

CAPITULO V.

Como deva contenerse en el Abogado el escribir, y en el hablar en favor de su causa.

ATES de las razones, y motivos favorables à su causa, deberá el Abogado (quando esto no lo haya executado ya el Procurador (*)) escribir pura, y sencillamente la narracion historica del hecho, y de sus circunstancias; de modo que sea verdaderamente una simple narracion historica, en forma de una carta informativa, à fin de que el Juez esté informado así del hecho, como del estado de la causa, y del punto, de que se disputa.

En seguida de la narracion clara del hecho, deberá poner inmediatamente las razones, y los motivos, que juzgare de mas peso, y mas fuertes, y provechosos para hacer mayor impresion en la mente del Juez. Despues de los quales motivos fuertes podrán añadirse tambien los demás motivos menos fuertes; tanto, porque estos servirán para mayor refuerzo à los ya alegados; como tambien, porque alguna vez podrá suceder, que aquellos mismos motivos, que el Abogado juzgó ser los mas flacos, el Juez los tenga por mas briosos, que los otros. Y no deberá de-

xar de insertar estos motivos el Abogado con la reflexion de ser breve; porque la Escritura, que deberá juzgarse demasiado larga, es aquella, que refiere cosas inútiles, y cosas estrañas al estado de la causa, que se controvierte, como hemos insinuado en el Capitulo antecedente; y no aquella, en que no se hallan, sino cosas, que inmediatamente van à herir el punto de la controversia. En acabando de exponer los motivos, pasará el Abogado à la solucion de las razones, y de los motivos, que alega la parte contraria, soltandolos con los artificios, que se han expuesto abundantemente en nuestro Compendio Rhetorico, particularmente, donde se discurre del arte de hechar à tierra las escusas fundadas sobre las Controversias Asuntivas.

Este deberá ser el orden, y el methodo, que por lo ordinario deberá guardar el Abogado. Decimos, por lo ordinario, porque las circunstancias particulares de la causa, despues de la narracion del hecho, obligarán à veces al Abogado à responder inmediatamente à las objeciones. Co-

mo,

(*) En Italia el Procurador escribe el Hecho, y el Abogado en Derecho.

mo, quando conociere que el Juez está de antemano preocupado, y que el Abogado contrario ha logrado hacer en él una impresion favorable à su intento. En este caso deberá responder inmediatamente à las razones propuestas en contrario, y hacer todos los esfuerzos para desacreditarlas; y de ahí pasarse à exponer sus razones, siguiendo el orden ya insinuado. Lo mismo deberá practicarse tambien, quando el punto de la disputa todo se restringe à la excepcion, ò al objeto del Abogado. Porque en este caso será loable ir luego à hallar la dificultad, para estorvar el que haga impresion en la mente del Juez.

Mas acerca de si el Abogado deve valerse del estilo discursivo mucho mas, que del doctrinal; y el Eminentísimo Cardenal de Luca quiere, y definiendo, que principalmente se deve insistir en las razones, y en los argumentos mucho mas, que en las autoridades; porque, como dice él, (a) el andarse tras estas, y tras de las tradiciones, ello es hacer un acto de fé, y de credulidad; quando el insistir en las razones es un hacer conocer, que las cosas se entienden por sus causas; y en consecuencia es hacerse conocer por hombre racional, y no por un Papagayo, que no sepa decir mas, que aquello, que oyó de otros. Y así el estilo discursivo, y racionativo se deberá juzgar siempre el mejor, y el mas loable;

no tanto por la expresada razon, quanto aun, porque este se ajusta mejor al sentido de las mismas Leyes, y de las autoridades, estando fundadas así las unas, como las otras, en la razon; y con la razon deven acomodarse, y aplicarse à los casos particulares, que se controvierten en las causas.

El mismo Eminentísimo Purpurado, dice (b) que este estilo discursivo, y racionativo no deve consistir en aquellos discursos, y argumentos, que se hacen à uso de los Dialecticos, y con sola la agudeza del ingenio, y con solo el discurso natural, ò luz natural; sino que antes bien deve consistir en razonar, y discurrir por los verdaderos principios, y por las mismas maximas ciertas de la profesion Legal. Ahora este segundo modo de razonar no se puede aprender, decimos nosotros, sino del arte Oratoria; porque esta solamente, y no la Dialectica, enseña como se deve encaminar el discurso, ò quando el hecho es dudoso, ò quando la ley es equivocada, y está sujeta à muchas interpretaciones, ò tambien, quando, siendo la ley clara, todo el combate se restringe à la congrua aplicacion de la ley al hecho. Solo del arte Oratoria se puede aprender el modo de saber acomodar las leyes, y las autoridades al hecho, de que se discurre; en lo que consiste toda la doctrina, y la excelencia del Jurista; como profes-

ta

(a) Del estilo Legal. cap. 6.

(b) Doctor Vulgar de los Juicios Civiles. pr. Parte, cap. 19.

ta el mismo Eminentísimo Autor. Porque, como él dice (a) las Theóricas, y las Conclusiones legales casi todas están explicadas por las luces, y por las buenas distinciones, que las dieron los Doctores, y tambien por las decisiones de los Tribunales grandes; y toda la fuerza consiste en aplicarlas bien à los casos, de que se trata; si deve entrar en ellos la regla, ò la limitacion; ò tambien, si siendo la ley clara, deve entrar en ella la moderacion, que para el sentido de la misma ley lleve consigo la qualidad de las personas, ò de los lugares, ò de los tiempos. No basta pues estar versado en las Conclusiones legales, así en abstracto, sino que à mas de esto conviene saber el arte de aplicarlas bien, y al proposito, segun las circunstancias particulares de aquel caso, de que se trata. Pero esta arte tan importante no la ense-

ña ciertamente, sino el arte Oratoria, como cada uno lo podrá ver tanto en nuestro Tratado presente, como en la primera Parte de nuestro Compendio Rhetorico. Es necesario, que los Señores Abogados se entéren de esta inegable verdad, que el arte Oratoria, que enseñaron los antiguos, fué inventada para el servicio particularmente de su profesion; que por eso se acomoda esta à las composiciones de ellos, mucho mas de lo que pueda acomodarse à los Sermones de los Sagrados Oradores; à los quales si nuestro Compendio Rhetorico, por universal dignacion de los Literatos, no se ha hecho inutil; ¿quanto mas util, provechoso, y necesario se hará à los Profesores de las leyes, y sobre todo à los Abogados? Y con esto damos fin al presente Tratado.



BREVE INSTRUCCION

A UN PREDICADOR NUEVO,

Para enseñarle conforme à los solidos, y verdaderos principios, que se han dado en el Compendio Rhetorico.

Suponiendo en las manos del nuevo Predicador nuestro Compendio Rhetorico, le damos esta breve instruccion para su mayor conveniencia. En primer lugar, debe saber quales, y quantas sean las controversias, ò estados oratorios, de los quales se habla en la primera Parte cap. 1. §. 1. y 3. del primer Tratado. En segundo lugar, quantos, y quales sean los lugares, de que poder sacar pruebas para manejar los asuntos, de qualquiera controversia que sean; y de estos se discurre en todo el cap. 2. del mismo Tratado. En tercer lugar, el arte de saber conjeturar, y dar verosimilitud à las conjeturas; la qual arte se enseña en todo el capitulo 3. Finalmente, el arte de saber exponer las qualidades, y de saber conjeturar la grandeza: y esta se explica en el cap. 4. al §. 1. 2. y 3.

He puesto antes estos quatro ne-

cesarísimos estudios, sin los quales no es posible manejar, como se deve, un asunto moral: baxémos ahora à otras luces mas inmediatas, para la formacion de los Sermones; que despues discurrirémos del arte que se deve usar para la formacion de los Panegyricos. Y, porque de los Sermones unos miran la Controversia de qualidad Negocial, y otros la Controversia de qualidad Juridical absoluta; hablaremos en primer lugar de aquella, y despues baxaremos à hablar de esta.

§. I.

De los Sermones de Controversia Negocial.

Los Sermones de Controversia Negocial, tienen por unico blanco la conversion de aquellos pecadores, que pecan por sola malicia,