el establecimiento de un comercio, tenemos por indispensable el examen de las calidades intrínsecas del negocio, á fin de inferir por ellas si será más temible que deseable el suceso. Por lo que, luego que el Embajador hubiese hecho sus indagaciones, deberá exponérselas fielmente á su Soberano, para recibir sus instrucciones y seguir las puntualmente, con una exactitud dirigida por la prudencia, en lo que la negociación ofreciese útil ó perjudicial: con lo cual cumplirá él con su obligación en cuanto estuviere de su parte.

Parece que hemos hablado bastante de las principales obligaciones de un embajador; en lo demás, por lo que hace á la conducta económica de su casa, de las formalidades que acostumbran observar las Cortes con los Embajadores, y de otros muchos objetos que dicen relación á todo esto, confesaremos de buena fe, que hemos hablado muy superficialmente, por motivos que están tratadas estas materias en un gran número de autores, por donde podrá cualquiera instruirse fácilmente en ellas. Pero después de haber representado al Hombre de Estado en sus funciones de Embajador, nos falta mostrarle cuál debe ser después de sus Embajadas.