

# Lógica Parlamentaria

WILLIAM GERARD HAMILTON



*Lógica Parlamentaria*, William Gerard Hamilton

*Nota previa*: Luis Eduardo Garzón Lozano

*Prólogo*: Sen. Manlio Fabio Beltrones Rivera. Presidente de la Mesa Directiva del Senado de la República.

*Diseño de portada e interiores*: Diseño3/León García Dávila, Erika Rojas S.

*Cuidado de la edición*: Maestra Mónica Uribe M.

*Formación de interiores*: Diseño3/León García Dávila, Erika Rojas Sierra.

Reimpresión del Senado de la República: junio 2007

© Senado de la República, Mesa Directiva.

LX Legislatura.

Impreso en México / *Printed in Mexico*

# I NOTA PREVIA

LUIS EDUARDO GARZÓN LOZANO



William Gerard Hamilton, destacado parlamentario y político inglés, nació en la brumosa ciudad de Londres el 28 de enero de 1729, en el seno de una familia marcada por la práctica de la abogacía y la pasión por la labor política. Educado en las prestigiadas instituciones de enseñanza Winchester School y Oriel College en Oxford, y heredero de una pequeña fortuna desde temprana edad, entró a la política para convertirse a los 25 años en Miembro del Parlamento británico, posición que ocupó durante 42 años. Fue uno de los más respetados políticos de su generación, tanto por su desempeño como por su sensibilidad, sirviendo de modelo para jóvenes deseosos de sobresalir en la vida pública de su país.

Hamilton destacó en la sociedad de la época como apreciado conversador y hombre siempre bien informado. En sus charlas, éste distinguido caballero se caracterizaba por su mordacidad y vivaz entusiasmo en la cosa pública. Lo hizo también en la tribuna legislativa. Los anales parlamentarios rescatan un extraordinario discurso, dado al año siguiente de su entrada al pleno, que asombró a jóvenes y viejos legisladores. El ex Primer Ministro, Horace Walpole, en

una misiva personal dirigida a H. S. Conway, fechada el 15 de noviembre de 1755, describía el desempeño de este novel parlamentario: “*Habló por primera vez y lo hizo con una gran perfección... fue el discurso mejor argumentado de toda la jornada.*”<sup>1</sup> Con gran detalle, el respetabilísimo Walpole refiere en su epístola la entonación utilizada por Hamilton durante la alocución, su presencia digna y serena ante el Pleno y el uso del adecuado lenguaje, que convirtieron a esta exposición en la más significativa de la vida parlamentaria de W. G. Hamilton, a quien se dio por llamar “*single speech Hamilton*” (“Hamilton, el de un solo discurso”) por el impacto que causara aquella memorable intervención en el Parlamento.

Calificado entonces como una “promesa de excelencia”, se le acusó después de conformarse con ese primer halo de fama –que, por cierto, jamás le abandonó-, aunque en su larga actividad política sirvió, además, como Jefe de Gabinete de Lord Halifax en Irlanda, gobierno del que también fue Ministro de Finanzas.

Su fructífera existencia le llevó a ser un actor fundamental de la visión que un sector de Inglaterra tenía respecto a sus colonias americanas, en tiempos en que se discutía la necesidad de exigir más tributo a los colonos, por el simple hecho de serlo o, como afirmaba el filósofo y también parlamentario Edmund Burke, comenzar a sumar a los habitantes más allá del océano a las obligaciones y derechos similares que tenían los ciudadanos de la metrópoli. Esta convicción expresada memorablemente por el Burke parlamentario, estaba influida por Hamilton, con quien habría colaborado en su juventud, y a quien siempre reconoció su patronazgo y honorabilidad como un ejemplo a seguir.

---

<sup>1</sup> Lord Mahon, *History of England, from the Peace of Utrecht to the Peace of Versailles 1713-1783*, volumen IV, primera edición en 1858, Read Country Books, U.K., 2006, p. 55).

## Lógica Parlamentaria

La vasta experiencia parlamentaria de Hamilton se fue acumulando en cuadernos que contenían ideas y esbozos de una guía práctica del parlamentario, en la que sugería fórmulas para lograr éxito tanto en sus intervenciones, como en los debates cotidianos. Su resultado es el libro *Lógica Parlamentaria (Parliamentary Logick)*, editado en 1808, pocos años después de su muerte ocurrida en 1796, mismo que se ha convertido en lectura obligada de quienes atienden a la difícil tarea de confrontar y plantear sus ideas frente a sus pares, buscando la armónica discusión, la aprobación de argumentaciones y propuestas, y, en fin, el laurel del convencimiento en la discusión y razonamiento que conlleva la difícil tarea de normar la vida de la sociedad.

Ligero y accesible, este *manual de estilo parlamentario* resuelve las preguntas que todo legislador se hace al enfrentar su responsabilidad profesional. Cómo presentarse ante un auditorio; cómo preparar su voz para ello; cómo plantear con frases adecuadas las propias ideas para que sobresalgan frente a las de otros; cómo tener a la mano los debidos argumentos que consoliden una postura; a qué lecturas acudir; cuál es la duración pertinente de una intervención; cómo preparar mejor el discurso; etc. Tal cual rompecabezas multicolor, el conjunto brinda una imagen precisa; y, al mismo tiempo, cada párrafo, por sí mismo, es una valiosa pieza que se puede admirar en solitario, para ser utilizada oportunamente.

El valor de la obra de Hamilton no se reduce solamente a la elaboración de ideas propias y el cúmulo de experiencias, concentradas en máximas aplicables basadas en el buen juicio, sino además en la recuperación del conocimiento de la elocuencia en la

historia de la Humanidad. Por siglos, el hombre se ha propuesto compartir este conocimiento, especialmente en el ámbito de la oratoria y la retórica, centrales para el desempeño parlamentario. El arte de la oratoria –explica el especialista Mariano Gómez-, “este difícil sacerdocio, nace siempre al calor de la libertad, lo perfecciona el progreso de las luces, se robustece con la libre controversia y lo marchita la intolerancia”.<sup>2</sup>

## La virtud de la palabra, la palabra virtuosa

La labor legislativa comienza y termina con la palabra. Así escrita, así hablada, la vida parlamentaria impone a quien la aborda estar preparado para cumplirla profesionalmente, asumiendo que su voz expresa –en una sola presencia- la opinión de cientos o miles de ciudadanas y ciudadanos que se ven en ella representados. La tribuna, por tanto, es un juez implacable; acudir a ella requiere, al menos, de una preparación mínima.

Los Clásicos daban a la palabra, por ende, un valor superior. Catón sugería: “saber lo que se va a decir y decirlo con elegancia y soltura”<sup>3</sup>, en tanto Quintiliano, en su *Institución Oratoria*<sup>4</sup>, sugería que “el corazón es lo que hace a los hombre elocuentes”<sup>5</sup>. Cicerón, por su parte, complementaría estas ideas afirmando que para hablar en público, “el orador debe tener en cuenta tres cosas: qué decir, en qué orden y cómo”.<sup>6</sup>

<sup>2</sup> En Estudio preliminar, *Grandes Discursos*, varios autores, CONACULTA, México, 1999, p. XII

<sup>3</sup> “*Vir bonus, dicendi peritus*”

<sup>4</sup> Marco Fabio Quintiliano, “*Institución Oratoria*”, colección Cien del Mundo, CONACULTA, México, 1999.

<sup>5</sup> “*Pectus est quod disertos facit*”

<sup>6</sup> Cicerón, “*El orador*”, clásicos de Grecia y Roma, El libro de bolsillo no. 8246, Alianza Editorial, España, 2001, p. 47.



La experiencia del orador, volcada en sugerencias, afirma su convicción en el atributo de las palabras. Del mismo modo, ayuda a otros a prepararse mejor frente a los riesgos de una oratoria plana y llana. La esencia de las palabras está en el valor de su contenido, en la cadencia de sus expresiones, en la virtud de la forma con que son expuestas; y el entendimiento de ese conjunto, como a muchos otros, es el que mueve a Hamilton para recopilar su experiencia en breves anotaciones.

Así lo hizo también Julio Mazarino, todopoderoso tutor de Luis XIV, quien se habría impuesto la necesidad de elaborar un breviario<sup>7</sup> que pusiera su conocimiento al servicio del Rey Sol, a quien recomendaría sin recato: "Entérate de a qué tipo de oradores perteneces. Algunos son muy malos al comienzo de sus discursos y después van mejorando progresivamente; su sensatez no se muestra inmediatamente, como si estuviera aguardando en el vestíbulo. Otros, por el contrario, son inmediatamente discretos y persuasivos, pero si su discurso se prolonga un poco se vuelven malos, emitiendo juicios a tontas y locas y perdiendo el hilo de sus frases. Por lo tanto, adapta tus pláticas a tu temperamento".<sup>8</sup>

Como en el caso de Mazarino, William Gerard Hamilton sugiere acercarse a la lectura para construir ideas donde la deducción, el orden correcto, la argumentación sólida y la buena entonación sean marco de una digna presentación que construya consensos favorables en torno a una propuesta, la propia. Una revisión atinada de cada parte de la presentación, asegurará no sólo la apropiada preparación de su planteamiento, sino además anticipará las posibles objeciones, las debilidades de la exposición, los fundamentos de la posible refutación y la estrategia para responderla atinadamente, buscando aprovechar mejor el debate parlamentario.

---

<sup>7</sup> Julio Mazarino, *Breviario de los políticos*, ediciones Mesa Directiva, Senado de la República, México, 2006.

<sup>8</sup> *Ibid*, p. 58.

La herencia de Hamilton, a pesar del anecdótico *único discurso*, revela la capacidad de compartir su decano conocimiento de la acción parlamentaria, destacando las peculiaridades del devenir del proceso legislativo, donde el estudio, la deliberación, la discusión y la conclusión argumentativa son fundamentales; cuidando, además, el estilo, la forma y el respeto a la investidura.

La actualidad y la oportunidad del libro de Hamilton están a la vista. El desempeño parlamentario ha sido criticado en el mundo por quienes no se acercan con facilidad a las actividades legislativas y no participan ni de la tarea de elaboración de propuestas, ni de la preparación para su presentación en la tribuna.

Las máximas que encierra la *Lógica Parlamentaria* de Hamilton son pieza clave para el novel legislador, así como para quien cumple esta función con una vasta experiencia parlamentaria. Y, lo es también, para el lector interesado, que podrá reflejar la difícil tarea de la convivencia política, diversa y plural, polémica e intensa, en su vida diaria; ya que este ramo de frases, parte de la sabiduría de William Gerard Hamilton, permite enfrentar la defensa de nuestras ideas, en los más diversos foros, de forma clara y sencilla. Se trata, en esencia, de trazos que iluminan la ruta, facilitan el trabajo, suavizan la carga.

# I PRESENTACIÓN

SEN. MANLIO FABIO BELTRONES RIVERA

“Recuerdo perfectamente a *Single Speech* Hamilton, quien era amigo de la familia, viniendo a cenar con mi padre cuando yo era un niño pequeño; aún tengo la impresión suya de un anciano caballero alto y delgado, de muy frágil salud. Dejó un tratado, *Lógica Parlamentaria*, publicado en 1808. La breve biografía de su autor en el prefacio de la obra no lo menciona como miembro de la casa Hamilton (de los duques) .... La misma fuente autorizada señala que William Gerard Hamilton era el único hijo de un abogado escocés, William Hamilton, habido de Hannah Hay, hermana de David Bruce, el viajero Abisinio, que se avecindó en Londres y que ejerció reputadamente bien en la barra inglesa de abogados. El Sr. W. G. Hamilton murió soltero en julio de 1796, a los sesenta y ocho años de edad.

Lord Braybrooke, *The Hamilton Queries*<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Varios Autores, *Notes and Queries, A Medium of Inter-communication for Literary Men, Artists, Antiquaries, Genealogists, etc.*, No. 179. Saturday, April 2, 1853. (Vol. vii., p. 285.) Editado por George Bell en Londres. “ I well remember Single-speech Hamilton, who was a friend of the family, dining with my father when I was a little boy; and I still retain the impression of his having been a tall and thin old gentleman, very much out of health. He left a treatise called *Parliamentary Logick*., published in 1808. The brief memoir of the author prefixed to the work, makes no mention of him as a member of the House of Hamilton; ....The same authority tells us that William Gerard Hamilton was the only child of a Scotch advocate, William Hamilton, by Hannah Hay, one of the sisters of David Bruce, the Abyssinian traveller; and that he removed to London, and practised with some reputation at the English bar. Mr. W. G. Hamilton died, unmarried, in July, 1796, æged. sixty-eight..” Traducción propia.

El texto que hoy ponemos a disposición de los lectores, *Lógica parlamentaria o de las reglas del buen parlamentario -Parliamentary Logick*<sup>2</sup> es su título con la ortografía original del siglo XVIII- es una obra pequeña pero muy interesante de Sir William Gerard Hamilton, MP. Cabe decir que esta edición de la Mesa Directiva del Senado de la República sólo retoma el texto de las consejas, pues la versión original de 1808 contenía algunos discursos y un anexo a cargo del filósofo y ensayista inglés, el Doctor Samuel Johnson.

Dirigida por su autor a un público muy particular, el de los miembros del Parlamento inglés, se presenta como una colección de aforismos que, partiendo del sentido común, resuelven el principal problema de un legislador al subir a la tribuna: qué decir y cómo decirlo para convencer a la audiencia de la bondad de su propuesta, independientemente de su veracidad o eticidad. Si tuviera que definir la adscripción teórica de esta obra diría, sin el menor asomo de duda, que pertenece a la escuela del realismo político.

Pese a que muchos de sus contemporáneos se horrorizaron del enfoque pragmático de Hamilton, esta obra verdaderamente cuadra con el tipo de literatura que se conoce como “espejo de príncipes”, tradición inaugurada en Inglaterra por Juan de Salisbury, aunque sus orígenes se encuentran en el pensamiento de San Gregorio el Magno y San Isidoro de Sevilla. A diferencia de los espejos de príncipes tradicionales, donde el autor fija una posición ética para el buen y justo gobierno

---

<sup>2</sup> *Parliamentary logick: to which are subjoined two speeches, delivered in the House of Commons of Ireland, and other pieces; By the Right Hon. William Gerard Hamilton.... with an appendix, containing Considerations on the Corn Laws, by Samuel Johnson, LL.D. never before printed. Edmund Malone Editor. London, 1808* (Edición de un octavo). La edición original tenía en su portada un retrato de Hamilton, obra del grabador John Raphael Smith. El retrato de Hamilton que se encuentra en la National Portrait Gallery de Londres, se basó en dicho grabado.

que debe ejercer el soberano, Hamilton al igual que Maquiavelo, busca lograr los objetivos del buen gobierno a través del adecuado debate de ideas en la tribuna, utilizando los artificios de la palabra para este fin.

La obra que hoy tengo el honor de presentar, es un clásico del parlamentarismo inglés, cuya difusión en español es relativamente escasa; incluso la última edición en la lengua original es de 1927.<sup>3</sup> Como otras de las obras incluidas en esta colección, se trata de un texto difícil de encontrar, a menos de que se tenga acceso a bibliotecas especializadas.

Para el Senado de la República esta obra entraña un valor especial ya que toca el corazón de la tarea legislativa que no es otra cosa que cómo hacer política a través de la palabra. Personalmente, considero esta obra como un manual de oratoria parlamentaria, que pese al transcurso del tiempo, cuenta con la validez de la sabiduría inmemorial.

Lo curioso del texto es que haya sido escrito por un legislador que fue conocido en su época por el mote de *Single Speech Hamilton*, haciendo referencia a que sólo pronunció un discurso durante su dilatada vida parlamentaria que transcurrió desde 1755 a 1796, año en que falleció. Por supuesto, Hamilton subió a la tribuna en muchas más ocasiones, aunque sólo se recuerdan el discurso inaugural<sup>4</sup> de noviembre de 1755— por cuya

---

<sup>3</sup> La última edición en español es de 1996. Cfr. William Gerard Hamilton, *Lógica parlamentaria = Parliamentary logick o De las reglas del buen parlamentario* / Cfr. William Gerard Hamilton, *Lógica Parlamentaria o de las reglas del buen parlamentario*, estudio preliminar, traducción y notas de Eloy García, Congreso de los Diputados, Departamento de Publicaciones, 1996, Madrid **En México se ha editado un par de veces de manera restringida.**

<sup>4</sup> Cfr. Thomas Macaulay, *Critical and Historical Essays*, Volumen 1, “In November 1755, the Houses met. Public expectation was wound up to the height. After ten quiet years there was to be an Opposition, countenanced by the heir-apparent of the throne, and headed by the most brilliant orator of the age. The debate on the address was long remembered as one of the parliamentary conflicts of that generation. It began at three in the afternoon, and lasted till five the next morning. It was on this night that Gerard

brillantez y elocuencia mereció los elogios de Horace Walpole<sup>5</sup> y dos piezas oratorias más dirigidas al pleno del Parlamento en Irlanda.

## El autor y su circunstancia

Sobre la vida de Hamilton se tiene poca información directa; sin embargo, abundantes referencias a su persona se encuentran en varias biografías de contemporáneos suyos.

Como se asienta en la cita inicial, este atildado caballero que en vida se llamó William Henry Hamilton nació en Londres en 1729<sup>6</sup>, en el seno de una acomodada familia de abogados de origen escocés. Su padre fue miembro de la más antigua barra de abogados londinense, Lincoln's Inn.<sup>7</sup> La educación de Hamilton fue esmerada: primero estudió en el Winchester College, institución educativa pública para varones fundada en 1382; posteriormente pasó al Oriel College, la fundación regia más antigua en la Universidad de Oxford, pues data de 1324 y que ha sido *alma mater* de personajes tan disímbolos como Sir Walter Raleigh, Beau Brummell, el cardenal Newman y el famoso historiador contemporáneo Paul Preston.

---

Hamilton delivered that single speech from which his nickname was derived. His eloquence threw into the shade every orator, except Pitt, who declaimed against the subsidies for an hour and a half with extraordinary energy and effect. Those powers which had formerly spread terror through the majorities of Walpole and Carteret were now displayed in their highest perfection before an audience long unaccustomed to such exhibitions.

<sup>5</sup> Horace Walpole (1717-1797), hijo del Primer Ministro Robert Walpole, fallecido en 1745, Walpole es conocido por su amplia obra literaria y de carácter epistolar. Introdujo el género de la novela gótica. Fue miembro del Parlamento de 1741 a 1768.

<sup>6</sup> Exactamente el mismo año que Edmund Burke, político y filósofo inglés cuyo pensamiento habría de revolucionar las formas de representación política en la Inglaterra hannoveriana y que será mencionado un poco más adelante.

<sup>7</sup> Un miembro distinguido del Lincoln's Inn fue Tomás Moro.

Hamilton estudió leyes como lo establecía la tradición familiar y al morir su padre se inició en las faenas políticas en 1755, cuando fue electo miembro de la Cámara de los Comunes por el distrito de Petersfield en Hampshire. Posteriormente, de 1761 a 1768, representó al distrito inglés de Pontefract y también fue miembro del Parlamento de Irlanda por el condado de Killybegs. En 1763 fue Lord Tesorero de Irlanda (Lord Exchequer). Salvo la etapa que vivió en Irlanda, Hamilton tuvo su residencia cerca de Grosvenor Square en Londres –en aquel entonces la parte más moderna y lujosa– y está enterrado en el templo de Saint Martin in the Fields de la misma capital.

La época que le tocó vivir a Hamilton fue particularmente difícil. Tras la revolución gloriosa y la subsecuente victoria del Parlamento que excluyó a los descendientes católicos de Jacobo II Estuardo a favor de la descendencia protestante por la vía femenina, la preeminencia del partido whig, es decir los liberales, se convirtió en la norma durante los reinados de María y Guillermo de Orange, así como en el de la reina Ana. Con la llegada de los príncipes de Hannover en 1714 al trono inglés, el ascendente del Parlamento fue creciendo, ya que los dos primeros Jorges, realmente no se ocuparon de sus posesiones inglesas, como no fuera para fortalecer sus dominios continentales. A partir de 1614, los tories, es decir, el partido monárquico, disputaron eficazmente la hegemonía política a los whigs, usufructuando el pleito entre el monarca reinante con su esposa la reina Carolina y su heredero. Sólo hasta el advenimiento de Jorge III en 1760 puede considerarse asentada la monarquía constitucional, ya que por fin, la Casa real se asumía verdaderamente británica; ello implicó la activa intervención del monarca en la contienda política, lo que a su vez ponía en guardia al Parlamento para defender



las cada día más amplias libertades y derechos cívicos arrebatados a sangre y fuego a los soberanos.

Cabe recordar que los años que precedieron al nacimiento de Hamilton fueron particularmente adversos a la monarquía. Por un lado, la crisis económica de 1720 conocida como la *South Sea Bubble* –que marca el paso del mercantilismo al capitalismo– donde los inversionistas de la *South Sea Company* perdieron sus capitales a causa de la especulación, puso en jaque la organización política y llevó a la caída del partido whig. Por otro lado, los disensos políticos internos entre conservadores y liberales, así como la agresiva política exterior inglesa –que le llevó a crear una armada de alto poder para proteger los intereses comerciales privados y colonizar los territorios extraeuropeos que les pudieran brindar materias primas a bajo costo– fueron el motor para el desarrollo económico y social. Justo en este periodo se da el gran despegue de la Gran Bretaña, que pasa de ser un productor agrícola a una sociedad predominantemente urbana y en vías de industrialización. En suma, Inglaterra se vuelve burguesa y la aristocracia debe compartir sus espacios con comerciantes enriquecidos e intelectuales que brillan por derecho propio. Hamilton perteneció a este último grupo, aunque sus simpatías personales estuvieron con el conservadurismo.

El ambiente intelectual del siglo XVIII inglés está marcado por el Iluminismo y todas sus derivaciones. El siglo precedente fue el John Locke, y George Berkeley en el campo de la filosofía y donde el comercio del libro comenzó a cobrar auge. Las tendencias intelectuales cristalizaron en el siglo XVIII. Entre otras novedades, aparece el primer periódico diario en el mundo: *The Daily Courant*, que comenzó a circular en 1702, y surgen revistas como *The Spectator*, ambas publicaciones que dieron cuenta del debate político de la época. Se

consolidan los clubes, que reunidos en tabernas, fueron el marco de tertulias políticas exclusivas para varones –en contraposición a los salones franceses, donde las mujeres llevaban la voz cantante– cuya característica más sobresaliente era su carácter transclasista; surge además en 1721, la Gran Logia de Londres, la que viene a reforzar la movilidad social a través de los vínculos de la masonería en las diversas esferas sociales, políticas y económicas; la sátira, especialmente la política, se vuelve quizá uno de los géneros más socorridos para llevar el debate político a la ciudadanía.

Hamilton fue contemporáneo de intelectuales como Jonathan Swift, el Dr. Samuel Johnson, Daniel Defoe, James Boswell, David Hume, Edmund Burke, todos ellos filósofos, ensayistas políticos y escritores. También fue contemporáneo de los pintores Joshua Reynolds -quien retrató al Dr. Johnson- y Sir Thomas Gainsborough.

Sin embargo, la sociabilidad de este contexto se ve sacudida por dos acontecimientos de trascendental importancia para la conformación del mundo moderno, de sus valores y sus aspiraciones: la independencia norteamericana y la revolución francesa. De alguna manera, ambos acontecimientos fueron producto de la utopía iluminista inglesa que traspasó las fronteras y se convirtió en la Ilustración.

## Hamilton en persona

En su época, Hamilton fue un personaje altamente controvertido. Si bien algunas fuentes contemporáneas lo consideraban un hombre inteligente, miembro por derecho propio de un círculo de reconocidos políticos e intelectuales, otras fuentes de la época lo señalan como un personaje siniestro, lo que se agravó *post mortem* pues *Lógica Parlamentaria*, recibió las más acres críticas del filósofo Jeremy Bentham, quien en su obra

*Handbook of Political Fallacies* critica a Hamilton por su inescrupulosidad.

En vida tampoco concitó un gran número de simpatías. Y aquí es necesario hacer un alto para recordar la relación de Hamilton con Edmund Burke, el connotado político, filósofo e historiador irlandés, uno de los padres del liberalismo. Burke y Hamilton se conocieron en 1759, a causa de los círculos sociales e intelectuales que ambos frecuentaban. Hamilton fue designado secretario en jefe (Chief Secretary) de Lord Halifax, virrey de Irlanda (Lord Lieutenant) en 1761. Dados los antecedentes de Burke, Hamilton lo nombró su secretario particular, cargo que ejerció por tres años. La relación entre ambos se fue agriando, ya que Burke, irlandés y liberal, consideraba excesivo el rigor ejercido por gobierno inglés en contra de sus compatriotas católicos; sin embargo Burke regresó con Hamilton a Inglaterra y sus destinos políticos se bifurcaron en 1765. Pese a las presiones de Hamilton por mantener a Burke a su servicio, éste halló refugio en el partido whig, donde fungió como secretario del Primer Ministro a la sazón, Lord Rockingham, y después fue miembro distinguido del Parlamento. Lo demás es historia conocida.

Si bien Burke no es el tema de esta presentación, esta anécdota sirve para explicar por qué Hamilton es poco conocido en la actualidad, pues posiblemente su estrella política se fue menguando conforme la de Burke ascendía. Y es menester decir que Burke y su camarilla no tenían en la mejor estima a Hamilton. De lo anterior da cuenta el siguiente comentario incluido en la Enciclopedia Británica, en su onceava edición, publicada en 1911:

Hamilton no estaba desprovisto de inteligencia y agudeza, pero su carácter era el de uno de los hombres vivos más despreciables en aquel

entonces. No hay palabras más duras que las usadas por un amigo de Burke para describirlo como “un reptil huraño, inútil, orgulloso, egoísta, amargado, envidioso.”<sup>8</sup>

Igualmente, el político e historiador inglés Thomas Babbington Macaulay [1800-1859] en sus *Ensayos Críticos e Históricos* se refiere a Hamilton como un hombre deleznable, seguramente siguiendo la opinión de las fuentes contemporáneas de nuestro autor.

Como todos los políticos, amén de detractores, Hamilton también tuvo amigos que le tenían en alta estima, como Samuel Johnson. Del afecto que ambos se profesaban, da testimonio James Boswell en su biografía sobre Johnson, donde incluye una carta que éste envió a Hamilton en noviembre de 1783 para agradecerle la intención de pagar los honorarios de su médico. Johnson es una de las principales fuentes para conocer el debate político de la época, ya que además de que parte de su obra está dedicada a la crónica parlamentaria, un escrito suyo de 1766, *Considerations on the Corn Laws*, dedicado expresamente a Hamilton, aparece como apéndice en la edición de *Parliamentary Logick* de 1808.

**La lógica del texto: “El sentimiento sólo atiende al presente; la razón considera el porvenir y el conjunto de los tiempos”.**<sup>9</sup>

Partiendo de la idea de que la presente obra es un espejo de príncipes, diseñado como un manual para ser un legislador exitoso mediante el uso de la retórica y la representación políticas, debemos situarnos en ese tenor para no caer en la fácil crítica del maquiavelismo

---

<sup>8</sup> Hamilton was by no means devoid of sense or acuteness, but in character, he was one of the most despicable men then alive. There is not a word too many nor too strong in the description of him by one of Burke’s friends, as “a sullen, vain, proud, selfish, cankered-hearted, envious reptile.” Cfr., [http://www.1911encyclopedia.org.Edmund\\_Burke](http://www.1911encyclopedia.org.Edmund_Burke). Traducción propia.

<sup>9</sup> Cfr. Hamilton, Consejo No. 205.

que supuestamente impera en todo el texto. Lo cierto es que esta obra está impregnada de un sentido común que trasciende la noción de la verdad y la mentira, para servir al interés soberano del pueblo. No pretende que la tarea del legislador suplante a la del filósofo y limita el papel de las leyes a su ámbito estricto, como puede verse en la siguiente cita:

82. Las leyes no pueden regular la moral como regulan el derecho estricto y la justicia entre los individuos.

A mi juicio, el valor de *Lógica Parlamentaria* estriba precisamente en que Hamilton conocía los entresijos de las prácticas parlamentarias y quiso presentar un método ordenado y racional para el debate parlamentario, pero, por razones que desconocemos, acaso no tendría la intención de publicarlo jamás ..... Posiblemente por ello es que *Lógica Parlamentaria* vio la luz doce años después del fallecimiento de su autor y gracias al empeño del editor, Edmund Malone, es que lo tenemos en nuestras manos.

Por lo que hace a las consejas, buena parte de ellas se refieren al uso de los artificios en la oratoria, pero más que nada tienen que ver con el uso de la lógica clásica en la argumentación legislativa. Y me parece que por ello este librito no ha perdido actualidad, pues finalmente quienes hacemos uso de la tribuna debemos, en rigor, argumentar sólidamente nuestras propuestas a fin de que tengan el efecto deseado y necesario. Por otra parte, Hamilton no olvida un aspecto central del discurso parlamentario: la consistencia entre lo dicho, la forma en qué se dice y el lenguaje corporal, y con ello remite a la retórica clásica. Pero sobre todo, da prioridad a la sencillez del discurso para hacerlo accesible a la audiencia:

374. Sea elegante y sencilla la exposición de los hechos, sólido y poderoso tu razonamiento.

Independientemente de lo que atañe a la práctica discursiva, Hamilton entre todas las consejas inserta –y ello debido a que el texto en realidad no tiene un orden, pese a la numeración que da a cada una de sus reflexiones – comentarios agudísimos sobre el principal producto que proviene de la argumentación parlamentaria: las leyes. He seleccionado los siguientes, ya que considero que vienen a cuento con el momento histórico de nuestro país y personalmente coincidido plenamente con ellos.

Al referirse a un proyecto de ley, Hamilton señala:

140. Un proyecto es de quienes lo aceptan y le dan autoridad; no de quienes lo han elaborado. Cada ley ha sido hecha por alguien; pero no es obra suya, sino de quienes la han adoptado, es decir, del Parlamento.

Me parece que en esta cita se encierra el sentido de lo que debe ser el trabajo legislativo: nadie puede apropiarse de ninguna ley porque en el momento en que se sube a la palestra, es propiedad del pueblo.

Las siguientes citas me parecen no sólo interesantes y adecuadas, sino de una utilidad práctica concreta a la hora de hacer leyes, pues previenen de los errores que deriven en la injusticia en la aplicación de la norma:

50. Cuando estudies una ley, considera si ha sido hecha por legisladores capaces, con sanciones penales que convengan. Y si conduce por el camino seguro al fin propuesto.

108. Una ley sólo es perfecta si se ha establecido de modo que gobierne a los accidentes, en vez de

estar a merced de ellos. Una ley que debe toda su utilidad a una conjetura no merece que se le haga mucho caso.

31. Cuando una ley es defectuosa, sólo puede provenir de una de estas tres causas: falta de poder, falta de saber, falta de conocimiento del asunto en el legislador.

229. A menudo descubrirás el verdadero sentido de una ley o de un decreto examinando sus cláusulas secundarias: éstas te harán adivinar cuál de las interpretaciones propuestas era la que estaba en el ánimo del legislador.

275. Una medida justa o injusta puede ser objeto de más o menos objeciones, según las razones que en favor suyo se aleguen; y una medida indiferente puede ser peligrosa a causa del principio en que se apoyaron para defenderla. Una medida es temporal, y el daño puede cesar con la medida misma; pero un principio permanece y se invoca en todas ocasiones en lo futuro.

La última conseja encarna precisamente a lo que todo legislador debe estar atento para no sentar precedentes que vayan en contra de las garantías individuales y de los derechos de los ciudadanos. Los principios, efectivamente, deben ceñirse a una concepción ética de la práctica política y deben atender a la coyuntura inmediata pero también al proyecto de Nación.

Muchos otros aforismos pueden ser motivo de disertación, pero en realidad prefiero que sean los lectores quienes hagan su propia selección a partir de la lectura personal. Sólo quiero terminar con una última cita.

385. La razón puede convencer de tres maneras: por el carácter del orador, por la disposición del oyente y por la fuerza de la demostración.

Ojalá este texto contribuya, por la fuerza de la razón, a detenernos para meditar nuestras palabras y nuestras propuestas por el bien de la República.

*Senador Manlio Fabio Beltrones Rivera*  
*Presidente de la Mesa Directiva*

*Ciudad de México, a 4 de junio de 2007.*



# Lógica Parlamentaria

WILLIAM GERARD HAMILTON



1. Distinción, aumento y reflexión: tal es el *nexo*.
2. Lo que conoces, lo que no conoces; lo que se dice, lo que no se dice; lo que es claro, lo oscuro, lo contradictorio.
3. La apariencia de una cosa o algún compuesto [de ella], de ningún modo es la cosa misma.
4. Afirma la misma cosa de diferentes formas: cuando censures, busca algo que aprobar; y cuando apruebes, busca algo que censurar. Cede en un punto de importancia secundaria. Admite la proposición y niega la consecuencia. De cada veinte argumentos no hay ni uno sólo que pruebe en absoluto, sin posibilidad de equivocarse, lo que debiera probar. Haz que resalten los inconvenientes del extremo contrario.
5. Examina antes de partir lo que debes comprobar y el modo como probablemente se tratará de impedírtelo; evita que se deje a un lado el principio verdadero para sustituirlo por un principio falso. Conoce las conclusiones que necesitas: halla un principio para justificarlas.
6. Cuando invocan un argumento para probar una cosa, demuestra que prueba también otra.
7. Varía los períodos del discurso, modificando su longitud; y varía su fuerza, no poniéndola siempre en el mismo sitio.
8. Cuando cites un ejemplo como prueba, haz que éste sea tan irritante en sí mismo como probatorio.
9. Cuando te favorezca, *separa el hecho del argumento*; cuando te perjudique, mezcla el hecho con el argumento. Por desprovista que esté de fundamento debes apartar del debate toda aprehensión de la cual creas que sería muy desventajoso el dejarla prevalecer.

10. Conviene a veces presentar tal hecho o tal argumento como un punto en que no tienes empeño en insistir; sobre todo cuando tengas alguna cosa aún más importante que hacer valer.
11. Cuida de la gradación de los hechos y de los argumentos. Los mismos hechos y los mismos argumentos colocados diferentemente producen un efecto muy distinto.
12. Conforme prosigas, esfuérzate en hallar una forma cada vez más exacta.
13. Di en tu discurso algo halagüeño para la Cámara.<sup>1</sup> Ante todo, arregla tu método.
14. Examina a qué lugares comunes se presta el asunto que trates.
15. Considera la pasión particular que importa provocar.
16. Sé lisonjero al principio, conmovedor al final.
17. Comienza por exponer el punto que se trata de probar; manifiesta cómo lo pruebas, y luego haz notar que la prueba está dada.
18. Importa señalar cuál es el estado de una cuestión con arreglo a las leyes positivas, a los precedentes parlamentarios, a las resoluciones de la Cámara, a la opinión de los jurisconsultos y políticos, etc., etc.
19. Pueden hacerse objeciones al plan o a la manera.
20. Debe comenzarse por los argumentos que, sin referirse directamente a la causa, empero son adecuados

---

<sup>1</sup> Se refiere a la Cámara de los Comunes del Parlamento inglés.

para hacer resaltar los méritos de ella. Demuestra que los elementos de juicio aplicables en otros casos no lo son en éste.

21. Asienta primero las *pruebas* en pro y en contra, y después las *presunciones* en pro y en contra.

22. Ve si el objeto de la discusión puede llevarse a un terreno popular. Cada cuestión tiene unas partes mejores que otras: sepáralas en tu espíritu; suprime la una y da a la otra el *sentido* conveniente.

23. Hacer triunfar tu argumentos y refutar los del adversario, son las dos divisiones esenciales de tu tarea.

24. Asienta como principio una cosa clara e innegable: la definición de una circunstancia ordinaria. Introduce una tercera cuestión.

25. Haz pasar lo bueno por malo, y viceversa. Examina con mucho cuidado, uno por uno, tus puntos fuertes, y ten siempre en cuenta los prejuicios dominantes.

26. Denuncia las opiniones erróneas alegadas en tu contra. Si tu adversario demostró que una cosa es *semejante* a otra, esfuérzate por demostrar que debe ser *distinta*, a causa del objeto diferente que se propone. Y viceversa.

27. La invención sirve para descubrir una idea; la fantasía para darla forma y variedad, y la elocuencia para vestirla.

28. Establece no sólo lo que la cuestión realmente es, sino también lo que no es, y aquello por lo que erróneamente se le toma.

29. Muestra claramente lo que se trata de probar y cuáles argumentos deben emplearse para lograr la prueba.

Conseguirás ventajas dando **colorido**<sup>2</sup> a un punto y suavizando otro.

30. Distingue en los discursos de quienes hablaron antes que tú, qué fue escuchado con gusto y qué fue oído con aburrimiento.

31. Cuando una ley es defectuosa, sólo puede provenir de una de estas tres causas: falta de poder, falta de saber, falta de conocimiento del asunto en el legislador.

32. No hay asunto que circunstancias adecuadas e inherentes a él no lo distinguan de otro cualquiera. Es importantísimo descubrirlas con juicio y hacerlas resaltar con habilidad.

33. Es acertado el uso de la **amplificación**<sup>3</sup> cuando el asunto permite varios exordios, cuando el periodo soporta varias pausas y cuando los incidentes, amontonados unos encima de otros, se elevan por grados a una grandiosidad que impone. [La amplificación] Ennoblecen lo que es familiar, empeora lo que ya es malo de por sí, refuerza los argumentos e inflama las pasiones. Tiene por esencia el número. [La amplificación] Es una serie de pensamientos que surgen unos sobre otros, es la reunión completa de todas las circunstancias particulares propias del asunto y que se elevan progresivamente hasta el fin que se trata demostrar.

34. Cuando se intenta calmar el espíritu del auditorio, en los temas familiares o en el género narrativo, es de rigor el uso abundante de la elocuencia.

---

<sup>2</sup> En este contexto *colorido* significa fuerza, énfasis, especial cuidado y pulimento en la enunciación de la idea.

<sup>3</sup> Según el Diccionario de la lengua de la Real Academia Española, la amplificación es el desarrollo - escrito u oral - que se da a una proposición o idea, explicándola de varias formas o enumerando puntos o circunstancias que se relacionen con ella, para persuadir o conmover.

35. Piensa qué dirían acerca del mismo asunto los oradores que admiras.
36. El plural otorga magnificencia al discurso y el singular le da fuerza; pero el empleo alternativo de los números es patético.
37. La perífrasis suaviza un discurso donde predomina la propiedad de la expresión.
38. Conviene que una atenuación preparatoria preceda a los atrevimientos.<sup>4</sup>
39. La grandeza necesita espacio. La condensación demerita. Pero la concisión refuerza y fija el sentido.
40. Dos cosas de diferente especie no pueden compararse en grado: no es lícito decir que son iguales, superiores o inferiores una de la otra.
41. *Reglas:* Rendirse a la evidencia; dar pruebas de una atención constante; evitar la precipitación y el arrebato.
42. Cuando dos oradores llegan a conclusiones diferentes, es necesario encontrar algún principio común en que estén de acuerdo.
43. Para evitar errores no te fíes de una sola impresión. Examina el mismo asunto en épocas y situaciones diferentes; pregunta a otras personas qué piensan acerca de él.
44. Más gusta recrearse en inquirir la causa de un hecho, que detenerse a examinar la realidad misma de ese hecho.

---

<sup>4</sup> En este contexto, atrevimiento equivale a licencia discursiva.

45. La novedad de una proposición no debiera inducir a error sólo porque sorprende.
46. Cuando se comparan dos objetos, debe comenzarse por poner en orden los atributos de uno y proponerse luego encontrarlos en el otro.
47. Para hacer admitir una consecuencia emanada de un asunto no bien conocido, es preciso mostrar ante todo que se deduce también de otros bien conocidos.
48. Cuando no consigas convencer, proponte deslumbrar acumulando imágenes.
49. En cualquier otro examen, formula proposiciones directas, positivas, y compáralas luego entre sí.
50. Cuando estudies una ley, considera si ha sido hecha por legisladores capaces, con sanciones penales que convengan. Y si conduce por el camino seguro al fin propuesto.
51. Para juzgar en cualquier asunto, no sigas el parecer ajeno, sino examínalo por ti mismo. Rectificando un error general es como se adquiere el mayor crédito.
52. Los oradores propenden con frecuencia a negar un principio en una parte de su argumentación y a recurrir a él en otra parte.
53. A menudo, los oradores rechazan la primera parte de una teoría, y luego basan su conclusión en la otra parte del mismo principio; de ahí, resulta que la verdad y el error están mezclados en su decisión.
54. Distingue las diferentes partes de un asunto, prescinde de lo que no conduzca al fin que persigas, y no saques



conclusiones sino apoyándote en los argumentos que influyan sobre la cuestión.

55. Hay un arte que consiste en hacer uso de una teoría dudosa como de un principio indiscutible, y en argüir con un caso particular como si fuese una máxima general.

56. Distingue entre lo que es evidente y lo que parece serlo.

57. Estudia la naturaleza de las pruebas que se presenten. No te bases en el testimonio, cuando éste nada tenga que ver con el asunto; ni en la probabilidad, cuando la cosa pueda ser demostrada.

58. Nunca consideres lo *ordinario* o lo *extraordinario* como un signo de verdad o de mentira.

59. La distinción aclara los asuntos, y la división los enturbia.

60. Cuando no tengas razón, emplea expresiones amplias y generales (porque son equívocas), y multiplica las divisiones y distinciones hasta lo infinito.

61. Las partes más brillantes de un discurso, si no son las más ricas en argumentos, resultan las más fáciles de contestar.

62. Si no encuentras argumentos refutables, haz objeción a una palabra. No concedas nunca nada por simples apariencias o por motivos ligeros, ni mucho menos sin motivo.

63. Examina si ciertas ideas, encadenadas unas con otras, son conexas por naturaleza o sólo se unen por la fuerza de la costumbre.

64. Cuando un asunto es difícil, descomponlo en partes y plantea con claridad cada cuestión distinta.

65. Altera una cuestión cambiando sus términos o añadiendo otros nuevos. De esta manera las ideas resultan más flexibles, variadas y aptas para prestar mayor servicio a tu causa. Fórmate clara idea del asunto, independiente de las palabras. Mantén la atención fija en esa idea durante toda la argumentación. No permitas el más ligero cambio en los términos, ya por adición, ya por sustracción, ya por sustitución, y verás entonces con claridad lo que es superfluo, lo que está dentro de la cuestión y lo que está fuera de ella.

66. El sentido secundario que el uso habitual ha añadido a muchas palabras, debe distinguirse de su sentido particular, ordinario y primitivo; así como el significado de esas palabras en boca del autor, durante tal época, en el lenguaje de tal secta o de cuál partido.

67. Cuando se toca un asunto por incidencia, es preciso emplear iguales pruebas que cuando se trata directamente; cuando se le trata de un modo conmovedor y persuasivo, se deben emplear las mismas pruebas que para una demostración doctrinal y dogmática.

68. Ten en cuenta al orador que habla, su temperamento, los oyentes a quienes se dirige, el discurso y las circunstancias de tiempo y lugar, etc.

69. Elimina de la cuestión todos los términos dudosos, y límitala a la extensión que sea propia de ella; si no puedes hacerlo así, declara que debe tomarse en su sentido más general.

70. Cuando no puedas hacer frente a tu adversario en el terreno de la lógica, usa el ingenio, la imaginación, la sutileza y la astucia.

71. Que cada una de tus concesiones vaya siempre acompañada de alguna restricción. No desperdices ninguna concesión de tu adversario, arrégla la a tu antojo y vuévela en el mayor beneficio para ti.

72. Ve a tu fin lo más gradualmente posible.

73. Combatir el argumento y no las cosas, combatir la palabra y no la intención, es propio de un sofista.

74. Considera el tiempo, el lugar, la manera, el fin, el motivo, los efectos que pueden o deben resultar, las personas, las cosas, los diferentes aspectos y las situaciones diversas; no te limites a considerar estas cosas con una ojeada rápida, sino sopésalas y añade también la importancia, las propiedades, las relaciones.

75. En un asunto distingue lo fijo e inseparable de lo que es ocasional, accidental o sólo de circunstancia.

76. Puedes reconocer alguna buena cualidad en el discurso de tu adversario, pero debes negar la consecuencia que saca del mismo pasaje que has elogiado.

77. Tres reglas para la verosimilitud: lo que es más conforme con la naturaleza de las cosas; lo que más concuerda con los resultados de observaciones constantes y experiencias reiteradas; lo que mejor responde al decir de los hombres sensatos y honrados y al testimonio general de la multitud.

78. Cuando investigues la causa de un efecto, examina: 1º, qué efectos de naturaleza similar has observado y cuál era la causa de esos efectos; 2º, cuáles son las causas que puedan producir el efecto en cuestión, y si algunas de esas causas están excluidas por la naturaleza del caso particular de que se trata, con lo que encontraras así la causa probable y luego la causa cierta; 3º, cuáles

son los hechos que han precedido al efecto en cuestión, conduciéndote esos hechos al conocimiento probable, si no cierto, de la causa; 4º, si una sola causa ha podido producir el efecto o si faltan varias, juzgando cada causa por separado: observa primero los efectos de cada causa particular y después los de todas juntas; ve hasta qué punto disminuye o aumenta el poder de cada una por la reunión de todas, y considera, por último, la naturaleza del asunto sobre el cual debe obrar la causa.

79. Hay pruebas insuficientes y pruebas precarias.

80. Señala los *extremos* de cada lado de la cuestión y recúsalos.

81. Distingue entre lo que es defensa y lo que es apología.

82. Las leyes no pueden regular la moral como regulan el derecho estricto y la justicia entre los individuos.

83. Cuando se trata de un caso aislado, puedes separar el motivo del hecho; no puedes hacerlo cuando se trata de costumbres arraigadas o de casos reiterados.

84. Cuando al examinar una proposición no se le encuentra otra razón sino un interés particular, puede afirmarse que no tiene más objeto que ese interés.

85. Según la naturaleza de la cuestión, juzga si una regla establecida para un caso particular es aplicable a otro caso.

86. A menudo acontece que proposiciones exactas en un solo sentido determinado se presentan como si fuesen verdaderas de un modo absoluto.

87. La mención de un derecho por un acta del Parlamento trae consigo el reconocimiento de ese derecho.

88. Ten método, pero disimúlalo.
89. Cuando dos acontecimientos se suceden, no se deduce de ahí que el uno haya sido causa del otro.
90. Circunstancias extrañas a la cuestión se llevan con frecuencia al primer lugar del discurso y llegan a ser así la base misma de la decisión (de la asamblea).
91. Reconocer el peso de una objeción es propio de un espíritu imparcial; pero esta sinceridad se convierte en imprudencia cuando no se tiene guardada una respuesta (decisiva) a la objeción.
92. Algunos argumentos, alguna ironía, algo de elocuencia: eso es el discurso.
93. Demuestra que una resolución es buena precisamente dentro de los límites en que la propones, pero que sería perjudicial con un poco que se adelantase o retrocediese el punto de vista.
94. Un argumento probable no es necesariamente concluyente: la señal inequívoca de que una cuestión es discutible está en que pueden alegarse por una y otra parte argumentos plausibles o probables, pero las probabilidades han de contrapesarse.
95. Según convenga más para tu causa, muestra qué es importante ampliar o restringir en el asunto, incluir en él tales o cuales circunstancias o excluirlas.
96. Clasifica tus argumentos en dos grupos: para persuadir y para convencer. Del mayor brío de la argumentación nacerá entonces la elocuencia.
97. Se acostumbra comparar entre sí los procedimientos empleados en épocas diferentes, sin tener en cuenta la diferencia de las situaciones.

**98.** Siempre debe medirse la importancia de los medios y ésta debe ser proporcional a la importancia del fin.

**99.** Que la conclusión vaya siempre detrás de la parte más fuerte (del discurso). Ocúpate ante todo en distinguir y ordenar bien tus argumentos. Distingue entre lo positivo y lo que sólo puede ser deducido, entre una inducción y la regla que debe ser decisiva. Escruta con cuidado los motivos de toda hipótesis que se invoque contra ti. Cuando un argumento se acepta en parte y el resto de él se rechaza formalmente, la situación suele ser menos buena que si se hubiese aceptado el argumento entero.

**100.** Un hecho puede muy bien resultar de la combinación de varias tradiciones, aun sin fundarse en la autoridad de una tradición particular.

**101.** Porque una cosa parezca probable (en cierto sentido), no se sigue de ahí que sea verdadera; pero es una razón para que no se examine a fondo.

**102.** La prueba más fuerte resulta del concurso de varios testimonios independientes e indiferentes, que no tengan motivos o intenciones semejantes y no se funden en un principio común: sólo la notoriedad puede producir un concurso de esa especie.

**103.** Siendo la misma la libertad de las conjeturas, demuestra que pueden establecerse probabilidades distintas, opuestas y sin embargo iguales.

**104.** Distingue entre un hecho y una opinión fundada en ese hecho.

**105.** Lleva cada cosa a su razón y a su principio.

**106.** Una circunstancia particular tiene mucha importancia y fuerza: no la confundas ni la dejes confundir por un principio general.

107. No te limites a rechazar la objeción que ha sido formulada, sino mira bien a derecha e izquierda y ve si hay otras.

108. Una ley sólo es perfecta si se ha establecido de modo que gobierne a los accidentes, en vez de estar a merced de ellos. Una ley que debe toda su utilidad a una conjetura no merece que se le haga mucho caso.

109. Haz notar cuán diferente es renunciar a una cosa y renunciar a los defectos de esa cosa.

110. Tu deber es conformarte con las leyes, no sólo de una manera afirmativa, sino también de una manera negativa, es decir, no haciendo nada contrario a esas leyes.

111. A menudo hay razón para negar una cosa, pero con frecuencia no la hay para concluir que lo que se afirma se deduce de esa negación.

112. Muchas veces se sacan consecuencias verdaderas de principios falsos.

113. Distingue entre lo primero que te indujo a crear y lo último que te ha decidido a hacerlo.

114. Al principio, perífrasis; después enlázalas con sentencias.

115. Arregla con una atinada elección de circunstancias lo defectuoso, u omítelo si no puedes arreglarlo; pero ten siempre en tu propio espíritu una clara noción de lo que es vituperable así.

116. Aunque el Parlamento se empeñase en limitar por un *Acta* la aplicación de un principio, el principio subsiste entero.

117. Un epíteto diminutivo no altera el principio.
118. Recoge la afirmación de tu adversario, manifiesta que si es verdadero no cambia en nada la cuestión y demuestra en seguida que es falsa.
119. El temor de que por haber evitado un inconveniente menor resulte otro más grave, no prueba que el primero deba desdeñarse.
120. Cuando una palabra tiene dos significados, los políticos fundan parte de su argumentación en uno de los sentidos de dicha palabra, y la segunda parte en el otro sentido.
121. La tradición, el acuerdo general y la antigüedad son poderosos motivos para crear.
122. Cuando hago o creo una cosa al mismo tiempo que otra persona, no resulta de ahí que yo la haga o la crea porque la otra persona la hace o la cree.
123. Cuando no hay repugnancia en creer una cosa, eso prueba que la cosa puede ser, pero no que sea: si hay repugnancia, prueba que no puede ser.
124. Distingue entre lo que es necesario para que una cosa sea y lo que es necesario para que en efecto exista.
125. El que pueda yo engañarme en un caso particular, no prueba que no pueda estar seguro de tener razón en otros casos.
126. Una costumbre inmemorial no es incompatible con un estatuto público o una ley común.
127. Un estatuto que menciona una cosa prueba al menos su uso: si la cosa se menciona sin vituperio, el



estatuto prueba su legalidad; y si en estatuto establece disposiciones reglamentarias acerca de ese asunto, esto es otra prueba más.

128. Una ley que castiga a quienes no hicieron una cosa, manifiesta de un modo evidente que esa cosa es legal.

129. Toda dispensa de una carga significa que, sin ella, las personas dispensadas hubiesen estado sujetas a la carga.

130. Un *Acta* del Parlamento para autorizar una cosa prueba que sin ese *Acta* la cosa no sería lícita.

131. Medios de unión o de separación entre los Estados: religión, alianzas de familia, posición geográfica, situación relativa, reivindicaciones o pretensiones, ambiciones mercantiles.

132. La extensión del territorio no es una prueba del poderío de un Estado. Si fuese de otro modo, la Gran Bretaña sería un Estado de muy poca monta, porque los territorios de Alemania, Rusia, Suecia, Francia, España, Turquía, Dinamarca e Italia son más vastos (prescindiendo, sin embargo, de las regiones sometidas al dominio de la Gran Bretaña).

133. Si la cuestión que te ocupa no responde en seguida a tu intento, revísala por todas partes y examínala aún más.

134. Hay casos en que se puede ir en pro del principio y en contra de su aplicación, cuando se quiere hacer de la aplicación (inmediata) una consecuencia forzosa del principio.

135. Si te ves conducidos a una conclusión de una manera tan irresistible que debas o puedas dejarte arrastrar a ella, cede (en uno y otro caso).

136. Todo acto que la ley pasa en silencio es lícito; pero ese acto lícito puede ser inmoral, y entonces es preciso no ejecutarlo.

137. Toda obligación cesa en cuanto llega a ser imposible.

138. Cuando hayas refutado las razones de tu adversario acerca de la pretendida necesidad de cierta medida, es inútil que aún discutas su conveniencia.

139. Examina bien cuál de las partes de tu asunto se presta a la discusión moderada, [y cuál] a la elocuencia y a la ironía.

140. Un proyecto es de quienes lo aceptan y le dan autoridad; no de quienes lo ha elaborado. Cada ley ha sido hecha por alguien; pero no es obra suya, sino de quienes la han adoptado, es decir, del Parlamento.

141. Impide que se haga una cita de una manera inexacta.

142. El asunto o las circunstancias pueden hacer comprender si la cuestión debe considerarse en un sentido lato o restringido, aún cuando esto no se indique de un modo formal.

143. Los discursos de carácter general deben oírse con restricciones.

144. El discurso puede llegar al grado de perfección que el orador se proponía, pero nunca es lo suficientemente perfecto para corresponder a todas las intenciones.

145. A todo error responde una verdad opuesta; el público contradice algunas cosas, porque supone que son lo que nunca debieron ser.

**146.** Al pretender explicar la cuestión que se te plantea, suele añadirse otra nueva a la primera.

**147.** Cosas hay que pueden ser provechosas, aunque no contengan todo lo que es necesario.

**148.** Reconocer una objeción sin someterse a ella, no significa nada.

**149.** Un resumen perfecto no debe omitir ninguna de las partes necesarias de la cuestión, aunque no debe contener ni las razones ni las pruebas en que la demostración se funda. Es una miniatura.

**150.** Las posiciones difíciles de conquistar en sí pueden acometerse fácilmente si nos aproximamos a ellas por una serie de verdades preparatorias.

**151.** Apoya tu razonamiento en un caso determinado, valiéndote de los argumentos empleados por tus adversarios en otro caso y demuestra de la misma manera la poca fuerza de esas pruebas.

**152.** Produce gran efecto vincular cosas que, sin parecerlo, tienen entre sí realmente una relación necesaria. Lleva lejos tus pensamientos: el tener amplitud de miras es señal de profundo ingenio y suministra recursos que sorprenden.

**153.** Las cosas que vituperas llámalas con el nombre benévolo de quienes las alaban.

**154.** Halla un término medio entre el nombre dado a una cosa por sus partidarios y el que le dan sus adversarios.

**155.** Proponte demostrar que un argumento es débil, hasta que sea menos fuerte de lo que en realidad es, y demuestra luego que es tanto más débil cuanto que había sido exagerado.

156. *Uno absurdo dato, multa sequuntur.*

157. Cuando plantees una cuestión a tu adversario, sea esa cuestión tu última palabra.

158. Lo que se le dice sin restricciones al público, lo oye éste como si no las tuviese.

159. No es posible decir que una determinada medida no producirá jamás tal o cual consecuencia; basta que esto no sea probable y que dicha medida no sea particularmente adecuada para ese objeto [que se teme].

160. En las comparaciones, es ventajoso que la similitud sea sobre todo evidente por las semejanzas enumeradas en último lugar.

162. *Obligare et ligare.* De que una cosa sea por sí misma un mal o un crimen, no se sigue que no haya casos en que cambie en absoluto de carácter.

163. Examina si el argumento justificativo de cierta cosa no puede emplearse también, en virtud del mismo principio, para justificar cualquiera otra cosa.

164. Si el conjunto de una cuestión va en tu contra, habla acerca de una parte de ella, como si esa parte fuese del todo.

165. Una cosa insignificante en sí puede ser importantísima y esencial por sus consecuencias.

166. Examina cuál es la especie de pruebas que produce más impresión en el ánimo de los hombres.

167. Tu primer cuidado debe ser explicar o persuadir, y en seguida establecer: 1º, lo que está reconocido: 2º, qué

objeciones es preciso refutar; 3º, lo que hace falta aprobar o confirmar.

**168.** No pases por completo en silencio las circunstancias principales que militan en tu contra, sino límitate a velarlas.<sup>5</sup>

**169.** Trata de que el remedio sea proporcionado al mal, que sea practicable y que no cause un daño mayor que el que se propone extirpar; si hubiese de dar margen a inconvenientes más graves, ve si este nuevo mal puede precaverse o atenuarse con nuevas medidas.

**170.** Medita primero el fondo y luego las palabras; pesa el valor de cada expresión, procurando que sea mejor al fin que al principio y mejor también al principio que al medio. Explicáte por completo [en el discurso] pero sin verborrea, pese a que hay pasajes del discurso donde conviene desplegar todas las velas o retener el pensamiento y condensarlo. Haz que el período sea redondo y claro, que la caída de cada frase sea armoniosa; varía las pruebas por medio de imágenes; lo que el discurso reclama es una causa poderosa, un asunto noble, argumentos sólidos, viva imaginación y un juicio profundo.

**171.** Comprende al público a quien vas a dirigirte; considera lo que oirá con más atención, lo que desea con más vivo ardor; inquiere también lo que te permitirá traerle a la memoria los recuerdos más dulces del pasado, y haz alusiones a cosas conocidas y gratas.

**172.** Es raro que las verdaderas razones por las cuales se propone una medida sean las que se alegan.

---

<sup>5</sup> Este aforismo puede tener dos interpretaciones con respecto a “velarlas”. La primera es observar atentamente las circunstancias o encubrir dichas circunstancias.

Distinguir las es prepararse una rica y brillante provisión de argumentos.

173. Cuando pretendan que una medida propuesta por ti lo ha sido por un interés particular, esfuerzate en demostrar de cuán diferente manera hubieras obrado si tu verdadero móvil hubiese sido un interés personal.

174. Demuestra la razón de una medida *ese absurdo e contrario*.

175. No tengas sólo en cuenta las medidas que se hayan propuesto en el transcurso de la sesión, sino también las propuestas formuladas por los mismos políticos en otras sesiones.

176. Acerca de cada ley, lee una historia o un libelo de su tiempo.

177. Cuando tus adversarios admitan el principio, fíjate en cómo tratan de explicarse acerca de su aplicación.

178. Contesta primero a los argumentos de los demás y luego haz valer los propios.

179. No te contentes nunca con una idea ni con una expresión tal como de pronto se te ocurran; trata siempre de perfeccionarlas cada vez más.

180. Observa primero; juzga después y razona luego.

181. Cuando se alega un hecho cualquiera, siempre se está más dispuesto a investigar sus causas que a ponerlo en duda.

182. Es preciso formarse una clara idea de la cuestión, sin atenerse a las palabras: así veras lo que es superfluo, lo que está dentro del asunto y lo que se queda a un lado.

**183.** No concedas nunca nada sin haber quedado enteramente convencido.

**184.** Si en una discusión hay un terreno común de acuerdo, busca la distancia exacta entre las opiniones de las personas que no se entienden; así encontraras el punto preciso discutible.

**185.** Es más fácil refutar el argumento de quien defiende la cuestión, que la cuestión misma.

**186.** Reúne cierto número de proposiciones, observaciones, argumentos, hechos probados por la experiencia y razonamientos, a fin de poder en todas las ocasiones recurrir a ciertos axiomas; examina luego si son causa, efecto, sustancia, modo, facultad o propiedad, a fin de que la inteligencia se acostumbre al método.

**187.** Distingue entre las circunstancias permanentes (*inseparables*) y las temporarias y locales.

**188.** Los argumentos demostrativos deben presentarse de una manera analítica o por inducción. El análisis consiste en conducir las cuestiones a sus principios y extraer de las verdades conocidas las verdades desconocidas. Por medio de la inducción, llegar de un gran número de casos particulares a una observación general que concuerde con todos los casos particulares.

**189.** Se comete error, tanto acerca de la naturaleza de las cosas, como acerca de las relaciones que existen entre ellas.

**190.** Los sofismas más ventajosos en el discurso son aquellos que consisten, no en la ambigüedad de una sola palabra, sino en la sintaxis ambigua de varias palabras reunidas.

**191.** Los verdaderos sofismas consisten en admitir un principio falso, reconocer como verdadero absoluto lo que sólo es verdad en un sentido determinado, o atribuir un efecto a lo que no es capaz de producirlo.

**192.** INTERPRETATIO LEGUM: *histórica, etymologica, analogica, practica.*

**193.** Mezcla el razonamiento, el sofisma y la elocuencia.

**194.** Según los casos, dispón tus argumentos en orden cerrado para paralizar la razón, o despliégalos en gran extensión para confundirla.

**195.** El tropo musical y el retórico sirven para preservarse de las impertinencias y despistar a quien oye respecto de lo que espera.

**196.** Hay cuatro artes intelectuales: inventar, juzgar, retener y expresar.

**197.** Cuanto más grande es tu anticipación, más rápidas son tus indagaciones.

**198.** Por medio del análisis reduce el discurso a sus principios y separa sus diferentes partes de modo que las examines una por una; así consigues conocer su conjunto con más exactitud.

**199.** Por medio de la inducción sacas una consecuencia de varios principios asentados con anterioridad.

**200.** Para demostrar la debilidad de un argumento, despójale de las ideas superfluas que, mezcladas con las ideas de las cuales depende la deducción, parezcan indicar una relación donde no la hay. Después de haber puesto así al desnudo las ideas, disponlas en un orden



conveniente, aquel del cual depende el argumento, y en seguida aparecerá el sofisma.

201. Para precaverse contra la ambigüedad del lenguaje, examina todas las hipótesis y todos los casos: mayoría, minoría, prioridad, posterioridad, identidad, diversidad, posibilidad, acto, totalidad, parte, existencia, carencia, etc.

202. Puedes ofuscar la razón por medio de la sutileza, o dominarla por medio de la imaginación.

203. El entendimiento humano es de tal suerte, que la afirmación produce en él más efecto que la negación. Si das alguna vez en el blanco, al punto se olvida que has errado a menudo.

204. La razón se perturba por el sofisma, por la imaginación y por la pasión.

205. El sentimiento sólo atiende al presente; la razón considera el porvenir y el conjunto de los tiempos.

206. La lógica trata a la razón tal como es en sí; la retórica la trata como está constituida según el parecer de las personas.

207. Al hablar de los acontecimientos en otro orden que no sea aquel en el cual ocurrieron, puedes cambiar, no sólo su apariencia, sino también su misma naturaleza.

208. Preámbulo, conclusión, digresión, transición, justificación.

209. Introduce en cada uno de tus discursos una descripción; y, según fuere el asunto, da a ese cuadro más o menos colorido y más o menos importancia.

**210.** Lee a Séneca: te dará puntos de vista sagaces y argumentos brillantes sobre la mayoría de los temas.

**211.** Con frecuencia es ventajoso comenzar haciendo constar hechos o refiriendo incidentes que han precedido a tu intervención.

**212.** Las reglas de la dialéctica son tan poco numerosas, que rara vez sucede que no te veas obligados a emplear para tu provecho en una parte de tu argumentación lo que en otra parte de la misma empleaste en contra de tu adversario; entonces te verás obligados a admitir principios que habías negado y a negar otros que habías admitido.

**213.** Ten un estilo diferente para cada argumento y para las diferentes partes de la misma argumentación.

**214.** Fíjate en el punto de partida y en la manera de plantearse la cuestión desde el principio: ahí es donde suele encontrarse el sofisma.

**215.** Un artificio frecuente consiste en recomendar alguna cualidad particular; la misma que la persona que la recomienda tiene interés en encontrar en el orador interpelado. Cuando se obra así con respecto a ti, contesta afirmando que aún hay otras cualidades a raudales, y cítalas.

**216.** Así como los auditorios están bastante predispuestos a admitir sin examen los hechos, también lo están a negar en redondo acusaciones, muchas de las cuales pudieran admitirse sin peligro, para destruirlas luego por la ironía o por la demostración.

**217.** Tomando sólo las partes primera y última de un argumento que te opongan y pasando por alto todas las partes intermediarias que unen a aquéllas entre sí,

puedes dar una apariencia enteramente ridícula a ese razonamiento.

218. No hay tema discutible que bien examinado no te permita, en una u otra de sus partes, decir cosas agradables a tus adversarios y atraerlos hasta cierto punto.

219. Cuando se te ocurra un argumento sólido o una agudeza para la réplica, no lo emplees de una manera precipitada y de un tirón. Producirás más efecto si, después de manifestar primero algunas razones menos fuertes, aunque igualmente aptas en tu sentir para llevar el convencimiento a los ánimos, enlazas luego todo de una manera decisiva e irrefragable con tu argumento más sólido.

220. Siempre deben examinarse estos dos puntos: si el argumento que se expone es exacto en sí mismo; y si, siendo exacto, es aplicable a la cuestión. En general, los argumentos son verdaderos en parte y en parte falsos; en parte aplicables a la cuestión, y en parte inaplicables. Por tanto, debes tratar de reconocer y de manifestar hasta qué punto es un argumento exacto y aplicable a la cuestión, y hasta qué punto es inexacto y no se aplica a ella.

221. Antes de aplicar el remedio se necesita siempre conocer la causa del mal. Distingue también entre los males pasados, presentes y futuros.

222. Al discutir una costumbre o una ley, inquiere el asunto primitivo y muestra sus variaciones. Si no puedes explicarla de una manera segura, hazlo al menos de un modo probable. Por medio de estas conjeturas haz útil el argumento a tu propósito.

223. Las partes del discurso que provocan las críticas suelen ser los epítetos. No se yerra tan a menudo acerca de las cosas mismas como acerca de su grado. Pues bien: el grado lo marcan los epítetos.

224. En el discurso o en la conversación se aparenta sagacidad o juiciosa observación manifestando que un argumento invocado para demostrar una cosa prueba más bien otra.

225. Bien miradas, las partes más serias de la argumentación traen consigo a menudo algunas vivas digresiones; pero entonces importa que las salidas sean breves, de modo que varíen el curso de la argumentación sin interrumpirlo.

226. Reúne el mayor número de ejemplos que puedas: refuerzan y enriquecen la argumentación.

227. Antes de tratar el asunto de tu discurso, ve qué tono le conviene: elevado y de mando, conciliador y humilde, terrorífico o jocoso, mixto o evasivo.

228. Si el principal punto que se discute te es muy contrario, observa cuál es el punto a tu favor más importante y más a propósito para agradar. Insiste en este punto y límitate a desflorar nada más el otro; pasarlo de todo en silencio sería un recurso demasiado vulgar.

229. A menudo descubrirás el verdadero sentido de una ley o de un decreto examinando sus cláusulas secundarias: éstas te harán adivinar cuál de las interpretaciones propuestas era la que estaba en el ánimo del legislador.

230. En la mayoría de las discusiones, quienes disputan suelen decir más de lo que les convendría, y como en tal caso necesariamente se equivocan acerca de muchos o de algunos detalles, entonces puedes detenerte sólo en

los detalles respecto a los cuales se han equivocado, o por lo menos tomar nota de ellos, para demolerlos y destruir así el resto de la argumentación.

231. Examina siempre qué materiales puedes economizar de tu primera argumentación; luego los emplearás en la réplica de la manera más ventajosa.

232. Ve qué partes de tu argumentación se prestan más al ataque, y procura tener en reserva otros argumentos para defenderlas. Hábil política es a veces no dar a un argumento toda su fuerza, para poderlo defender con nuevo vigor en la réplica.

233. Lleva preparado un resumen general de tus argumentos, para estar pronto a responder a cualquier cuestión incidental previa.

234. Prepara tu peroración<sup>6</sup> de modo que puedes acabar en cuanto lo juzgues conveniente.

235. Todo asunto particular se presta a un tema declamatorio general. Busca siempre ese tema y haz el uso que de él convenga.

236. Puede hacerse notar (para sacar partido de ello), no sólo que un orador se contradice él mismo, sino también que está en contradicción con quienes defienden la misma causa que él.

237. Para fortalecer y animar a la vez tu discurso, introduce en él alguna alusión, ya al principal tema de conversaciones que preocupe fuera de la Cámara o dentro de ella, ya a un incidente de última hora relativo a la misma cuestión u otra análoga; cuida de que la alusión

---

<sup>6</sup> Se utiliza peroración en su sentido clásico, es decir, la última parte del discurso donde se enumeran las pruebas y se trata de conmover al auditorio.

sea bien elegida y esté de acuerdo con las preocupaciones reinantes en la Asamblea.

238. Es raro que uno de los oradores que intervengan en la discusión no presente algún argumento de una extravagancia ridícula e insostenible. Entonces es fácil presentar ese argumento como si fuese el de todos tus adversarios.

239. Establezca siempre el Gobierno su razonamiento fundándolo en un principio muy claro; siempre les quedará a sus amigos qué decir, pero también lo que digan no importa mucho.

240. Si alguien emplea contra ti o a favor tuyo alguna expresión extravagante y exagerada, o evasiva o ridícula hasta cierto punto, producirá gran efecto aplicándola de una manera jocosa y presentándola a su vez a la Cámara bajo un aspecto nuevo y absurdo. Esto es cierto, no sólo en las discusiones, sino también en la conversación.

241. Responde con argumentos irónicos a razonamientos serios, y recíprocamente.

242. Siempre que presentes una cuestión de un modo jocoso, esfuérate en concluir por una aplicación seria, no sólo porque lo serio tras lo ridículo produce más efecto, sino porque este procedimiento quita la apariencia de ligereza y prueba que no te burlas por afición a tomarlo todo en broma.

243. Cuando la causa que defiendas sea mala, esfuérate sobre todo en ver si alguno de tus adversarios ha fundado su argumentación en una base falsa o frágil, lo cual acontece a menudo; entonces haz que tu discurso verse acerca de la argumentación, no sobre la cuestión misma.

244. Sobre todo, que tu razonamiento esté al abrigo de objeciones análogas a las que dirijas contra los argumentos de tus adversarios. Además, examina con atención todas las partes de los argumentos empleados en tu contra, para ver si puedes oponer a tu adversario las mismas objeciones que él te hace. Si lo consigues en parte, producirás buena impresión; si puedes devolver el argumento entero, al efecto será maravilloso.

245. Cuando quieras dar a un argumento un giro burlesco, al perorar, pasa de un tono elevado a un tono bajo y familiar, al tono de la conversación.

246. Los argumentos de mayor alcance suelen estar con frecuencia tan mal presentados y tan negligentemente defendidos, que pierden toda su fuerza. Cuando adviertas que esto sucede, entonces puedes apropiártelos presentándolos de nuevo de una manera picante y capaz de producir efecto. No hablando antes de que el debate llegue a su fin, tienes la ventaja de poder responder a todos los argumentos débiles que te hayan opuesto, y reunir todos los argumentos fuertes que estén a tu favor.

247. Fijando de antemano el momento en que tengas intención de tomar parte en la discusión o el orador a quien quieras responder, fácilmente puedes dar a una salida premeditada la apariencia de haber sido hija de la ocasión.

248. Aguarda al momento oportuno y habla después de una persona cuyo discurso haya sido aburrido. Fíjate, no sólo en el orador que te ha precedido, sino también en la fase y en el momento de la discusión en que debas aparecer.

249. Cuando un argumento te sea desfavorable, pasa sobre él lo más rápidamente posible; entonces empéñate

resaltar las consecuencias que temes en el caso de que la Cámara no siguiera tu parecer. Siendo problemáticas hasta cierto punto las consecuencias de toda medida propuesta, siempre puedes suponer que serán tales como las apetezcas, según convenga a tu argumentación.

250. Ve si la objeción, conveniente en sí misma, habrá dejado de serlo por no haberse hecho en el momento oportuno: en caso de no haber quedado destruida del todo, examina si quedó debilitada. Esto último puede ocurrir, ya por haberse hecho el argumento antes de tiempo, ya por haberlo presentado asaz tarde.

251. Observa la marcha general de la discusión y la marcha particular de la argumentación en cada orador. Examina qué impresión quiere producir tu adversario y qué medios y argumentos emplea para conseguirlo.

252. En el modo cómo discutas cierta cuestión, ocurre a menudo que puedas hallar un punto de apoyo para justificar tu actitud en otro asunto; cuando este otro asunto se discuta, entonces puedes referirte a tu actitud anterior. Conviene seguir y descubrir en los demás oradores esta práctica de mantener la atención en una cuestión diferente de la que se está tratando.

253. Al discutirse una medida cualquiera, examina si tus actos pueden ser defendidos o atacados por argumentos que se desprendan de tu conducta en otra ocasión precedente, y fíjate si la conducta de tu adversario puede defenderse o atacarse según la misma regla.

254. La impresión producida en el curso del debate es a menudo más intensa cuando insinúas en vez de afirmar, sobre todo en materia de acusación o de vituperio; en tal caso, la insinuación te hace más inatacable en la respuesta.



255. Cuando ataques a una persona o a un grupo, trata siempre de encontrar algo digno de elogio. Así te conciliarás, no sólo con las personas indiferentes, sino con las personas a quienes atacas; este procedimiento te dará un aire de imparcialidad y aumentará el peso de tus acusaciones.

256. Cuando quepan dudas acerca del valor de una palabra, explícala por medio de otra u otras que parezcan sinónimas, pero que no lo sean.

257. Recuerda en una u otra parte de tu discurso alguna antigua decisión del Parlamento que se refiera al asunto: esa cita da variedad y es una prueba de erudición.

258. Determina de antemano cuál será en tu sentir la parte más bella de tu discurso y cuando hables, relaciona esa parte con alguna incidencia sobrevenida en el curso de la discusión; al llegar a esa parte premeditada, titubea y muéstrate un tanto cortado; emplea entonces una expresión que esté muy por encima de tu idea, y hecho esto, aparenta que por fin has hallado, por casualidad, la verdadera fórmula. Este artificio produce siempre un efecto extraordinario y da a lo que dices la apariencia del *genius ex tempore*.

259. Si el asunto que se discute es de un carácter desagradable o si tu situación personal es difícil, no hagas ninguna afirmación positiva, sino mantente mientras puedas en vagas generalidades; es un arte supremo el de producir impresión sin verse atado por palabras en un sentido positivo.

260. Llega lo más rápidamente posible a lo substancial del tema; evita, en general, toda introducción o todo preámbulo, y no dividas nunca tu discurso en varios capítulos, como lo hacen los abogados. Nada disgusta tanto a una asamblea popular como un narrador que

le participa su intento de hablar mucho tiempo; aun cuando tengas ese propósito, declara lo contrario, a fin de ganarte poco a poco los oyentes. Y si comprendes que tu discurso se alarga y que tu auditorio empieza a cansarse, detente para dar excusas; así comprometerás a tus oyentes a prestar atención un poco más de tiempo.

**261.** Examina por separado los argumentos que tengas intención de emplear en defensa de tu causa y los que probablemente servirán a tus adversarios contra ti; compáralos en seguida, y de esa manera podrás reforzar los unos y refutar los otros.

**262.** Ve no sólo si los buenos argumentos militan en pro o en contra de la opinión que hayas de defender en el debate, sino también si las disposiciones de la Cámara de los Comunes te son favorables o adversas.

**263.** *La reductio ad absurdum* es la mejor forma de razonamiento en una asamblea pública. Por consiguiente, no basta con que examines la debilidad de tus adversarios; también es preciso inquirir a qué absurdos puede o debe llevar esa debilidad.

**264.** Considera tu asunto desde la distancia; ve todos los aspectos que puede presentar. Con esa amplitud de miras, todas tus ideas llegarán a ser claras y metódicas; y después de ese examen, te convencerás de que la mayoría de las cuestiones son mucho más restringidas de lo que parecían al principio.

**265.** No dejes de halagar a la Cámara en una u otra parte de tu discurso, y en todas las partes de él, respetuoso para con ella.

**266.** Antes de entrar en materia, ve en qué terreno probablemente va a plantear tu adversario la cuestión; haz notar cuáles son las bases de su razonamiento y

qué camino sigue; muestra qué dificultades evita mediante el modo de presentar sus argumentos y las que necesariamente le saldrían al paso si los presentase con arreglo a la verdad.

267. Trata de colocar tu causa en un terreno donde puedas evitar la mayoría de las dificultades que otros oradores encontraron.

268. Con frecuencia sucede que las ventajas conseguidas en la discusión provienen de que los argumentos del orador han ido uno o dos grados más lejos de lo que convendría en recta justicia; si hubiesen sido presentados con más moderación hubieran respondido casi tan bien al fin propuesto, pero no habrían causado el efecto de mostrar los absurdos del adversario.

269. A menudo es ventajoso hacer notar cuántas veces ha cambiado la cuestión en el curso del debate y presentar esas alteraciones de una manera jocosa.

270. Fija en tu mente el estado de la cuestión de una manera determinada y precisa, por lo menos aquello que desees que se considere como el estado de la cuestión. Entonces, los argumentos a los cuales tratarás de responder entrarán en una de estas dos categorías: "los que no son verdaderos, y, si son verdaderos, los que no están en su lugar y no se aplican a la cuestión".

271. Las concesiones que un hombre hábil hace en la discusión son a menudo las partes más sutiles de su argumentación; si se ve en apuros, hace una concesión un poco desventajosa para él, por no verse constreñido a hacer otra que lo fuese mucho más. Harás bien en emplear este artificio en tu provecho; por otra parte, producirás gran efecto si haces ver que tus adversarios lo emplean.

272. No debes contentarte con un sólo examen del asunto, ni en la discusión ni en la conversación; examina siempre dos veces antes de expresar tu sentir.

273. Cuando es absolutamente imposible justificar a una persona o un acto sin prestar al ridículo, sólo te queda un recurso; atenuar la falta de cometida, demostrar luego que el error no fue tan grave como se pretende y, que, no por haber dejado de ser bueno el motivo era tan malo como se había supuesto.

274. Muchas veces ocurre que tu adversario presenta por error las cosas de una manera inexacta, cuando hubieran respondido mejor al fin propuesto si se hubiesen presentado de una manera exacta. Se produce buen efecto demostrando que así es y probando luego que esas circunstancias no tienen más valor de un modo que de otro.

275. Una medida justa o injusta puede ser objeto de más o menos objeciones, según las razones que en favor suyo se aleguen; y una medida indiferente puede ser peligrosa a causa del principio en que se apoyaron para defenderla. Una medida es temporal, y el daño puede cesar con la medida misma; pero un principio permanece y se invoca en todas ocasiones en lo futuro.

276. Tranquiliza, halaga y alarma.

277. Haz frecuentes alusiones a los principios, a los dichos y a los hechos de tus adversarios.

278. No hay pensamiento que no pueda ponerse en ridículo, si se aplica a propósito una imagen extravagante o una sentencia sagazmente expuesta.

279. Exagera o agrava lo que se alega en tu contra, y en seguida podrás mostrar su falsedad; o bien, atenuándolo

y admitiéndolo después, dentro de ciertos límites, excusándote.

280. Cuando se asienta un principio que no se aplica a la cuestión, no te limites a demostrar que nada tiene que ver con ella; añade que para aplicarse al asunto, el principio debiera ser tal o cual. En seguida pondrás de manifiesto lo que el principio es o no es, manifestando lo que debería ser.

281. Cuando se presenta como hipótesis un alegato demasiado violento para que tus adversarios se atrevan a presentarlo como un hecho cierto, preséntalo tal como quieren darlo a entender y haz observar cuán injusto es insinuar lo que no puede afirmarse con seguridad.

282. Cuando una proposición se presenta con metáforas, despójala de sus magníficos adornos y preséntala en términos sencillos. Eso te permitirá siempre combatirla más fácilmente, y, por lo común, lograras dar a la cosa un aspecto ridículo.

283. Conviene examinar si tu argumentación te conduce a sostener un principio general o a afirmar que es necesario apartarse de él en el caso concreto que te ocupa. En el primer caso, simplemente necesitas seguir el dilatado camino de la declamación general, demostrar que es preciso atenerse a los principios generales y citar ejemplos particulares del perjuicio que causa el separarse de ellos. En el segundo caso, es menester manifestar, con ejemplos particulares, que no hay principio del cual no se hayan separado los hombres mejores de los mejores tiempos, y añadirás que si se habla tan a menudo de principios generales y tan pocas veces de un principio *universal*, consiste en esa razón.

284. La distribución de un asunto debe depender, dentro de ciertos límites, del carácter de ese asunto.

285. El método seguido por Hurd<sup>7</sup> en sus *Cartas acerca de la caballería y el romance* es excelente para investigar las causas, el origen y los progresos de una ley, de una usanza, de una costumbre o de una política cualquiera.

286. La brillantez de la expresión conviene a los asuntos elevados, y la sencillez natural a las cuestiones de sentimiento.

287. Con reflexión y sagacidad fácilmente puedes estar a la espera y preparado contra incidentes a los cuales todo el mundo creerá que haces frente sin preparación. Puedes adivinar qué punto probablemente se te atacará y quién lo hará; sabrás también de antemano cómo necesitarás defenderte y dónde son vulnerables tus adversarios. Igualmente, nunca se discute una gran cuestión sin una serie de pequeñas discusiones preliminares; esos debates y las conversaciones te darán ocasión para anotar casi todos los argumentos que han de presentarse en la discusión definitiva.

288. Acerca de las cuestiones que deben discutirse prepara pequeños resúmenes adecuados a los pequeños debates de menor importancia que siempre se promueven con motivo de esas cuestiones.

289. Procura que los diferentes aspectos de tu argumentación sean distintos y separados, para que no dependan de ninguna manera unos de otros. De ese modo sólo harás resaltar los puntos de la cuestión necesarios en el debate y descuidarás los otros sin inconveniente.

290. Tres maneras hay de expresarse para dar variedad a un discurso. Primero: sé sencillo, pero claro y vigoroso.

---

<sup>7</sup> Richard Hurd (1720-1808) Obispo anglicano de Worcester. Autor del texto señalado, *Letters on Chivalry and Romance*, y de *Moral and Political Dialogues*, entre otros.

Segundo: emplea expresiones que aclaren el asunto por medio de alusiones a otra cuestión. Tercero: valerse de expresiones familiares y de frases corrientes, que siendo naturales sin ser vulgares, dan precisión y sencillez a lo que se dice. Swift<sup>8</sup> abunda en frases de este género.

291. En el diálogo *De Oratore*, Craso estatuye como regla fundamental que el orador debe tener siempre aire de ansiedad y de preocupación al comenzar su discurso.

292. Si tus adversarios han estado en el poder, examina las medidas que propusieron, las leyes que presentaron, las discusiones parlamentarias y los periódicos del tiempo en que estaban al frente de los negocios públicos; esa investigación te proveerá, sin duda, de muchos argumentos *ad hominem*.

293. Hay cinco partes en la elocuencia: hallar lo que es preciso decir; disponerlo, no sólo con orden, sino también con juicio; revestirlo y embellecerlo por la expresión; grabarlo en la memoria; expresarlo con gracia y dignidad.

294. Antes de tratar el asunto mismo, esfuérate en conquistar las simpatías de tus oyentes; enuncia en seguida los argumentos; sostenlos; refuta lo que se haya dicho en sentido contrario; por último, exalta lo que esté a tu favor y atenúa lo que esté en tu contra.

295. Primero, una dicción pura; en seguida, precisión y claridad.

296. Al leer y al escuchar, no te baste comprender el sentido de las palabras o de los escritos; habitúate también a examinar y a criticar los asertos del escritor o del orador.

---

<sup>8</sup> Jonathan Swift [1667-1745] Escritor inglés, autor de *Los Viajes de Gulliver*.

297. Cuando un argumento gana en ser reforzado con un principio, a menudo se propende a hacer que ese principio prevalezca con exclusión de todo lo demás; sin embargo, todos los principios tienen sus límites, y restringiéndolos como conviene, se conforman en vez de contradecirse.

298. Deja en el plan de tu discurso un sitio libre para que puedas responder a los ataques personales de los que acaso seas objeto; de ese modo no te verás molestado en las otras partes de tu discurso.

299. Cuando te ataquen, responde inmediatamente con alguna observación respecto al carácter, a la conducta pasada y a la situación actual del agresor. Este procedimiento siempre es de mejor efecto que la defensa propia; sin embargo, a veces es necesario que te defiendas.

300. Con respecto a las personalidades prefiere siempre la ironía a un ataque directo y odioso.

301. Enriquece la elocuencia con alusiones numerosas y variadas.

302. Cuando se pone en duda el sentido exacto de una cosa o de un hecho, recurre tú mismo a los documentos originales: no te fíes de los informes de quienes pretenden haberlo examinado.

303. Siempre es sospechoso el formular primero una hipótesis y buscar después los argumentos para sostenerla. La hipótesis, como en la filosofía experimental, debe ser la natural consecuencia de los hechos alegados.

304. Las mismas causas no producen los mismos efectos sino cuando obran sobre los mismos objetos.



305. Corta con frecuencia el periodo oratorio y guarda para el final el sentido completo de tu pensamiento.

306. No confundas los vicios de forma con los defectos que provienen del fondo mismo de la cuestión.

307. En cada argumento, considera bajo qué falso prisma se les ocurrirá a tus adversarios presentarlo.

308. Si te propones reglamentar o restringir alguna cosa, tus adversarios razonarán (y es hábil proceder así) como si tuvieses intención de destruirla.

309. Cuando hayas encontrado un hecho o un ejemplo particular, transfórmalo en un principio general.

310. Teniendo bien resuelto en tu ánimo lo que pretendes, busca un principio en el cual puedas apoyarlo.

311. Revisa a última hora tu discurso, para ver si los mismos argumentos producirán mejor efecto en un orden diferente.

312. Trata de producir en el discurso algún principio de moral cuando menos se piense. Según Pope<sup>9</sup>, la virtud que así se te atribuye produce buen efecto por sorpresa.

313. Ocurre con frecuencia que quienes combaten tu proposición como nociva se esfuerzan en otra parte de su discurso en demostrar también que carecía de eficacia; lo cual prueba, por lo mismo, que tu proposición no sería nociva.

---

<sup>9</sup> Alexander Pope [1688-1744] Poeta Inglés, considerado el mejor del siglo XVIII y uno de los precursores del romanticismo. Traductor de Homero al inglés.

**314.** Trata de establecer una relación burlesca entre quienes, según toda verosimilitud, te buscarán una cuestión personal y una parte cualquiera del asunto del que te ocupes.

**315.** Recuerda jocosamente las anécdotas del día que se presten a la sátira.

**316.** Además de los diversos argumentos empleados por tu adversario, examina el carácter general de su discurso. Analiza si el tono es presuntuoso o modesto, violento o moderado, o si las diferentes partes no tienen el mismo carácter; puedes sacar de estas circunstancias argumentos muy acertados.

**317.** Si tienes que sostener una causa impopular, toca en tu discurso todos los asuntos populares y agradables de que los te sea posible hablar.

**318.** Trata siempre de encontrar un precedente algo más fuerte que la medida que vas a proponer.

**319.** Si tu adversario hace alguna alusión inesperada y extraña sobre el asunto, producirás gran efecto volviéndola contra él; producirás ese efecto examinando en seguida cuáles son las propiedades de la cosa a la cual alude, propiedades que sin duda no habrá advertido.

**320.** Sigue un método en tu razonamiento, pero evita una regularidad afectada.

**321.** Más bien suele equivocarse el alcance general del discurso de un adversario que el alcance de un aserto particular; en este último caso es más fácil advertir el error cometido.

322. Examina si la diferencia entre dos medidas proviene de los principios y de las circunstancias, o sólo de las circunstancias, o nada más de los principios.

323. Da claridad al discurso concluir la exposición de una idea antes de pasar a otra.

324. Cuando el asunto requiere términos bajos y vulgares, el orden en que se colocan las palabras contribuye mucho a eliminar algo de su vulgaridad.

325. Las apariencias y las probabilidades son figuras retóricas.

326. Para dar variedad al discurso, no basta que los períodos sean de diferente longitud; también se necesita que se distingan por el tono y por el acento. Cuida también de variar las formas, ya sea afirmando, ya sea interrogando, dudando o suplicando, concediendo algún punto, hablando en sentido figurado o recalando con la acción, refiriendo, negando, vituperando, citando, excusándote, moralizando, calculando, estableciendo principios o presentando conjeturas, empleando la ironía o el panegírico, deduciendo, doblegando, refiriéndote con modestia a una elevada autoridad, hablando sucesivamente como diputado, como juez y como legislador, como viejo y como joven, funcionario actual o antiguo, o como súbdito.

327. De todas las formas del discurso, la amplificación es la más adecuada para la demostración persuasiva. Tiene por concedido el principio mismo, y sólo trata de añadirle grandiosidad y belleza. El haber obrado solo, o el primero, o con otros varios, o como jefe; el haber observado el tiempo y a la sazón; el haber hecho varias veces la misma cosa; todas estas circunstancias forman parte de la amplificación.

328. Guárdate de los asertos que hacen ofensivo a un dialéctico o hasta a un simple orador.

329. Un crimen puede medirse por el mal que ha producido o por el número de leyes que el delincuente ha violado.

330. En general, es buen modo de empezar el hacer presente la fase por la que atraviesa el debate o el giro que lleva.

331. Si es verdad que deteniéndose en muchos detalles minuciosos se fatiga necesariamente al auditorio, no es menos verdadero que un discurso al que le falta cierto detalle preciso carece de interés y de eficacia.

332. Suele producirse buen efecto diciendo al orador del partido contrario cuáles son los puntos que hubiera debido demostrar para probar su tesis.

333. Dando a una cosa cualquiera un giro enteramente inesperado, se produce un gran efecto en la discusión.

334. Repasa en tu espíritu, por separado y desligándolas unas a otras, las partes de tu discurso en que hayas buscado efectos de lógica y de elocuencia.

335. Independientemente de lo que tengas que decir sobre el asunto mismo que se discute, siempre debes en una u otra parte de tu discurso aludir a los diversos grupos de la Cámara, mostrando cómo obraron éstos en ocasiones anteriores, cuán en contradicción está su conducta actual con los principios que profesan, y que sería censurada por los hombres de quienes pretenden ser admiradores. Este procedimiento produce un efecto tanto más seguro cuanto que se combina con el elogio y no con el vituperio.

336. Si tu adversario trata de ponerte en contradicción contigo mismo, ya en tu conducta, ya en tu razonamiento, en seguida recurre a hacer una distinción.

337. Casi todas las proposiciones emitidas en el discurso son verdaderas en sí, pero no lo son en el sentido que se les da. Explicando extensamente esta diferencia, el orador se coloca en uno de los mejores terrenos para la discusión.

338. Si te ves en el caso de hablar más de una vez sobre el mismo asunto, examina las diferentes maneras cómo puede examinarse y bajo qué nuevo aspecto ha ido apareciendo desde el inicio del debate.

339. Producirás maravilloso efecto cuando hagas confluir al mismo punto tres o cuatro proposiciones alejadas unas de otras y que no parezcan tener ninguna relación entre sí. Tal resultado seguramente es efecto más bien del genio que de las reglas. Sin embargo, conviene tener en cuenta esta excelente regla: siempre deben examinarse los *principios* u orígenes de las proposiciones. En efecto, proposiciones muy desemejantes en apariencia son a menudo idénticas por el principio.

340. Es fácil prever el uso y la aplicación que se hará de una medida propuesta, y estar pronto a responder acerca de ella.

341. Escucha con atención a quien hable antes que tú en el mismo sentido: su manera de considerar la cuestión te sugerirá nuevos argumentos, y el modo vulgar como quizá diga las cosas te dará pie para decirlas de una manera más completa y magistral.

342. Fortalece tu ánimo contra todas las impresiones que en él pudiera producir el razonamiento de tu adversario;

presta atención a cada sílaba y no admitas su valor sino después de un repetido examen.

343. Examina bien qué proposición se ha planteado al principio de la discusión y observa si no ha sido modificada. Rara vez ocurre que un orador se atenga durante todo su discurso a la proposición misma por la cual había comenzado.

344. Por especial o raro que sea un tema, leyendo catálogos podrás hallar siempre un libro que te brinde materiales para el estudio de esa cuestión.

345. La exactitud de una proposición lo mismo puede resultar de los discursos del adversario que de los razonamientos del defensor.

346. Ve cómo puedes dar aspecto de respuesta improvisada al discurso que hayas premeditado. Si lo consigues desde el comienzo de tu discurso, llegarás muy pronto y de una manera natural a los argumentos que hayas preparado.

347. Ningún asunto es tan impopular que, tras cuidadoso examen, no puedas hallar una base popular sobre la cual apoyarlo.

348. Ordena y reúne todos los argumentos que hayas oído presentar fuera de la Cámara acerca del asunto que se discute: de seguro, la mayoría de esos razonamientos aparecerán desde el principio de la discusión. Desde luego, perfecciona los que te fueren favorables y prepárate para responder a los que te sean adversos.

349. Así como siempre hay un aspecto bajo el cual puede presentarse con ventaja un asunto, siempre hay otro

aspecto por el cual se le puede presentar de una manera contraria.

350. Distingue los argumentos débiles expuestos durante el curso del debate y responde a ellos. En cuanto a los argumentos fuertes, déjalos a su suerte.

351. Que tu principal o principales argumentos sean puestos de relieve lo más a menudo posible, de frente o de soslayo.

352. Si tu adversario emplea la burla para producir confusión, advierte que vas a separar lo jocoso del argumento, y hazlo; así se verá que lo uno y lo otro carecen de valor.

353. Si se presenta buena ocasión, haz ver que todos cuantos hablan ese lenguaje hablarían otro muy diferente en distintas circunstancias; resalta en seguida la diferencia entre sus caracteres y su manera de hablar.

354. Sucede a menudo que un asunto frívolo en sí, da lugar incidentalmente a una discusión muy seria. Muestra habilidad relacionar el primitivo asunto ligero con las calamidades anunciadas en el grave debate incidental.

355. Acontece a menudo defender una tesis frívola apoyándose en principios muy propios para alarmar.

356. Muchas proposiciones fracasan por la premisa menor, cuando la tesis es especial. Entonces se debe salir por la tangente, y en ese caso es imprescindible dar pruebas de habilidad.

357. Cuando la cuestión te es desfavorable, arriesgas mucho menos respondiendo a los argumentos débiles

y poco concluyentes de tu adversario, que presentando razonamientos propios en apoyo de tu tesis.

358. Si no encuentras el argumento que convenga para la cuestión, trata de cambiarla poco a poco introduciendo en el debate cuestiones similares.

359. Examina los argumentos que existan en pro y en contra. Los hay buenos y malos, en ambas clases; réúnelos, para valerte de unos y responder a los otros.

360. Como plan de respuesta, tú mismo debilita y deprecia (pero con precaución) algunos argumentos de los cuales puedes estar de antemano seguro de que serán recogidos y que estarás preparado para defender bien en tu réplica.

361. Existen no pocas metáforas muy comunes; con mucha facilidad podrás hacerlas risibles, cuando las emplea un orador muy habituado a hablar en estilo metafórico.

362. Hay siete accesorios, llamados vulgarmente circunstancias: *quis, quid, ubi, quibus, auxiliis, cur, quo-modo, quando*.

363. Ve si una palabra tiene varios sentidos y si puedes emplearla con ventaja, ya en uno, ya en otro; observa si tus oponentes emplean este artificio.

364. Definir es indicar las diferentes ideas simples de las que está formada una idea compuesta, a fin de explicarla. Hacer una definición es señalar en qué es semejante la cosa definida a otras cosas y en qué difiere de ellas.

365. Muchas veces es relevante para la discusión examinar si una palabra se usa en un sentido general y si tiene otro



sentido especial dado por un autor en específico, en una ocasión o en un discurso particular.

366. De la definición se puede también decir que es la enumeración de los atributos principales de una cosa: puedes enumerar los atributos que vengan al caso y suprimir los demás.

367. Las definiciones suelen pecar de dos maneras: o no lo abarcan todo o no son exclusivas del objeto definido. *Neque omni, neque soli.*

368. Un filósofo define secamente por géneros y diferencias; la definición de un orador es más bien una descripción. Las hay de cinco clases: la primera está tomada de las partes de que una cosa se compone; la segunda, de los efectos que produce; la tercera manifiesta lo que una cosa no es; la cuarta indica sus accesorios; la quinta procede por semejanzas y por metáforas.

369. Puede emplearse (y también revelarlo cuando tus adversarios recurran a él) un artificio que consiste en buscar un personalismo o provocar un altercado para distraer así la atención de la Cámara del verdadero asunto que se litiga.

370. Hasta cuando se trata de cuestiones consideradas como muy serias y conmovedoras, siempre hay alguien que hable de ellas en tono frívolo y manifieste así que no concede ninguna importancia a esas cuestiones.

371. La cuestión más difusa y más compleja puede examinarse según métodos y principios diversos; y puede descubrirse la verdad de una manera, cuando no se la ha podido descubrir de otra.

372. Sea cual fuere el principio o la medida objeto del debate, hallarás méritos y defectos; su mérito relativo y no su perfección absoluta, es lo que constituye la verdadera cuestión.

373. Cuando tus argumentos son numerosos es muy necesario, y cuando no lo son puede ser útil, inquirir qué reflexiones generales pueden presentarse al principio como premisas del conjunto de la cuestión, y examinar después qué observaciones especiales se aplican a una parte solamente de la cuestión.

374. Sea elegante y sencilla la exposición de los hechos, sólido y poderoso tu razonamiento.

375. Cuando se te acuse de defender tu proposición con demasiada vehemencia o cuando tu adversario exponga de antemano que cabe esperar que no la defenderás de tal o cual manera, defiéndela del modo como supongas que tu adversario desee verla defendida; exagerando este procedimiento, producirás un efecto muy divertido.

376. No permanezcas nunca en el terreno de las generalidades, cuando te sea posible colócate en el de los hechos precisos; cuando digas que un hecho se ha producido de tal o cual manera, indica bien en qué circunstancias.

377. En todas las cuestiones constitucionales, consulta el libro de los Estatutos, para el reinado de Carlos I, la Restauración y la Revolución (de 1683) y la Ley de Sucesión para el reinado de la reina Ana; no hay cuestiones importantes acerca de las cuales no encuentres en uno u otro de esos documentos un texto de ley.

378. Lo que precede debe servir de introducción a lo que sigue, y lo que sigue debe reforzar y probar lo que precede.

379. Primero una expresión familiar, con una perífrasis; después una expresión elevada, con una agudeza.

380. Siempre que hay controversia, pregunta si el debate versa sobre el principio general o sobre la distinción particular.

381. Cuando admires una cosa o la admiren otras personas, examínala con cuidado y ve exactamente qué provoca la admiración, si es la elocuencia, el estilo, el carácter o la conducta. Sólo por el conocimiento del principio es como conseguirás imitar bien el objeto de tu admiración.

382. Para los principios y el gobierno de las pasiones, consulta la *Retórica* de Aristóteles.

383. La elocuencia consiste en concebir con la mente una idea clara; expresarla con la palabra y *adecuarla al auditorio*; esta última condición, que es muy variada, depende de los tiempos, de las personas, de los lugares y de las cosas.

384. La retórica es el poder o la facultad de descubrir en cada asunto lo que es a propósito para persuadir.

385. La razón puede convencer de tres maneras: por el carácter del orador, por la disposición del oyente y por la fuerza de la demostración.

386. El legislador emite su fallo sobre cosas venideras, y el juez sobre cosas pasadas; pero un discurso completo debe tratar de las cosas pretéritas y de las cosas futuras.

387. Dividiendo un asunto en gran número de partes, separando luego y marcando con detalles precisos cada

circunstancia particular, se da a ese asunto una apariencia más imponente; la oportunidad, la edad, el tiempo, el lugar y la fuerza son circunstancias que es útil advertir.

388. Cuando trates un determinado asunto, puedes exponer otros que se relacionen con la cuestión principal o que resulten de ella. Este procedimiento da variedad a la discusión, sin quitarle nada de su fuerza.

389. Nada produce un efecto tan grande en el discurso, como hacer que del asunto mismo surja un sentimiento moral.

390. Para ganarse la confianza, importa mostrar que tu interés personal es idéntico al de tu auditorio, pero contrario a la teoría que defiendes.

391. La cólera es un disgusto que proviene de una ofensa inmerecida hecha a ti mismo o a tus amigos; por tanto, para excitar la cólera es preciso mostrar la injusticia de la ofensa.

392. Para calmar la ira es preciso mostrar (según los casos) que quienes provocaron la irritación de tus oyentes deben ser temidos o reverenciados, que tienen títulos para merecer la estimación de todos, que ofendieron involuntariamente o que les pesa lo que han hecho.

393. Una sentencia a la cual se añade la causa y el por qué, es un entimema.<sup>10</sup>

394. En las lamentaciones o en la amplificación es donde sobre todo debe hablarse de una manera universal o lo que no es universal.

---

<sup>10</sup> De acuerdo al Diccionario de la lengua de la Real Academia, un entimema es un silogismo abreviado que sólo consta de dos proposiciones, el antecedente y el consiguiente; p. ej., *el sol alumbrá, luego es de día*.

395. Para agradar a tus oyentes, di de una manera *general* lo que responde a sus sentimientos *actuales*; por tanto, debes ubicar el estado de ánimo del auditorio. Las sentencias que expresan verdades generales dan al discurso un gran aspecto de moralidad.

396. No hables de todas las eventualidades probables, sino tan sólo de los hechos ciertos y probados.

397. Cuando más se relacionan los asertos con el asunto, más *propios* son de él y menos comunes. Las cosas comunes son *las que un asunto posee*, pero que también *otros asuntos las poseen*; las *cosas propias del asunto* son aquellas que son peculiares suyas y sólo de él. Estas últimas tienen un alcance real; y la cosa más apremiante y lo que más importa conocer en un asunto son los detalles por los cuales difiere de todos los demás asuntos.

398. Las cosas dichas con mayor precisión son las más visibles para el oyente.

399. De todos los silogismos, los más fastidiosos son los que no parecen claros desde el principio.

400. Es un error el amplificar antes de haber demostrado el asunto.

401. Los circunloquios son útiles para engañar a tus oyentes, pero sólo sirven para eso.

402. Si es necesario que seas prolijo, emplea la *razón* de la cosa en vez de la cosa misma; en el caso contrario, nombra la *cosa*. Entiendo por la razón de la cosa una descripción de sus propiedades.

403. Las partes del discurso son: el exordio, la tesis, la demostración y el epílogo.

404. El exordio sirve para hacer conocer el propósito del discurso; si el discurso ha de ser corto y su objeto es conocido, huelga el exordio. También sirve para rechazar la calumnia, ya provenga del mismo orador, ya del oyente, del asunto o del adversario.

405. La defensa debe separar todos los obstáculos en el comienzo del discurso. La acusación debe insistir sobre los cargos en el epílogo, a fin de que los oyentes conserven muy fresca la memoria de ellos.

406. Se mantiene la atención del auditorio diciéndole grandes cosas, cosas a propósito, cosas que asombren y cosas muy divertidas.

407. En la defensa, he aquí el objeto de la controversia: la cosa de que se acusa no ha sido cometida, no es nociva, no es injusta, o no lo es tanto como se pretende.

408. La peroración prepara al oyente a formarse buen concepto del orador y mala opinión del adversario; permite amplificar o atenuar, mover las pasiones y refrescar la memoria.

409. Por medio de la persuasión, el orador exhorta a elegir, hablar u obrar, manifestando que lo que aconseja es justo, legal, útil, honesto, agradable y fácilmente realizable. Cuando disuade, el orador logra su objeto mostrando lo contrario.

410. He aquí lo provechoso: el mantenimiento de las ventajas presentes, la adquisición de las ventajas que faltan, el aislamiento de los inconvenientes actuales o que amenazan con aparecer.

411. Para combatir un proyecto de modificaciones constitucionales alega que es injusto cambiar la Con-

stitución establecida; para defenderlo, di que el hecho de ampliar lo que ya existe no es derogar la Constitución vigente, sino perfeccionarla.

**412.** Para combatir una alianza, demuestra que es inútil, y especialmente en los actuales momentos; que la nación con la cual hay propósito de tratar, no es digna de confianza; que alimentan antiguos rencores contra tu país, que está alejada de él por la distancia, y es incapaz de acudir a nuestro auxilio en el momento oportuno.

**413.** Para recomendar la guerra di que, por efecto de ciertas circunstancias, ha llegado el momento de vengarnos de quienes nos han ofendido; de defender a nuestros aliados injustamente atacados; de obrar en pro del bien público; de adquirir honra o provecho. Alega cuantos motivos puedas; manifiesta que todas las circunstancias que pueden hacer favorable una guerra parecen estar de parte nuestra como por ejemplo, la suerte, la superioridad del número, la riqueza, generales prudentes, aliados sólidos, el buen estado de las plazas de guerra; desprecia las fuerzas de nuestros adversarios y exagera las nuestras.

**414.** Para combatir la guerra, demuestra que las ofensas alegadas son mínimas o nulas; que la guerra nunca es ventajosa. Recuerda las calamidades que generalmente de ella resultan; di que aún serían más terribles en estas circunstancias; demuestra que todas las ventajas están de parte del enemigo.

**415.** Para hacer cesar una guerra afortunada, di que un Gobierno prudente no aguarda a la mala suerte para dejar la lucha, sino que se aprovecha de la victoria para concertar la paz, demuestra las numerosas y terribles alternativas que suele haber en la guerra, y que son especialmente más probables en el momento en que hablas.

416. Para hacer cesar una guerra desgraciada, muestra no sólo cuánto puede aún padecer el país, sino sobre todo cuánto ha sufrido ya; di que más vale ceder una parte que arriesgarlo todo. Expón que las peticiones del enemigo son justas; que arriesgamos malquistarnos con nuestros aliados si no hacemos la paz; que están fatigados de la guerra; que temen a nuestros adversarios, y que no están de acuerdo entre sí.

417. Antes de apoyar o de combatir lo que alega un orador, examina con qué intención y en qué circunstancias ha hablado.

418. Sucede a menudo que un orador que persigue un propósito, se imagina que ha logrado que se le concedan numerosos puntos; y, sin embargo, no hay nada de eso.

419. La animación es la primera cualidad de la elocuencia," dice Quintiliano.

420. Medios indispensables: primero la memoria, después la imitación.

421. El entimema es el silogismo de la retórica.

422. La exposición clara y precisa del asunto es otro medio indispensable. Un orador debe prepararse por asuntos de carácter general.

423. La narración no debe ser seca y árida, ni demasiado florida.

424. Al comenzar el discurso, trata de decir algo que conquiste las simpatías del auditorio.

425. Interesa al orador tener siempre una apariencia modesta.



426. La retórica sería muy fácil si pudiera contenerse en una sola regla; pero el orador debe tener, ante todo, un ingenio inventivo que sepa variar sus procedimientos según las causas, las coyunturas, las ocasiones y las relaciones.

427. A menudo es posible decir las cosas con una ambigüedad bastante calculada para dar margen a interpretaciones, no sólo diferentes, sino casi opuestas.

428. Al exponer, sé sencillo y claro, al argumentar, agudo y enérgico; en los comentarios, justo y elegante; en la elocuencia, vehemente y patético.

429. Para atacar lo que otros han dicho o para defender lo dicho por ti, omite o añade una palabra; o bien pon una palabra en vez de otra, un poco más moderada o un poco más enérgica, según el fin que persigas.

430. Las ambigüedades más seguras y más hábiles son aquellas que resultan del giro de toda la frase y no de una palabra en particular.

431. El sentido primitivo de una palabra, el sentido que se le da por un momento y el sentido popular: todos deben examinarse según la ocasión.

432. Para desarrollar bien un período elige y desarrolla un hecho accesorio y vuelve luego al asunto principal del período.

433. La retórica tiene cinco partes: la invención, la disposición, la alocución, la memoria y la expresión.

434. En la retórica es preciso alabar o censurar, persuadir o disuadir, atacar o repeler.

435. La retórica es el arte de explicar, exagerar o disminuir, el arte de calmar, conciliar o excitar las pasiones.

436. Tres cosas hay que hacer: instruir, conmover y agradar; y cuando pueden excitarse las pasiones, se produce gran efecto.

437. Siempre debe examinarse si la cuestión es *general* o *particular*; necesariamente es lo uno o lo otro. En una cuestión particular no basta tratar la cuestión general; y, sin embargo, si no se trata la cuestión general, no se puede tratar la cuestión particular. Tres casos pueden acontecer: ¿Ha ocurrido algo? ¿Qué ha ocurrido? y ¿de qué naturaleza era el hecho ocurrido?

438. Para los asuntos que contengan un elogio a una censura personal, véase a Quintiliano.

439. En el vituperio, descubre cuáles son los sentimientos íntimos de tus oyentes para concordar con ellos. Siempre se es oído con gusto cuando se halagan las opiniones de su juez.

440. Hacer comparaciones cabales y llegar a conclusiones exactas, es razonar con solidez.

441. Las pasiones que habitualmente es preciso mover, son: el resentimiento, el temor, el deseo, la esperanza y el odio.

442. Al persuadir y disuadir, es necesario considerar tres cosas: el asunto de la deliberación, el carácter de quienes deliberan y el de la persona que habla.

443. La obra de persuadir está toda ella en la comparación de una circunstancia con otra.

444. La consideración de lo útil puede conducir a tener en cuenta la ocasión, el lugar, las personas, la manera, las proporciones; y todas estas circunstancias, no menos que las condiciones de las partes, deben tenerse presentes, tanto en la jurisprudencia como en su aplicación.

445. Las partes persuasivas de la elocuencia, deben adornarse de sentimientos, pero no recargarse de palabras.

446. Se ataca y se repele en el exordio, en la exposición, en la demostración, en la refutación, en la peroración y hasta en las disgresiones en que el asunto mismo nunca puede perderse de vista por completo.

447. Es preciso que el orador examine, ante todo, la naturaleza y el tema principal de su causa, los puntos difíciles, lo que conviene establecer y lo que importa refutar (anotando todo esto por separado); en seguida examinará cómo puede exponerse más favorablemente la causa. Para ello, debe conocer toda la fuerza y toda la extensión de la causa. Por último, debe considerar mediante cuáles procedimientos puede granjearse la simpatía de los jueces, y que disposición de ánimo debe inspirarle, si severidad, benevolencia, resentimiento, calma, inflexibilidad o clemencia.

448. Algunos autores piensan que el exordio debe componerse en último lugar. En efecto, conviene que el orador, antes de comenzar, haya reunido todos sus materiales y que sepa exactamente el fin que con cada uno de ellos es preciso alcanzar.

449. Examina primero si conviene negar, justificar o distinguir el asunto con una denominación diferente que altere su naturaleza, o advertir algún defecto de forma.

450. No hay cuestión que no conduzca naturalmente a ciertas ideas naturales: conviene examinarlas.

451. Distingue bien cuál es el punto que ha de juzgarse, el medio de defensa y el principio con arreglo al cual será juzgada la causa.

452. Si el orador domina el punto en litigio, las cualidades de la causa, los argumentos de su adversario como sus propios argumentos, y si ha discernido bien a dónde debe llegar el gran esfuerzo de la cuestión, el orador es dueño del debate entero.

453. El preámbulo tiene por objeto hacer al oyente benévolo, atento y dócil.

454. La benevolencia se hace nacer de las personas o de la naturaleza de la causa.

455. Si tu adversario es poderoso, hazlo odioso; si es débil, menospreciable; si es malo, aborrecible.

456. Alaba al juez, enlazando sus méritos con el interés de la causa.

457. Descubre exactamente la disposición de ánimo de tus jueces, para aprovecharla si te es favorable y para modificarla si te es adversa.

458. Si la causa misma te da argumentos para granjearte el favor de tus jueces, esos argumentos deben colocarse en el exordio.

459. En el exordio es preciso tocar ligeramente las pasiones; en la peroración es preciso removerlas con la mayor fuerza posible.

460. En el discurso, cierta manera desenvuelta de hablar, aunque ordinaria, es muy a propósito para predisponer en favor tuyo, y sería gran torpeza descuidarla.

461. Enlaza, si puedes, los intereses de tu causa con los de tus jueces, y así conseguirás remover todas las pasiones.

462. Nada hay más falible que el testimonio de un solo sentido: es necesario comprobar ese testimonio con el de los demás sentidos.

463. Examina primero el asunto, y después el modo de adornarlo.

464. Si no puedes combatir una afirmación tal como la hizo tu adversario, analiza si puedes lograrlo por medio de una ligera alteración en la forma o en el fondo.

465. Cuando este procedimiento pueda favorecer a tu causa, muestra exactamente los puntos acerca de los cuales todo el mundo está de acuerdo, y límitate a enumerar aquellos en que difieres. Hasta puedes omitir por completo alguno de estos.

466. Antes de comenzar, trata de reconocer bien toda la marcha y toda la extensión de tu discurso.

467. Analiza si mediante un cambio de palabras puedes agravar las acusaciones que dirijas, y atenuar los cargos alegados en tu contra; si no puedes conseguirlo por medio de una palabra, hazlo por medio de una perífrasis.

468. Determina en qué momento del discurso responderás a lo que aleguen tus adversarios, y anima el [discurso] que hayas preparado con frases y alusiones hechas por miembros de la Cámara.

469. Desde el inicio del discurso presenta las diferentes acusaciones de las que pueda ser objeto el orador, es un procedimiento a menudo ventajoso para el buen desarrollo del asunto; es fácil prejuzgar esos cargos.

470. El orador no debe temer jamás a dar demasiada fuerza a un argumento, ni a expresar con sobrada delicadeza las reflexiones o impresiones referentes a las personas.

471. Si tu causa es harto mala, llama en tu ayuda a todo tu partido; si lo malo es el partido, apela en tu auxilio a la causa; si ambos son malos, ofende al adversario.

472. Si es imposible negar un cargo, es preciso atenuarlo; di que no se aplica a la cuestión actual, que el arrepentimiento puede redimir la culpa, que ésta ya se ha expiado lo suficiente.

473. Aceptando una insignificante acusación que se te dirija, ganarás bastante crédito para poder rechazar los cargos esenciales.

474. Hay dos clases de argumentos: primero, decir lo que no se haya dicho; segundo, decir con más fuerza lo que ya se hubiese dicho. Si te encuentras débil en el primer punto, presta toda tu atención al segundo.

475. Cuando expongas el asunto, puedes omitir algunas circunstancias irritantes; pero debes conservar las suficientes para que no se perciba el artificio. También puedes agregar circunstancias que sólo de un modo indirecto se relacionen con el asunto.

476. Ten un conocimiento particular de todas las circunstancias relativas al asunto, y un conocimiento general de todos los asuntos que se refieran o se relacionen con el tuyo.

477. Haz gala de tus conocimientos generales y especiales: de tu talento para argumentar, yendo a buscar muy lejos razones probatorias; de tu talento para distinguir, separando las circunstancias que parezcan semejantes; de tu talento histriónico, mostrando en tu asunto los motivos más conmovedores.

478. Si tu adversario establece un principio el cual tengas la obligación de poner en duda y no puedas negarlo en absoluto, no lo admitas sino *sub modo* y con modificaciones; muestra también que ese principio, aunque sea exacto, no lo es más que aplicándolo a otros asuntos.

479. No consideres ningún hecho por asentado; examina cada hecho, aún cuando esté reconocido por la generalidad o universalmente aceptado. No tengas por concluyente ningún argumento; por mucha que sea la fuerza con que se afirme, sondéalo y discútelo.

480. Es muy raro que el orador siga exactamente el método que tenía la intención de seguir, y que evite lo que en el comienzo del discurso tuvo el propósito de evitar.

481. Examina cuáles son las partes de tu discurso que respondan a las prevenciones de tus oyentes; entonces puedes considerarlas como admitidas o desarrollarlas con ventaja.

482. Antes de configurar tu argumento, cuestionate acerca de lo que intentas probar; establéclo claramente en tu espíritu; determina en seguida qué medios debes emplear para conseguir tu objeto, qué objeciones probablemente se te harán y mediante cuáles procedimientos puedes deshacer esas objeciones.

483. Distingue con claridad en tu espíritu los argumentos que se aplican directamente a la cuestión y los que son de una naturaleza más general.

484. Ciertos argumentos se le ocurren al orador por el hecho de que los de la parte contraria no se han presentado en el momento oportuno durante la discusión.

485. Exponer en qué puntos está de acuerdo todo el mundo y mostrar luego que la discordancia estriba en puntos poco numerosos, no es mala manera de hacer un exordio.

486. Cuando se censure tu conducta, muestra lo que tu adversario sin duda hubiera censurado si tu conducta hubiese sido diferente u opuesta.

487. Examina cuáles son las partes del asunto que permitan alusiones picarescas a las personas y a las cosas, etc.

488. A veces es útil marcar por qué diferentes fases pasó el debate; con frecuencia es un adecuado exordio.

489. Divide tu discurso en partes distintas.

490. Examina si puedes tratar el asunto de otra manera y mejor que quienes ya lo han tratado.

491. Toma nota de todas las exageraciones.

492. Un epíteto vigoroso y bien característico del asunto produce siempre buen efecto.

493. Advierte cuántos hechos controvertidos se toman sin razón por hechos probados y admitidos como verdaderos principios.



494. Comienza por un exordio para granjearte el entendimiento y el corazón de los oyentes.

495. Expón el punto que se discute con claridad, pero con arte; presenta en seguida tus pruebas y luego tus argumentos; después pronuncia tu peroración, en la cual recapitularás de una manera sucinta todo lo que milita a tu favor. Tras reforzar las partes sólidas y pasar de largo sobre las partes débiles, adhiérete a las pasiones del auditorio, a su orgullo, a su compasión, a su ambición, a sus pasiones predominantes, sean cuales fueren; estén de tu parte esas pasiones, y no tendrás ya que temer a la razón de la asamblea.

496. Distingue el origen, la certidumbre y la extensión de tu conocimiento, así como tus motivos de creencia, de opinión y de aquiescencia.

497. Es inútil advertir la diferencia entre la opinión y el conocimiento.

498. Razonar es deducir verdades desconocidas de principios y de proposiciones que ya se conocen.

499. Percibir, comparar, concluir.

500. Pregúntate siempre si el principio establecido por ti mismo o por otros no, va más allá del fin que se persigue.

501. En cada controversia, examina primero si la cuestión no es más que un asunto de comparación, y después si las personas que discuten comparan entre sí los mismos objetos u objetos muy diferentes.

502. Somete tu razonamiento a la prueba de un severo análisis y examina también los argumentos de tus adversarios

503. Diez categorías: *substantia, qualitas, quantitas, relatio, actio, passio, quando, ubi, situs, habitus*.

504. No presentes tu razonamiento en forma de silogismo, pero ten una especie de plan silogístico.

505. Ten una idea muy clara de la proposición que quieras demostrar y de los argumentos en que deba fundarse; examina a qué parte de la discusión (mayor, menor o conclusión) se refiere tal o cual parte del discurso.

506. Reduciendo un razonamiento a un silogismo, vemos sus partes en miniatura; entonces discernimos lo que es propio del razonamiento y lo que sólo se emplea para pompa y ostentación.

507. Sea cual fuere el asunto que trates, toma tu razonamiento, ya de la naturaleza más general o más especial de tu asunto, ya de alguna circunstancia particular que se refiera a este asunto esencialmente, accidentalmente o por vía de consecuencia.

508. Es necesario *definir* con exactitud, *dividir* con regularidad el asunto, *distinguir* las diferentes partes de la proposición, hacer un silogismo.

509. A veces es necesario, no sólo manejar un asunto, sino crearlo, a la manera de las arañas, que de sí mismas sacan la tela que tejen.

510. Al examinar un asunto, no sólo consideres la cuestión misma, sino mira también a derecha e izquierda, y asocia de este modo a tu asunto todo lo que tenga con él una relación necesaria o natural.

511. Reúne primero las ideas que se enlazan por un vínculo *cualquiera* con el asunto, y colócalas luego según el orden y el grado de su relación.

512. La asociación de ideas es provocada igualmente por la semejanza y por la desemejanza. La mención de un suceso nos hace pensar en otro suceso parecido (o enteramente contrario) por el origen, el carácter, las circunstancias y las consecuencias.

513. No dejes nunca perder de vista el punto principal que quieras probar, ni tu mejor argumento. *Inculcanda, repetenda.*

514. Ten en cuenta no sólo los argumentos débiles de tus adversarios, sino también los argumentos sólidos de tus amigos, y saca partido de ellos.

515. Si la causa lo permite, en vez de negar en absoluto la tesis de tu adversario, puedes admitirla hasta cierto punto; proponiéndote así demostrar que el principio sólo es verdadero dentro de ciertos límites o que se le quiere hacer probar demasiado, así quitas al argumento toda su fuerza sin ofender a tu adversario.

516. Antes de pensar en las palabras, fija claramente todas tus ideas desde el comienzo hasta el fin.

517. No es difícil formarse de antemano una idea general de los argumentos de la parte contraria: es preciso pasarles revista y examinarlos.

518. Puedes adivinar fácilmente con qué argumentos te responderá el adversario: examina de antemano sus respuestas y prepárate a refutarlas.

519. Jamás pierdas ninguna ocasión natural de elogiar a la asamblea a quien te diriges, o (mejor aún) a los hombres que componen la asamblea.

520. Toma tus alusiones y tus ejemplos de los hombres, libros y cosas; a las palabras, a los escritos y a los actos que se refieren a la cuestión.

521. Si puedes hacerlo sin inconveniente, admite lo que dice tu adversario y haz ver que eso no prueba absolutamente nada. Los oradores tienden casi siempre a exponer, no argumentos concluyentes en cuanto al asunto que se discute, sino ideas que sólo son exactas en sí. El simple buen sentido basta para emitir las ideas exactas; para presentar argumentos probatorios, se precisa una razón superior.

522. No te satisfagas con descubrir un argumento, sino para aumentar su valor, busca además la mejor manera de emplearlo.

523. A menudo puede deducirse un argumento importante del *orden* según el cual han ocurrido los hechos y han votado las leyes. Lo que se ha dejado de decir o hacer, suele arrojar viva luz sobre lo que se ha dicho o hecho en realidad.

524. Transforma un caso aislado en un principio general, y si no descubres ningún caso aislado, haz uso de un caso supuesto. Si tus adversarios emplean esta táctica, es necesario ponerla de manifiesto y mostrar cuál es verdaderamente el principio general.

525. Si puedes, mezcla algunos incidentes respecto a circunstancias locales o asuntos del día; este procedimiento da un aire natural al discurso.

526. Declara con toda apariencia de sinceridad, que la parte de discurso de tu adversario que estás seguro de poder refutar es la parte más fuerte de su argumentación.

527. Al argumentar, para alcanzar el fin propuesto, suele sostenerse primero una interpretación estricta y después una interpretación libre.

528. Cuando se presenta una proposición con el intento claramente anunciado de dar fuerza a la libertad o a la autoridad, muestra con un ejemplo particular que precisamente su destino es perjudicar al régimen que se pretende favorecer, sea la autoridad, o sea la libertad.

529. Anima el discurso con algún argumento sacado de la cuestión del día o con alguna alusión a un acontecimiento que haya sido objeto de recientes conversaciones o discusiones.

530. Examina primero lo que debe decirse acerca del asunto que se discute, y luego lo que puede decirse. Entonces, cuando hayas formado y concluido tu argumento según el plan que te propusiste, puedes buscar fuera de él las ideas que tengan alguna relación con el asunto, si no necesaria, por lo menos natural.

531. En cada discurso, muestra que sobresaes en el arte de descubrir la verdad y en el de hacer visible el error.

532. Es preciso buscar el error en el teorema, en el silogismo, en la proposición y hasta sencillamente en las expresiones (que empleó tu adversario).

533. Puede haber contradicción en las partes y error en las palabras, en los principios, hechos, deducciones o escolios.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Comentarios, notas explicativas que se incluyen en un texto.

534. Toda afirmación debe fundarse en una verdad intuitiva.

535. Lo esencial en los razonamientos de la vida común es aplicar verdades generales a casos particulares.

536. Lo dudoso, pero favorable, considéralo como un hecho probado; lo claramente desfavorable, decláralo dudoso.

537. No haciendo suficiente número de partes (en el discurso) se dificulta la tarea de la inteligencia; haciendo excesivo número de ellas se recarga la memoria.

538. Las palabras tienen con frecuencia más de un sentido, y son verdaderas o falsas según el sentido con que se tomen.

539. Observa a qué falsas interpretaciones puede prestarse más fácilmente y con mayor naturalidad un hecho o un argumento; y haz ver esas contradicciones cuando tu adversario incurra en ellas.

540. En todos los asuntos, pero principalmente en los relativos a la Constitución, consulta, no sólo los autores conformes con tus teorías, sino también y más que nada, los que defienden principios contrarios: una confesión hecha por éstos tiene gran peso.

541. El tono puede ser familiar, solemne o patético.

542. Cuando se te acusa de caer en un extremo, demuestra que no es menos peligroso que el extremo opuesto; por ejemplo, en las cuestiones de dotación de la Casa Real, [muestra] que es preferible un rey necesitado que un rey rico.

543. Evita con cuidado todas las formas de hablar locales, técnicas y profesionales.

544. No te limites a sostener una tesis, sino empéñate en buscar el modo de sostenerla con lucimiento. No se conquista el elogio sino adelantando las cosas uno o dos puntos más que lo hicieron los oradores precedentes.

545. En la mayoría de los casos es preciso comparar no lo bueno con lo malo, sino lo malo con lo malo; entonces es menester aceptar el mal menor. Si no puedes conseguir todo el bien, al menos trata de lograr una parte.

546. Cuando los pintores conciben un tema, hacen primero numerosos bocetos y después un dibujo completo del conjunto; tras esto, hacen un dibujo más correcto de cada parte por separado, cabezas, manos, pies. Sólo entonces cogen los pinceles y retocan todo ello.

547. Concentra tus esfuerzos en el punto donde estriba la verdadera dificultad; no los malgastes en algún asunto accesorio y que apenas tenga relativa importancia.

548. Además de la belleza que se extrae de cada parte considerada por separado, es preciso sacar una belleza adicional de la manera como están dispuestas esas partes; por tanto, conviene ordenar el plan general con mucho cuidado.

549. Advierte lo que está bien probado y lo que no lo está.

550. El método sirve para comprender más claramente el asunto, recordarlo por más tiempo y explicarlo mejor.

551. Examina de qué manera puede desarrollarse, abreviarse, dividirse, componerse o variarse un asunto.

552. Observa si tus adversarios y tú emplean las mismas palabras con el mismo sentido, y cuál es la noción exacta

que se forman aquéllos de las cuestiones que se discuten: tal vez tomen la parte por el todo.

553. Addison<sup>12</sup> advierte, conforme con Aristóteles, que la expresión debe estar más limada en las partes inactivas, como descripciones, narraciones, etc. Las opiniones y las pasiones pudieran obscurecerse con frases harto pulidas...

---

<sup>12</sup> Joseph Addison [1672-1619] Escritor y político inglés. Miembro del Parlamento por el partido whig, fue secretario de Estado entre 1717 y 1718. Autor de *Gesture in Oratory*, un manual de retórica.



# **DIRECTORIO**

## **MESA DIRECTIVA**

Sen. Manlio Fabio Beltrones Rivera  
**Presidente**

---

Sen. Francisco Arroyo Vieyra  
**Vicepresidente**

Sen. Ricardo Torres Origel  
**Vicepresidente**

Sen. Yeidckol Polevnsky Gurwitz  
**Vicepresidenta**

---

Sen. Renán Cleominio Zoreda Novelo  
**Secretario**

Sen. Rodolfo Dorador Pérez Gavilán  
**Secretario**

Sen. Claudia S. Corichi García  
**Secretaria**

Sen. Ludivina Menchaca Castellanos  
**Secretaria**

## **JUNTA DE COORDINACIÓN POLÍTICA**

Sen. Santiago Creel Miranda  
**Presidente**

---

Sen. Manlio Fabio Beltrones Rivera  
**Coordinador del Grupo Parlamentario del PRI**

Sen. Carlos Navarrete Ruíz  
**Coordinador del Grupo Parlamentario del PRD**

Sen. Francisco Agundis Arias  
**Coordinador del Grupo Parlamentario del PVEM**

Sen. Dante Delgado Rannauro  
**Coordinador del Grupo Parlamentario de Convergencia**

Sen. Alejandro González Yáñez  
**Coordinador del Grupo Parlamentario del PT**

---

Sen. M. Humberto Aguilar Coronado  
**Grupo Parlamentario del PAN**

Sen. Felipe González González  
**Grupo Parlamentario del PAN**

Sen. Melquiades Morales Flores  
**Grupo Parlamentario del PRI**