

مهارت‌های فن دفاع

دکتر امیرعباس بزرگمهر

با مقدمه دکتر عباس کریمی



سرشناسه
عنوان و نام پدیدآور : مهارت‌های فن دفاع / امیرعباس بزرگمهر
مشخصات نشر : تهران: نشر میزان، ۱۳۹۲
مشخصات ظاهری : ۲۲۴ ص.
فروست : علوم اجتماعی: ۷۱۶
شابک : 978-964-511-515-7
وضعیت فهرست‌نویسی : فیپا
موضوع : وکالت در دادگاه
رده‌بندی کنگره : ۹م ۴ب / ۵۴۶۰ K
رده‌بندی دیویی : ۳۴۷/۰۷۵
شماره کتابشناسی ملی : ۳۲۶۰۷۸۰

هرگونه تکثیر (اعم از چاپ، کپی، فایل الکترونیکی و...) از این اثر بدون اخذ مجوز
از ناشر خلاف قانون بوده و پیگرد قانونی دارد.
لطفاً در صورت مشاهده، موارد را به شماره تلفن‌های ذیل اطلاع دهید.

۷۱۶
نشر میزان
مهارت‌های فن دفاع
دکتر امیرعباس بزرگمهر
چاپ اول: زمستان ۱۳۹۲
قیمت: ۹۰۰۰ تومان
شماره: ۱۰۰۰ نسخه
شابک: ۷-۵۱۵-۵۱۱-۹۶۴-۹۷۸

دفتر مرکزی: خ شهید بهشتی، بعد از چهارراه سهروردی، خ کاووسی‌فر، کوچه نکبسا، پلاک ۳۲، تلفن ۸۸۵۲۹۱۳۱
فروشگاه مرکزی: خ انقلاب، رویروی درب اصلی دانشگاه تهران، ابتدای خ فخررازی، پلاک ۸۳، تلفن ۶۶۴۶۷۷۷۰
واحد پخش و فروش: خیابان سمیه، بین مفتوح و فرصت، پلاک ۱۰۴، تلفن ۸۸۳۴۹۵۲۹-۳۱
پست الکترونیکی: mizannasher@yahoo.com وب سایت: www.mizan-law.ir

فهرست مطالب

مقدمه از استاد دکتر عباس کریمی	۱۳
مقدمه	۱۵

فصل اول - مهارت‌های ارتباط با موکل - مصاحبه و مشاوره

گفتار نخست - مشاوره دادن	۲۰
مبحث نخست - آمادگی برای دفتر	۲۱
مبحث دوم - آماده‌سازی خود	۲۳
مبحث سوم - آمادگی ابزار مصاحبه	۲۵
گفتار دوم - تحصیل اطلاعات	۲۷
مبحث نخست - اقسام گوش کردن	۲۸
مبحث دوم - مهارت‌های گوش کردن فعال	۲۹
الف - حالت درگیر بودن	۲۹
ب - در بازکن‌ها	۳۰
ج - تشویق‌های کوتاه	۳۰
د - سؤالات کمتر	۳۰
ذ - سکوت توجه آمیز	۳۰
ر - ارائه توضیح	۳۱
مبحث سوم - گوش کردن انعکاسی	۳۱
مبحث چهارم - بایسته‌های گوش کردن انعکاسی وکیل	۳۴
مبحث پنجم - روش پرسشگری	۳۵
مبحث ششم - بایسته‌های پرسشگری	۳۷
مبحث هفتم - انتخاب سبک سؤالات	۳۹

- مبحث هشتم - استفاده از چک لیست و مدل مطلوب ۴۰
- گفتار سوم - مشاوره حقوقی ۴۲
- مبحث نخست - مقدمات ارائه مشاوره ۴۴
- مبحث دوم - اقسام وکلاء از نظر مشاوره ۴۵
- مبحث سوم - بایسته‌های ارائه مشاوره ۴۵
- مبحث چهارم - خاتمه مصاحبه ۴۷
- مبحث پنجم - استانداردهای مصاحبه با موکل ۴۷

فصل دوم - تحلیل حقوقی - مدل علمی تحلیل حقوقی

- گفتار نخست - معرفی مدل علمی تحلیل حقوقی ۵۰
- مبحث نخست - اهداف فصل ۵۰
- مبحث دوم - وجود مساله ۵۱
- مبحث سوم - تعریف مساله ۵۱
- مبحث چهارم - اصول تعیین مساله ۵۲
- گفتار دوم - مدیریت اطلاعات موضوعی ۵۴
- مبحث اول - مراحل تحلیل موضوع ۵۵
- مبحث دوم - روش تحقیق وقایع کلیدی (چامو) ۵۵
- مبحث سوم - پنج منبع اطلاعاتی ۵۷
- مبحث چهارم - تکنیک شش سؤال ۵۸
- مبحث پنجم - تنظیم اطلاعات پرونده ۶۲
- قسمت نخست - نظم‌بندی واقعه ۶۲
- قسمت دوم - نظم‌بندی اظهارات در دادگاه ۶۳
- قسمت سوم - نظم‌بندی اظهارات شاهد ۶۳
- گفتار سوم - مدیریت مساله حکمی ۶۴
- مبحث اول - مدل‌های مدیریت مساله حکمی ۶۴
- قسمت نخست - مدل مساله - راه حل ۶۴
- قسمت دوم - مدل تحلیل پرونده دانشگاه سیدنی ۶۶
- مبحث دوم - نحوه تحقیق منابع اصلی حقوقی ۶۶

مبحث سوم - نحوه تحقیق منابع فرعی حقوقی.....	۶۸
گفتار چهارم - توسعه و ارزیابی راه حل ها.....	۷۱
مبحث اول - توسعه راه حل (تکنیک شش کلاه تفکر).....	۷۱
مبحث دوم - ارزیابی راه حل حقوقی (روش تحقیق مفاهیم کلیدی).....	۷۳
مبحث سوم - ارزیابی و تعیین خط مشی و کالتی (اصول و مدل).....	۷۴
مبحث چهارم - اصول تعیین خط مشی و کالتی.....	۷۴
مبحث پنجم - مدل خط مشی و کالتی.....	۷۵
مبحث ششم - قرارداد تعیین حق الوکاله.....	۷۷
گفتار پنجم - اعمال راه حل.....	۸۰
مبحث نخست - طراحی نقشه راه.....	۸۰
مبحث دوم - نقشه جابجایی و مدیریت ریسک.....	۸۱

فصل سوم - مذاکره

گفتار نخست - مفهوم مذاکره.....	۸۳
مبحث نخست - تعریف مذاکره.....	۸۳
مبحث دوم - عناصر مذاکره.....	۸۴
مبحث سوم - ساختار مذاکره.....	۸۵
گفتار دوم - محل و مهارت های مذاکره.....	۸۷
مبحث نخست - محل مذاکره.....	۸۷
مبحث دوم - کانال های ارتباطی.....	۸۹
مبحث سوم - مهارت های مذاکره.....	۹۳
قسمت نخست - مهارت های پیش از مذاکره.....	۹۳
قسمت دوم - مهارت های هنگام مذاکره.....	۹۴
قسمت سوم - راهبرد متقاعد سازی.....	۹۵
گفتار سوم - تاکتیک و سبک مذاکره.....	۹۸
مبحث اول - تاکتیک قدرت نمایی.....	۹۸
مبحث دوم - تاکتیک اعمال اختیار.....	۹۸
مبحث سوم - تاکتیک حد وسط را گرفتن.....	۹۹

مبحث چهارم - تاکتیک استفاده از معیارهای عینی.....	۹۹
مبحث پنجم - تاکتیک سلامی.....	۹۹
مبحث ششم - تاکتیک پافشاری.....	۱۰۰
مبحث هفتم - خستگی و بی‌توجهی.....	۱۰۰
مبحث هشتم - اتمام صحبت برای قبول پیشنهاد.....	۱۰۰
مبحث نهم - تهدید کردن.....	۱۰۰
مبحث دهم - رقابت.....	۱۰۰
مبحث یازدهم - سکومت.....	۱۰۱
مبحث دوازدهم - جلب ترحم.....	۱۰۱
مبحث سیزدهم - مدیریت مسوولیت وقایع.....	۱۰۱
گفتار سوم - وکالت در مذاکره.....	۱۰۱
مبحث نخست - سبک‌های مذاکره.....	۱۰۱
مبحث دوم - انتخاب سبک مذاکره.....	۱۰۲
مبحث سوم - وظایف وکیل مذاکره.....	۱۰۳
مبحث چهارم - مشکلات و موانع مذاکره.....	۱۰۵
مبحث پنجم - خصوصیات وکیل حرفه‌ای در مذاکره.....	۱۰۶
مبحث ششم - چک لیست سوالات وکیل.....	۱۰۷

فصل چهارم - مدیریت دفتر کار

گفتار نخست مدیریت خود و دیگران.....	۱۰۹
مبحث نخست - مدیریت خود وکیل.....	۱۰۹
مبحث دوم - مزایای مدیریت کار.....	۱۱۰
مبحث سوم - مدیریت زمان.....	۱۱۱
بند نخست - کنترل گذر زمان.....	۱۱۲
بند دوم - جدول مدیریت زمان.....	۱۱۲
مبحث چهارم - کار با دیگران.....	۱۱۴
بند نخست - بایسته‌های شراکت.....	۱۱۴
بند دوم - خصوصیات گروه موفق.....	۱۱۶

گفتار دوم - استرس ناشی از فشار شغلی.....	۱۱۷
مبحث نخست - ماهیت استرس.....	۱۱۷
مبحث دوم - نشانه‌های استرس.....	۱۱۸
مبحث سوم - استرس وکالت.....	۱۱۸
مبحث چهارم - علل استرس.....	۱۱۹
مبحث پنجم - مدیریت عمومی استرس.....	۱۱۹
مبحث ششم - مدیریت استرس در وکالت.....	۱۲۰
مبحث هفتم - چک لیست.....	۱۲۴

فصل پنجم - مهارت‌های وکالتی در دادگاه

گفتار نخست - فرضیه پرونده.....	۱۲۸
مبحث نخست - ضرورت فرضیه پرونده.....	۱۲۸
مبحث دوم - ویژگی‌های فرضیه خوب.....	۱۲۹
مبحث سوم - ساختن فرضیه پرونده.....	۱۳۰
بند نخست - شناسایی جهات دعوا.....	۱۳۱
بند دوم - وقایع مورد تنازع.....	۱۳۱
بند سوم - ارزیابی و تحلیل.....	۱۳۱
مبحث چهارم - جدول فرضیه پرونده.....	۱۳۲
مبحث پنجم - بیان روایی پرونده.....	۱۳۵
مبحث ششم - طراحی پرونده.....	۱۳۷
بند نخست - مقدمات طراحی پرونده.....	۱۳۷
بند دوم - طراحی نهایی پرونده.....	۱۳۸
گفتار دوم - وکیل و ادله اثبات دعوا.....	۱۳۹
مبحث نخست - شهادت.....	۱۳۹
بند نخست - بررسی شهادت در دادگاه.....	۱۳۹
قسمت نخست - بررسی شهادت به نفع موکل.....	۱۴۰
زیر قسمت نخست - بایسته‌ها شهادت به نفع موکل.....	۱۴۰
زیر قسمت دوم - الگوی پرسش گری.....	۱۴۱

- ۱۴۳..... زیر قسمت سوم - ترتیب احضار شهود
- ۱۴۴..... زیر قسمت چهارم - ترتیب بیان مطالب شاهد
- ۱۴۵..... زیر قسمت پنجم - بایسته‌های تعلیم شاهد موکل
- ۱۴۷..... بند دوم - بررسی شهادت علیه موکل
- ۱۴۷..... قسمت نخست - اهداف وکیل در بررسی شهادت علیه موکل
- ۱۴۸..... قسمت دوم - عناصر بررسی شهادت علیه موکل
- ۱۴۹..... زیر قسمت سوم - بررسی شهادت طرف مقابل
- ۱۵۱..... زیر قسمت چهارم - بایسته‌های بررسی شهادت به نفع طرف مقابل
- ۱۵۳..... بند سوم - روانشناسی شاهد
- ۱۵۳..... قسمت نخست - تقسیم‌بندی شخصیت شاهد بر مبنای وضع هوشی
- ۱۵۴..... قسمت دوم - تقسیم‌بندی شهود بر مبنای واکنش به تحقیق و بازجویی
- ۱۵۶..... بند چهارم - فیزیولوژی شاهد
- ۱۵۶..... قسمت نخست - دوربینی، نزدیک‌بینی، پیرچشمی
- ۱۵۷..... قسمت دوم - انطباق با نور (روشنایی و تاریکی):
- ۱۵۸..... قسمت سوم - دید رنگ و کوری رنگی
- ۱۵۹..... قسمت چهارم - فاصله شاهد تا شهود علیه
- ۱۵۹..... قسمت پنجم - احساسات چهره
- ۱۶۱..... بند پنجم - علائم دروغیابی شاهد
- ۱۶۱..... قسمت اول - علائم غیرلفظی
- ۱۶۷..... قسمت دوم - علائم لفظی
- ۱۷۴..... قسمت سوم - بایسته‌های دروغ سنجی
- ۱۷۸..... مبحث دوم - کارشناس رسمی
- ۱۷۸..... بند نخست - بایسته‌ها در مورد کارشناس رسمی
- ۱۷۹..... بند دوم - دستمزد کارشناسان
- ۱۸۰..... بند سوم - تخلقات کارشناسی
- ۱۸۱..... گفتار نخست - قواعد اقناع
- ۱۸۲..... مبحث نخست - قواعد استدلال
- ۱۸۲..... بند اول - شکل استدلال

فهرست مطالب □ ۱۱

بند دوم - محتوای استدلال.....	۱۸۵
مبحث دوم - اعتماد سازی.....	۱۸۸
بند نخست - استفاده از تأثیر نخستین دیدار.....	۱۸۹
بند دوم - زبان بدن.....	۱۹۳
بند سوم - لحن کلام.....	۱۹۶
بند چهارم - احساسات.....	۲۰۱
نتیجه‌گیری.....	۲۰۵
فهرست منابع.....	۲۱۱
الف - کتب فارسی.....	۲۱۱
ب - مقالات فارسی.....	۲۱۲
ج - منابع لاتین.....	۲۱۳
د - منابع اینترنتی.....	۲۲۰

www.ketab.ir

مقدمه از استاد دکتر عباس کریمی

حقوق فن است یا علم؟ این یکی از نخستین پرسشهایی است که ذهن مبتدیان این رشته تحصیلی را به خود مشغول می‌دارد و یکی از واپسین سوالاتی است که یک حقوقدان متبحر به آن پاسخ می‌گوید. در فاصله بین این دو نقطه از زندگی یک حقوقدان، گاهی حقوق به عنوان یک دانش خود نمایی می‌کند گرچه به کار بستن آن اقتضای احاطه به فزونی دارد و گاهی به عنوان یک فن جلوه‌گر می‌شود گرچه به کار بستن این فن، نیازمند دانش نظری وسیعی است. ولی آنچه مسلم است یک وکیل دادگستری به همان اندازه به دانش حقوقی نیاز دارد که به فن و به عبارت دیگر مهارتای وکالتی. برای او حقوق یک علم است که مرکبش مهارت‌های وکیل است و به کار بستن آن علم بدون چنین مرکبی بسیار دشوار و بلکه محال است. در چنین شرایطی باید تصدیق نمود که ضرورت برخورداری از این مهارتها برای وکیل یک امر ضروری و حتمی و اجتناب‌ناپذیر است.

با این حال باید دانست آموختن مهارت‌های وکالتی، بدون داشتن دانش حقوقی، امری است نشدنی و به همین دلیل است که به طریق اولی آموزش این مهارتها، از عهده کسانی که احاطه بر این دانش ندارند، ساخته نیست. شاید به همین علت باشد که در رابطه با مهارت‌های دفاع، کمتر کتاب یا مقاله‌ای نوشته می‌شود. در چنین شرایطی، وقتی در رابطه با تدوین کتابی در این خصوص، جناب آقای دکتر امیر عباس بزرگمهر نظر خواهی نمود، چون از عمق دانش حقوقی وی با خبر بوده، او را یکی از موفق‌ترین چهره‌های در عرصه وکالت می‌دانستم، طبیعی است که از پیشنهادش استقبال نمودم و برای موفقیت او دعاگو بودم و با پایان رسیدن این اثر و خواندن آن دریافتم که وی استحقاق چنین اعتمادی را داشته است و اینک که این کتاب در آستانه نشر قرار گرفته، خواندن آن را به وکلای جوان توصیه می‌نمایم.

دکتر عباس کریمی

استاد دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران

www.ketab.ir

شاگردی نزد استاد کوزه‌گری کار می‌کرد، استاد به او علاقه داشت ولی وقتی شاگرد تمام کارها را یاد گرفت، رفت و کارگاهی راه‌اندازی کرد و همانطور که یاد گرفته بود کاسه‌ها را ساخت و در کوره گذاشت. ولی متوجه شد که رنگ کاسه‌های او مات است. دوباره از نو شروع کرد ولی باز هم مشکل قبلی بوجود آمد. شاگرد فهمید که تمام اسرار کار را یاد نگرفته نزد استاد رفت. استاد گفت - چشمهایت را باز کن تا فوت و فن کار را یاد بگیری و هنگام گذاشتن کاسه‌ها در کوره به آنها چند فوت می‌کرد، و گفت: این فوت و فن کار است. وقتی آنرا فوت می‌کنیم گرد و غبار پاک می‌شود و لعاب خالص پخته می‌شود و رنگش شفاف می‌شود. کار تو همین فوت را کم داشت!^۱

هر کاری از کوزه‌گری گرفته تا وکالت هم آموزشهای رسمی دارد و هم فوت و فن. کانون وکلا فرض می‌کند هر کارآموزی آموزشهای رسمی و آکادمیک را گذرانده است چون همه آنها به داشتن مدرک لیسانس حقوق افتخار می‌کنند. اما فوت و فن وکالت یا آنچه رومیان جنبه فنی و هنری حقوق می‌نامیدند محصول تجربه است. عوض این تجربه وقت و جوانی و جان وکیل است که در راهروی دادگاهها صرف می‌شود در مقابل این عوض، معوض تجربه را دریافت می‌کنند!

دیربست که نظام حقوقی کامن لاو (مخصوصاً دوکشور انگلیس و آمریکا) برای آموزش سریعتر فوت و فن وکالت به مشتاقان وکالت تدابیری اندیشیده است. متد و کتب و کلاسهای مختلفی تحت عنوان مهارتهای وکالتی و یا راهنمای عملی دعاوی معرفی و برگزار می‌نماید.^۲ حتی کانون وکلای بین المللی نیز دوره‌های متعددی با این مضمون برگزار کرده است.^۳ میدان وکالتی ایران که هم از سیاست و هم دیانت پر است، جای خالی مهارتهای وکالتی، بیشتر نمایان است. گرچه اساتید با تجربه کتب چندی با

۱. رحماندوست، مصطفی، فوت کوزه‌گری: مثل‌های فارسی و داستان‌های آن، انتشارات مدرسه، تهران، ۱۳۹۰، ص ۳۴۵.

2. Roger S. Haydock, Peter B. Knapp, Ann Juergens, *Lawyering Skills*, West Group, 1996, p.

5

3. www.ibanet.org

عنوان فن دفاع یا هنر دفاع طرح کردند، اما این کتب بر تجارب شخصی آنها در دادگاهها متکی بود و طرح اصول استاندارد و علمی این فن هنوز برای جامعه وکالتی اگر بدعت نباشد بدیع هست. پس بر آن شدیم با تطبیق استانداردها و مهارت‌های همکاران بین‌المللی، و از باب رعایت سیره عقلا و وکلا این مهارتها را (که اصولاً جنبه استاندارد و بین‌المللی دارند) با محیط حقوقی ایران بومی سازی کنیم. ممکن است در این بومی سازی به موفقیت کامل کامیاب نشده باشیم اما حد اقل به ورود این استانداردهای حقوقی به حقوق ایران خوش آمد می‌گوییم.

دلیل تفاوت وکیل از مردم عادی، پروانه وکالت است اما دلیل تفاوت وکیل با وکیل، مهارت اوست. به همین جهت ارتقای مهارت تکلیف وکیل موفق است.

محتوای کتاب در مورد پنج مهارت اصلی صحبت می‌کند. گرچه مهارت‌های دیگری نیز متصور است اما عمده مهارت‌های وکیل در پنج فرض زیر خلاصه شده و هر مهارت یکی از فصول کتاب را تشکیل می‌دهد.

شروع ارتباط وکیل با موکل است که مهارت‌های این رابطه در (فصل اول) بررسی می‌شود. و پس از موکل مشکل وی پدیدار می‌شود و مواجهه وکیل با مساله حقوقی دومین مهارت موکل را می‌طلبد (فصل دوم). و آنگاه وکیل با طرف دعوا سر و کار دارد و قبل از طرح دعوا می‌تواند در مذاکره را بگشاید (فصل سوم). و در این میان مدیریت دفتر و تعامل با همکاران خود اصول و اسراری دارد که موفقیت شغلی وکیل را رقم می‌زند. (فصل چهارم). و البته مهمترین مهارت وکیل در تعامل با دادگاه شکل می‌گیرد (فصل پنجم).

در این مرحله جا دارد از تمام علل که در تهیه این کتاب تاثیر داشتند تشکر دارم.
علل فاعلی: پدر و مادرم که وجود فیزیکی مرا در این دنیا آوردند و استاد دکتر
عباس کریمی که همواره الگویی جامع برایم بودند.
علل غایی: آمیتیس درانی ... که مشوق و معاون نگارش این کتاب بودند.
علل مادی: دکتر عباس شیرازی، امیر صداقت، آقای دودانگه و سایر عوامل طبع و
نشر که لطفشان بر من کم نگذشت.
علل صوری: آینا رنگچیان که در تهیه منابع این کتاب لطف نمودند.
در پایان نیز از علت العلل که بازگشت همه کارها به مبدائیت وی است، تشکر
می‌کنم.