

روان‌شناسی و کالت

خطابه‌ی قضایی و هنرِ متقاعد کردنِ دادگاه

ترجمه و تألیف:

دکتر عباس ایمانی

ریل ددگ سری



سرشناسه	: ایمانی، عباس، ۱۳۴۹ -
عنوان و نام پدیدآور	: روان‌شناسی وکالت: خطابه‌ی قضایی و هنر متقاعد کردن دادگاه/ ترجمه و تألیف عباس ایمانی.
ملاحظات نشر	: تهران: نامه هستی، ۱۳۹۸.
مشخصات نشر	: ۱۳۶ ص.
شابک	: ۵-۰۰۰-۷۲۸۶-۶۰۰-۹۷۸
وضعیت فهرست‌بندی	: فیپا
موضوع	حرفه وکالت -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	Practice of law -- Psychological aspects
موضوع	: جنبه وکالت
موضوع	Practice of law :
موضوع	: سخنوری
موضوع	Oratory :
رده‌بندی کنگره	: K۳۴۶
رده‌بندی دیویی	: ۱۹/۳۴۰
شماره کتابشناسی ملی	: ۶۱۰۰۱۵۸



انتشارات نامه هستی

خیابان جلال آل احمد، پلاک ۸۷، واحد ۶

تلفن: ۸۸۲۴۰۵۸۰

وان شناسی و کالت

خطابه‌ی قضایی و اثر متقاعد کردن دادگاه

عباس ایمانی

چاپ اول

۵۰۰ نسخه

۱۳۹۹

شابک: ۷۸-۰۰-۷۲۸۶-۶۰۰-۵

ISBN:978-600-7286-00-5

همه حقوق محفوظ است

۳۲۰۰۰ تومان

فهرست

پیشگفتار	۷
مقدمه: خطابه در وکالت	۱۱
بخش نخست: خطابه‌ی قضایی	۱۹
۱- مفهوم خطابه	۲۱
۲- تاریخچه‌ی خطابه	۲۶
۱-۲- خطابه در یونان باستان	۲۸
۲-۲- خطابه در روم باستان	۴۴
۳-۲- خطابه در قرون وسطا و مدرن	۵۳
۳- قواعد خطابه	۵۶
۱-۳- ابداع	۵۷
۲-۳- سامان‌دهی	۶۲
۳-۳- شیوه‌پردازی	۶۳
۴-۳- یادسپاری	۶۳
۵-۳- ایراد خطابه	۶۴
بخش دوم: هنرِ متقاعد کردنِ دادگاه	۶۷
مقدمه	۶۹
۱- تعریف وکالت	۷۵
۲- ویژگی‌های وکیل در آثار وکلا	۷۷
۳- وکیل مدافع ایده‌آل از نگاه موکل	۷۹

- ۴- وکالتِ کارآمد ۸۱
- ۴-۱- خطابه‌ی مقدماتی ۸۲
- ۴-۲- پرسش از شاهدِ خود ۸۴
- ۴-۳- پرسش از شاهدِ طرفِ مقابل ۸۷
- ۴-۴- پرسش مجدد از شاهدِ خود ۹۰
- ۴-۵- خطابه‌ی نهایی ۹۱
- ۵- استدلال منطقی مهم‌تر است یا روان‌شناسی؟ ۹۳
- ۵-۱- حجاعتِ راست‌گویی ۹۵
- ۵-۲- سرزنشِ مدردی با مخاطب ۹۷
- ۵-۳- استدلالات اخلاقی ۱۰۰
- ۵-۴- نارسایی آموزشِ حقوق ۱۰۱
- ۵-۵- شهود اخلاقی - درونی قنات ۱۰۳
- ۵-۶- استدلال منطقی هم مهم است ۱۰۷
- ۵-۷- در اختیار گرفتنِ مغزِ مخاطب ۱۰۸
- ۵-۸- طرح‌ریزی و بیانِ درستِ مطالب ۱۱۴
- ۵-۱۰- آمادگی تمام‌عیار ۱۱۷
- ۶- نقش روان‌شناسی تجربی در وکالتِ کارآمد ۱۱۹
- سخن پایانی ۱۲۷
- منابع و مأخذ ۱۳۳

پیشگفتار

خط هر اندیشه که پیوسته‌اند

بر پر مرغان سخن بسته‌اند

نظامی گنجوی

روان‌شناسی و حقوق» از مهمترین و کاربردی‌ترین مطالعات میان‌رشته‌ای در حقوق است که در آن، در باب روان‌شناسی شهود دادگاه، روان‌شناسی هیأت متصفه، جنبه‌های روان‌شناختی کیفر (به عنوان یک فرایند بشری)، روان‌شناسان به عنوان گواهان متخصص، فرایند شناسایی شهود، روان‌شناسی پلیس، روان‌شناسی قضات، کشف فریب‌کاری‌های طرفین دعوی در فرایند دادرسی را جالب‌تر از این‌ها، روان‌شناسی وکیل و روش‌ها و ترفندهای روان‌شناختی وکلا در دادرسی و فن و هنر متقاعد کردن دادگاه، بحث می‌شود.

متقاعد کردن دادگاه، فرایند روان‌شناختی سخت و پیچیده‌ای دارد که وکلا برای رسیدن به خواسته‌ی خود و موکلشان، با گرفتن نتیجه‌ی دلخواه، باید از مخاطرات و سختی‌های آن آگاه باشند. متقاعد کردن، روش و مهارت پیروز شدن است. شاید در هیچ شغلی به اندازه‌ی وکالت، نیاز به متقاعد کردن خود و دیگران نباشد. متقاعد کردن خود به این که از پس کار پُریچ‌وخم وکالت برمی‌آییم، و متقاعد کردن موکل به این که کارش را به سامان می‌رسانیم، و متقاعد کردن دادگاه که حق را به موکل ما بدهد.

باور داشتن به خود، سنگ بنای شور و شوق کار وکیل است؛ و پیروز شدن وکیل در دادگاه، در سایه‌ی متقاعد کردن دادگاه به دست می‌آید. وکیل می‌تواند با زبان اقناعی، واقعیت را دگرگون کند. وکیل می‌تواند با استفاده از هنر متقاعد کردن و کنش‌های ارتباطی، قصد و نگرش دیگری را تغییر دهد و وضعیتی ناپایدار و نامطمئن را با ظرافت و مهارت به وضعی عکس آن تبدیل کند.

اثر حاضر بررسی و تحلیل کوتاهی است از روان‌شناسی وکالت و به کارگیری روش‌های روان‌شناختی متقاعد کردن دادگاه (در واقع، لبّ لباب فن و هنر وکالت، که در دو بخش و چندین گفتار تنظیم و تبویب یافته است.

آنچه امروزه درباره‌ی روش متقاعد کردن دادگاه در روان‌شناسی وکالت بررسی می‌شود ریشه در مباحث و آموزه‌های «فن خطابه» و «خطابه‌ی قضایی» دارد که سابقه‌ی آن در حقوق و وکالت به روم و یونان باستان بازمی‌گردد؛ از این رو، بخش نخست پیش‌مشی است درباره‌ی فن خطابه (یا سخنوری)، بالاخص خطابه‌ی قضایی، که در چند گفتار، مفهوم و تاریخچه و قواعد خطابه را برمی‌کاود؛

و نظر به اینکه، منظور از خطابه در حقوق و وکالت، همانا متقاعد کردن مخاطب است و تقریباً بر مدار همان سخن افلاطون می‌چرخد که گفته بود: «وظیفه‌ی سخنور روان‌شناسی است زیرا هنر اصلی او اراستن صورت ظاهر سخن نیست بلکه راه یافتن در روح شنونده است» (پایدیا ۱۳۷۶، ۱۲۲۰)؛ و بدین سان، در شاخه‌ی مطالعات میان‌رشته‌ای «روان‌شناسی و حقوق» قرار می‌گیرد؛ از این رو، بخش دوم، که ترجمه‌ی

قسمت‌هایی از دو کتاب روان‌شناسی و حقوق^۱ و وکیل خوب: کیفیت یافتن در حرفه‌ی وکالت^۲ می‌باشد، پژوهشی است بر مبنای روان‌شناسی جدید درباره‌ی هنر متقاعد کردن دادگاه.

۱- Andreas Kapardis, (2003), *Psychology and law*, Cambridge University press.

۲- Douglas O. Linder & Nancy Levit, (2014), *The good lawyer: seeking quality in the practice of law*, Oxford University press.