

Los abogados y el teatro

Ricardo Blume

Actor y Director de Teatro

Hasta donde recuerdo, el teatro ha tratado más frecuentemente y peor al doctor en medicina que al doctor en derecho. Me imagino que por miedo de los autores a ser demandados por algún picapleitos. Pero en general, la farsa se ha ocupado de los far-santes en uno y otro campo; no de esas personas respetables y sabias que uno llama para que lo curen o lo defiendan. Y, naturalmente, también se ha en-sañado con los pedantes, que, éstos sí, abundan en una y otra profesión.

El abogado teatral más antiguo que recuerdo pertenece a la *Commedia dell'arte* italiana. Es *il Dottore*, un jurisconsulto que usa la toga negra del Estudio de Bolonia, de donde procede y cuyo dialecto habla. Los personajes de la *Commedia dell'arte* eran tipos o máscaras, procedentes de diversos lugares y se expresaban en su dialecto. Arlequín, por ejemplo, hablaba en bergamasco.

El Doctor se llama Graziano Balanzón. Unos dicen que por la balanza, emblema de la justicia; otros, más irreverentes, que por *balle* (líos) que, con sus mentiras, causa a cada instante. Como buen pedante, usa y abusa de latines y latinajos. Es pomposo, florido y habla hasta por los codos. (Cualquier semejanza con algún personaje de la política nacional es pura coincidencia).

Otro abogado, pero éste sí nada académico, es el protagonista de *La farsa de maese Pathelin*, obra anónima francesa del siglo XV, también conocida como *El abogado Patelin*. Este procede de la universidad picaresca de la vida y es un maestro de la astucia, socarrón e hipócrita, trapacero y pillito. Dicen los que saben que es el primer personaje típicamente burgués de la historia del arte dramático. Vaya uno a saber. El sentido de burgués cambia según los tiempos y las ideologías. Pero siempre le cae duro. Recuérdese *El burgués gentilhomme*; aquél que descubrió asombrado que hablaba en prosa.

Lo cierto es que Patelin (Patelán decimos los que no hablamos francés pero conocemos la obra) tropieza en sus propias trampas, cae en sus propias redes y es pagado con su misma moneda. Aclaremos, para entendernos y no echar más sombras sobre la profesión, que el tal maese es una especie de *abogado informal*. ¿Me entienden? Nada de academia y mucho de acá deme.

Shakespeare, en el cuarto acto de *El mercader de Venecia*, disfraza a la enamorada Porcia de *joven doctor en leyes* para salvar al buen Antonio. Y en una mezcla magnífica de inteligencia y piedad, abogadil y femenina, mete en vereda al inhumano Shylock. "Cobra tu libra de carne, pero ¡ay de ti si derramas una gota de sangre! Que eso no está estipulado en el contrato" - es más o menos lo que dice Porcia. Naturalmente, en el lenguaje de Shakespeare y no así, a la bruta; pero no voy a echarme a buscar la parrafada en el tomo de obras completas.

Repasando, así, mentalmente, me parece que, en general, el teatro moderno y contemporáneo trata muy bien al abogado. Lo presenta casi siempre como el defensor de la justicia. Como en esas series de televisión que parecen auspiciadas por la barra de abogados para mejorar la imagen. Un caso notable que recuerdo es el juicio que se realiza en la obra norteamericana *Heredarás el viento*. Un verdadero duelo al sol entre dos viejos y duchos abogados. Dos pesos pesados.

En general, en las obras de teatro aparece el abogado, no tanto como consejero legal sino como abogado defensor en el foro. Y es en este campo donde actores y abogados tenemos muchas coincidencias. Desde el propio nombre de *causarum actor* hasta el mutis por el foro. Ambos tenemos que representar y convencer. Unos en la ficción, otros en la realidad. Y para ello usamos los mismos recursos, basados en la ley o el libreto: la teatralidad y el histrionismo, la actitud, el ademán, el gesto, la voz,

las pausas, los silencios cargados de suspenso y hasta los desplantes, que en el teatro llamamos *iati-guillos*. Una manera rotunda y altisonante de rematar un parlamento, con aplauso seguro.

"Había adquirido fama por lo sonoro de su voz, lo eficaz de los gestos, la inmensa corriente de las palabras con que anegaba a los otros abogados" - dice Quevedo en *La hora de todos y la fortuna con seso*. Y esto es aplicable prácticamente en todo y por igual a actores y abogados. Nos parecemos, pues.

El abogado, como el actor, es un palabreador. Importan, pues, el timbre y los tonos de su voz, su sonoridad, las inflexiones o matices, el aliento o *fiato* y hasta los *tempos* musicales. Ambos usan recursos y efectos para convencer. Linda palabra. Con-vencer. Vencer ambos. O ser ambos vencidos por la razón.

Hay recursos legítimos y vedados para unos y otros. Trescientos setenta años antes de Cristo (y estoy cayendo en una pedante erudición de Pequeño Larousse Ilustrado) Hipérides usó uno de estos recursos, no sé si vedado pero estupendo y convincente para defender a Friné, la hetaira que inspiró a Apeles y Praxíteles, acusada de profanar los Misterios de Eleusis. En un gesto tremendamente teatral - que ha hecho escuela - despojó de su peplo a la bella Friné en pleno foro, dejando al desnudo su incomparable belleza. Prefiguración del *strip-tease*. La absolvieron, naturalmente. Los jueces también tienen su corazoncito. Al menos los griegos.

No estoy abogando por el uso y abuso del desnudo en los foros, que conste. Más bien estoy haciendo de abogado del diablo. Al diablo con el abogado. Por si alguien no me creyera, me encomiendo a la Virgen María, Señora y Abogada nuestra. ¿Estamos?

Ya que hemos recordado, a grandes rasgos, cómo el teatro ha caricaturizado a cierto tipo de abogados y los puntos de contacto entre éstos y los actores, veamos cómo el teatro, o más bien, el ejercicio de la actuación teatral puede ser útil a los jurisperitos (me suena a peritas en dulce, con jugo). Lo sé de primera mano porque tuve en el Teatro de la Universidad Católica a algunos estudiantes de Derecho (hoy abogados hechos y derechos) y sus catedráticos de entonces, al comprobar lo bien que se desenvolvían en las clases, celebraban y recomendaban los cursos de actuación, no sólo para el ejercicio profesional sino, también, para un eventual dictado de cátedra.

Algunos elementos básicos de la actuación son el relajamiento, la soltura, el aplomo y la concentración. Todos muy útiles para desenvolverse como abogado o catedrático. La actuación da seguridad en sí mismo y en los medios expresivos de que disponemos: cuerpo, voz, gesto y ademanes. La actitud

corporal no sólo predispone al bien decir y bien desenvolverse, sino que, además, es expresiva por sí misma. Y, por lo general, uno cree más en lo que ve que en lo que oye (y no estoy hablando de política nacional). Por eso teatro, en griego, quiere decir mirador. No es un Odeón, que es un lugar donde se va a oír. Es un mirador. El teatro entra por los ojos. De ahí que al concurrente se le llame espectador. Pero...no nos vayamos por las ramas, que es cosa de monos.

No hace falta mencionar la importancia del gesto. O sea la expresión del rostro. Reparemos simplemente en que uno mira a los ojos de quien le habla. Los ojos son espejos del alma - diría el poeta. Se nos ve todo. Y alguien que no nos mira a los ojos cuando nos habla resulta siempre sospechoso, equívoco. La gesticulación es, pues, fundamental. Y el ademán (a de manos) completa, subraya, enfatiza aquello que decimos. Y hasta lo que no decimos. Recuérdese cualquier ademán de un italiano. Las palabras sobran.

Es un decir, porque indudablemente es por medio de la palabra como mejor nos comunicamos las personas. Y más cuando se trata de expresar ideas y argumentar, que es oficio propio de abogados. La expresión de esas palabras, ese orar o hablar en público - diría Pero Grullo - se realiza por medio de la voz.

Como sabe cualquier actor o cualquier maestro, y debiera saber cualquier abogado, no hace el mismo trabajo nuestra voz en el ejercicio de nuestra profesión que en el hablar cotidiano o de entrecasa. Hay que proyectar la voz, para que se nos oiga y se nos oiga bien. Para eso hay que saber respirar profundamente y dosificar el aire para poder decir una tirada larga sin tener que entrecortarla ni perder el aliento, que es vida.

Ese aire que expulsamos de los pulmones mediante el diafragma (el músculo más importante para un actor o un orador) produce un sonido al cruzar por las cuerdas vocales. A ese sonido primario hay que darle calidad colocándolo en el mejor punto de resonancia (lo que llamamos impostación de la voz) y después articularlo para formar las palabras y las frases. Eso es lo que llamamos dicción; que lo mismo quiere decir palabra (de allí diccionario, o sea *palabrarío*) que manera de decir. Porque de nada serviría que nos oyeran si no se nos entendiese. Para tener buena dicción, es decir, clara y precisa, hay que articular bien las sílabas que forman las palabras. Darles a todas la misma nitidez e intensidad. No *comernos* sílabas ni letras, ni dejar que los finales de las frases se apresuren o desmayen.

La sobriedad y el buen gusto nos impedirán volvernos redichos y pluscuamperfectos, manteniendo una dicción correcta y adecuada al medio, sin pecar

de perfeccionismo empalagoso. Como diría Hamlet: "En esto tu propia discreción debe guiarte".

Todas estas parrafadas, que más parecen una especie de disertación sobre la voz, son para hacer notar cuánto nos parecemos en este aspecto actores y abogados. Y cómo dependemos de los mismos medios de expresión en el particular ejercicio profesional. He observado, además, que los abogados también tienen que actuar. No sólo en el sentido de *proceder judicialmente*, sino que adoptan actitudes, posturas y maneras diferentes según con quién tengan que vérselas. Bueno, eso lo hacemos todos en el Gran Teatro del Mundo. Pero actores y abogados lo hacemos *de oficio*. Ambos tenemos que representar y convencer. Por lo tanto, creo que sería muy útil para los cachorros de abogado seguir algún cursillo de actuación. Espero que por esto no piensen que he perdido el juicio. ¡No hay Jus! Digo, no hay derecho.

Todo esto es aplicable, repito, al abogado como defensor, no tanto al abogado en funciones de consejero legal. A éste, con un buen conocimiento del *libreto legal* y una buena dosis de inteligencia le basta para convencer a su cliente y guiarlo por el camino Derecho. Aquél, en cambio, tiene que orar, alegar y apelar para convencer. Y así como a la parte que demanda se le llama actor o actora (horror de los

horrores) el abogado defensor tiene que demandar la atención sobre sí y sus argumentos.

A él le vienen como birrete a la toga estos consejos que Shakespeare, por boca de Hamlet, dio a los actores a principios del siglo XVII, y que aquí presento resumidos: "Te ruego que recites el pasaje con soltura y naturalidad, pues si lo haces a voz en cuello, valdría más que diera mis versos a que los voceara el pregonero. Guárdate también de aserrar demasiado el aire, así, con la mano. Moderación en todo, pues hasta en medio del mismo torrente, tempestad y aun podría decir torbellino de tu pasión, debes tener y mostrar aquella templanza que hace suave y elegante la expresión. No seas tampoco demasiado tímido; en esto tu propia discreción debe guiarte. Que la acción responda a la palabra y la palabra a la acción, poniendo especial cuidado en no traspasar los límites de la sencillez de la naturaleza".

¿Se puede decir mejor? No lo creo. Resumamos lo que nos aconseja: soltura y naturalidad, no gritar, no abusar de los ademanes cortantes (ni de los otros), moderación en todo (pero sin *chuparse*) y que haya una correspondencia, una proporción entre lo que se dice y cómo se dice. Y - regla de oro - "No traspasar los límites de la sencillez de la naturaleza". Huachafos, go home!