

## فهرست مطالب

مقدمه ..... ۱۹

### بخش اول: یافتن قواعد هوشمندانه و رعایت آداب شخصی اثرگذار برای انجام وکالت حرفه ای

- ۱- وکیل حرفه‌ای را بشناسیم ..... ۲۵
- ۲- معاشرت با وکلای حرفه ای ..... ۲۶
- ۳- هیچ گاه از مطالعه دست نکشید و در پی آموختن باشید ..... ۲۷
- ۴- آشنایی با دستور زبان و ادبیات فارسی به منظور به کارگیری آن ..... ۲۹
- ۵- وکیل حرفه‌ای باید روانشناس، جامعه شناس و مردم شناس باشد ..... ۳۰
- ۶- وکیل حرفه‌ای باید شنونده و سخنور و در عین حال از کلام خود مراقب باشد ..... ۳۱
- ۷- یک وکیل باید لباس‌های وزین بر تن کند ..... ۳۳
- ۸- همیشه سعی کنید دفتر کارتان مناسب شأن حرفه وکالت باشد ..... ۳۳
- ۹- اهل مشورت باشید ..... ۳۵
- ۱۰- هیچ گاه دادخواست، شکواییه و لایحه را در راهروی‌های دادگاه ننویسید ..... ۳۶
- ۱۱- اهل یادداشت کردن و ثبت امور جریانی فعالیت‌های خود باشید ..... ۳۶
- ۱۲- ظرفیت‌هایی را در خود ایجاد کنید تا بتوانید پر قدرت و خستگی ناپذیر حرکت کنید ..... ۳۷
- ۱۳- مراوده اجتماعی مناسب و منطقی، راهی برای حرکت بدون توقف در مسیر وکالت ..... ۳۹
- ۱۴- هوشمندانه رقبای خود را بشناسید ..... ۴۱
- ۱۵- در انتخاب پروندها موقعیت‌شناس باشید ..... ۴۱

- ۱۶- دقت همواره پیش رویتان باشد ..... ۴۲
- ۱۷- از افکار وسواسی و پریشان‌کننده پرهیز نمایید ..... ۴۳
- ۱۸- عدم پذیرش وکالت یا مشاوره نسبت به موضوعی که طرف مقابل آن موکل سابق بوده است ..... ۴۳
- ۱۹- مدیریت زمان را بیاموزید و آن را بکار گیرید ..... ۴۵
- ۲۰- یک وکیل چگونه و بر چه مبنایی پرونده را قبول کند؟ ..... ۴۷
- ۲۱- رفتار و منش یک وکیل می‌بایست همواره مطابق با جایگاه حرفه وکالت باشد ..... ۵۰
- ۲۲- حرکت یک وکیل در مسیر قانون و انصاف، آرامش درونی را برای وی به ارمغان خواهد آورد ..... ۵۲
- ۲۳- توصیه می‌شود وکالت فامیل و بستگان را به عهده نگیرید ..... ۵۴
- ۲۴- در این حرفه مدیریت بحران را بیاموزید ..... ۵۴

### **بخش دوم: برقراری ارتباط و تعامل مناسب، مؤثر و پیشرو با موکل چه گونه است؟**

- ۱- از پذیرش پرونده در شب جلسه دادگاه بر حذر باشید ..... ۶۰
- ۲- به مراجعه‌کننده اجازه تعامل دهید و حرف‌های وی را صبورانه بشنوید ..... ۶۱
- ۳- با اعتماد به نفس و شمرده شمرده سخن بگویید و نسبت به موضوع مورد نظر به درستی شفاف‌سازی کنید ..... ۶۲
- ۴- محور بحث را خود در دست گیرید و از ورود به بحث‌های حاشیه‌ای پرهیزید ..... ۶۴
- ۵- دلایل اثباتی مراجعه‌کننده را با حضور وی مورد تحلیل و ارزیابی قرار دهید ..... ۶۵
- ۶- به مراجعه‌کننده فرصت دهید در مورد راهکارهای حقوقی یا شیوه‌های کاری شما وحتى انتخاب شخص شما به عنوان وکیل بیاندهد ..... ۶۸
- ۷- بحث شیرین حق‌الوکاله و شاید تلخ برای مراجعه‌کننده یا موکل ..... ۶۹

## بخش سوم: مذاکرات و تعاملات بین وکیل و موکل حین انعقاد قرارداد و بعد از آن

- ۱- در مورد موضوع اقدامی که وکیل قرار است برای موکل صورت دهد توافق و آن را در قرارداد درج نمایید..... ۷۶
- ۲- در قرارداد فی مابین جهت اطلاع رسانی پل ارتباطی معینی را ملاک قرار دهید..... ۷۸
- ۳- در قرارداد صراحتاً قید شود که تعرفه شهود به عهده موکل است..... ۷۹
- ۴- در قرارداد فی مابین از موکل خود امضا و اثر انگشت اخذ نمایید که مسولیت صحت و اصالت اسناد موضوع دعوی به عهده موکل است..... ۷۹
- ۵- حتماً دلیل یا ادله موضوع دعوی را در قرارداد احصاء نمایید..... ۷۹
- ۶- در قرارداد فی مابین به موکل تفهیم نمایید هزینه‌های دادرسی و امثالهم به عهده موکل است..... ۸۰
- ۷- ضمانت اجرایی برای عدم پرداخت حق الوکاله تعیین نمایید..... ۸۱
- ۸- حتماً نسخه ثانی وکالتنامه و قرارداد مالی را تحویل موکل دهید و در قبال آن در برگ سوم، رسید بگیرید..... ۸۲
- ۹- رعایت انضباط در ثبت امور جریانی دفتر- رعایت انضباط مالی- ثبت حق الوکاله‌های دریافتی در بایگانی وکیل و ارائه رسید بابت دریافت وجه و ارائه اصول اسناد..... ۸۲
- ۱۰- در خصوص ارتباط و تعامل بین خود و موکل، مقرراتی را تنظیم کنید..... ۸۳
- ۱۱- حتی المقدور، سند ابرازی از سوی موکل را برابر با اصل نکنید..... ۸۴
- ۱۲- مواردی را که موکل می‌بایست جهت جلسه دادرسی یا تقدیم دادخواست انجام دهد در فرصت مناسب به اطلاع وی برسانید..... ۸۵
- ۱۳- چند روز قبل از جلسه دادگاه یا دادسرا با موکل خود مذاکره نمایید یا ترجیحاً نشستی با وی داشته باشید..... ۸۶

- ۱۴- حتماً زمان جلسه رسیدگی یا دادرسی را کتبا یا از طریق الکترونیکی مانند ایمیل به اطلاع موکل برسانید ..... ۸۶
- ۱۵- اگر موکل در جلسه رسیدگی حاضر نشد نتیجه جلسه و ماقع را به اطلاع موکل برسانید ..... ۸۷
- ۱۶- در مورد قراردادهای زمانی خود با موکل وقت شناس باشید ..... ۸۷
- ۱۷- اگر قرار است به منظور رعایت مصلحت موکل و ایجاد مصالحه ذات البین با طرف مقابل موکل جلسه‌ای بگذارید حتماً موکل را در جریان بگذارید ..... ۸۷
- ۱۸- حتی اگر رأی دادگاه یا نظریه کارشناسی به نفع موکل بود، ضمن حفظ دلیل ارسال آن را به موکل ابلاغ کنید ..... ۸۸
- ۱۹- امانتدار خوبی برای اسرار موکل باشید ..... ۸۸
- ۲۰- اطلاع استعفا به دادگاه و موکل یا استعفا در زمانی که موکل مجال کافی برای معرفی وکیل جدید داشته باشد ..... ۸۹
- ۲۱- هیچ‌گاه در تعاملات خود با موکل یا از چارچوبهای قانونی فراتر نگذارید ..... ۹۰
- نمونه قرارداد حق‌الوکاله ..... ۹۱

### بخش چهارم: وکیل و مرجع قضایی

- ۱- در تعامل با قضات و کارمندان دستگاه قضایی وسایرین، همواره با روی گشاده و زبانی سراسر ادب سخن بگویید ..... ۱۰۴
- ۲- در جلسات دادگاه و اصولاً هنگام رفت‌وآمد به مرجع قضایی، بیش از پیش از حیث ظاهری و پوشش، پویا باشید ..... ۱۰۵
- ۳- حتماً در جلسه دادرسی یا دادگاه حضور داشته باشید ..... ۱۰۵
- ۴- کتاب قانون مرتبط با موضوع جلسه دادگاه را به همراه داشته باشید ..... ۱۰۵
- ۵- چند روز قبل از جلسه دادگاه مواد قانونی که مربوط به موضوع شکایت یا دعواست را مرور کنید و با همکاران صاحب نظر مشورت کنید ..... ۱۰۶
- ۶- پانزده دقیقه قبل از شروع جلسه در دادگاه حضور فیزیکی داشته باشید ..... ۱۰۷

- ۷- چنانچه موکل شما را در جلسه دادگاه همراهی می کند روال دادرسی ونحوه ادای توضیحات یا ایراد دفاع را برای وی به منظور آگاهی ورعایت آن از سوی موکل تشریح نمایید..... ۱۰۷
- ۸- صورت جلسه دادگاه را چه در مقام مطالعه دفاعیات طرف مقابل وچه در مقام انشاء دفاعیات شما از سوی دادرس محکمه به دقت مطالعه کنید..... ۱۰۸
- ۹- اگر می خواهید لایحه ای را تقدیم دادگاه نمایید ضمن اشاره به ضمائم، تعداد صفحاتی که ضمیمه است را در لایحه قید کنید..... ۱۰۸
- ۱۰- هرگاه لایحه ای را تقدیم دادگاه می کنید شماره ثبت وروز اقدام آنرا در تقویم روزانه خود ثبت وضمن ارسال پیامک شماره وتاریخ اقدام را به اطلاع موکل برسانید ..... ۱۰۸
- آیین نامه تعرفه حق الوکاله، حق المشاوره و هزینه سفر وکلای دادگستری..... ۱۰۹

**مقدمه:** حقیقتاً شیوه و کالت نمودن هر وکیل متفاوت است و این موضوع بیشتر به خلیات و جهان بینی یک وکیل برمی گردد. اما مسأله کشف و شهود هر وکیل نسبت به این حرفه مسأله‌ای است محوری که می‌بایست به آن توجه داشت تا آنجا که یک وکیل در کمال آرامش و بهره‌وری درست و به موقع از لوازم و شرایط موجود وظیفه به عهده نهاده شده را به خوبی به جلو پیش می‌برد و وکیل دیگر ممکن است در شرایطی مملو از ناآرامی‌ها و نابسامانی‌ها قدم در وادی انجام وظیفه خود نهد. اما هر چه یک وکیل از دانش و تجربه لازم بهره برده باشد به همان اندازه می‌تواند پرونده قضایی را در مسیر درستی هدایت کند تا ادعای به حق و موجه موکل به سرمنزل مقصود برسد. بنابراین دیده می‌شود برخی از وکلا، بنام و قدرتمند گام برمی دارند و برخی در شرایط نابسامانی از هر حیث حرکت و نهایتاً امرار معاش می‌کنند. شاید یک وکیل دانش حقوقی خوبی داشته باشد اما از مهارت و توانمندی برخوردار نیست. مشکل اینجاست که شاید دسته دوم از اینکه چه علت یا عللی آنها را دچار چنین کندی یا رکودی نموده است آگاهی نداشته باشند. پس بهتر است یک وکیل ابتدا به همه آنچه که در عملکرد وی به عنوان رفتار حرفه‌ای هویدا است توجه نماید و آن را مورد تحلیل و ارزیابی قرار دهد. نکاتی که در ذیل آمده است به واقع ناظر بر رفتارها و تفکرات شخصی یک وکیل است که رعایت آن می‌تواند گامی مهم در این مسیر به شمار آید.

## ۱- وکیل حرفه‌ای را بشناسیم

گام نخست این است که دریابیم عمل نمودن به چه مشخصه‌های یک وکیل را به نیکی شهره نموده است تا سرحدی که از وی به عنوان یک وکیل

حرفه‌ای یاد می‌کنند. سخن‌گزافی نیست که قضاوت‌های مردم نسبت به یک شخص آن هم در مهارتی به پیچیدگی وکالت نمی‌تواند مطلقاً قابل اعتماد باشد چرا که هر دعوا دو طرف دارد. علی‌الاصول قضاوت طرف بازنده نسبت به وکیل پیروز، منصفانه نیست اما بی‌گمان یک وکیل نیکو خصال آن قدر خوش می‌تابد که نمی‌توان مانع درخشیدن او شد. حتی در کلانشهرها، وکلای حرفه‌ای را به راحتی می‌توان شناخت و با اندک تحقیقی یافت که گره‌های باز نشده‌ای به دست توانمند وقانون مدارانه این دسته از وکلای گشوده شده است. وکلای حرفه‌ای را بیابیم تا بتوانیم از نوع پوشش، نشستن آنها روی صندلی محکمه، گام برداشتن آنها وحتی نحوه سخن گفتن و دفاعیتشان در محکمه، و... دریچه‌های تعالی ورشد بی‌وقفه را بیابیم. این الگو شناسی، گام نخست در مسیر حرکت به سوی رسیدن به مقصود است.

## ۲- معاشرت با وکلای حرفه‌ای

با وکلای حرفه‌ای معاشرت کنید. آنها رازهایی را می‌دانند که تا با آنها نشست و برخاست نکنید نمی‌توانید به کلیدهای راه گشا دست یابید. ظرافت‌های رفتاری وکلای حرفه‌ای را دریابیم و به خوبی اجرا کنیم. آنها می‌توانند به شما یاد بدهند که با یک موکل چگونه باید از آغاز تا پایان کار تعامل داشته باشید. از وکلای حرفه‌ای بخواهید هنگامی که در حال انعقاد قرارداد وکالت با موکل خود می‌باشند حضور داشته باشید، بدون شک ملاحظه و لمس اینگونه تعاملات، نکات روشنگرانه‌ای را برایتان به ارمغان خواهد آورد.

اگر یک وکیل نوپا بتواند خود را به یک وکیل حرفه‌ای بنمایاند می‌تواند در ارجاع برخی از امور، نقطه اتکایی برای وی به شمار رود تا بدانجا که این

وکیل تازه کار به اجتماع خود شناسانده می شود و همین موضوع خود بستری پرثمر برای آموختن برخی از مهارت های حرفه وکالت ایجاد می کند. بدون تردید این تعامل پرمنفعت می تواند نقطه اتکایی برای مشورتهای شما باشد چرا که بی گمان موفقیت یک وکیل آغشته با مفاهیمی مانند مشورت است بنابراین به اینگونه تعاملات اهمیت فراوان دهید و حتی به بهینه ساختن آن از هر جهت بیاندیشید چرا که خواهید دید چه قدر رعایت این مسأله در دستیابی به اهداف متعالی یاری خواهد رساند.

### ۳- هیچ گاه از مطالعه دست نکشید و در پی آموختن باشید

دانش یک وکیل، چونان سلاحی است که در میدان کارزار به یاری وکیل می شتابد. قبل از هرچیز قوانین موضوعه راجع به وکالت را مطالعه کنید. از قوانین مهم وکالت به خوبی آگاهی یابید. تخلفات انتظامی وکلا را بشناسید و سعی کنید برای خود سازمان و نظمی ایجاد کنید تا همواره در بستری امن به فعالیت خود ادامه دهید. خواهید دید که گاهی محکمه به مثابه همان مثال میدان کارزار است. به نظر می آید یک وکیل نمی تواند مخزن همه شاخه های علم حقوق باشد اما او می بایست پرونده های را برای دعوا یا دفاع برگزیند که در آن تخصص علمی و عملی لازم را یافته است به همین لحاظ سعی کنید مسیر خود را برای انتخاب پرونده ها انتخاب کنید. بعضی از وکلا پرونده های جنایی را می پذیرند. این انتخاب و اثر آن، به راحتی در هنگام دفاع از سوی یک وکیل جنایی، قابل ملاحظه است اما به یاد داشته باشید حتی اگر در هر حوزه ای از این علم، تخصص یافته باشید نمی توانید به عنوان یک وکیل از تلاش برای آموختن و تسلط لاقبل نسبی بر سایر حوزه های کاربردی علم حقوق غافل شوید چرا که هر یک از شاخه های این



علم که در جهانی به نام حقوق جای گرفته، بهم تنیدگی دارند و چه بسا پیروزی از آن وکیلی است که مراودات و ارتباطات حوزه‌های یاد شده را به نیکی بشناسد. بسته به اینکه یک وکیل می‌خواهد در وادی موضوعات کیفری یا حقوقی گام بردارد می‌بایست، مطالعات عمیق و مستمرش مطابق با حوزه علاقه مندی او در پرونده‌های انتخابی‌اش استمرار داشته باشد. سعی کنید از کتابفروشی‌های حقوقی شهرتان هر چند وقت یک بار بازدید کنید تا با تازه‌های نشر آشنا شوید. مقالات جدید را مطالعه کنید. در سخنرانی‌ها و همایش‌های حقوقی شرکت کنید. عمل کردن به این توصیه، فرصت‌های خوبی برای شنیدن و آموختن دانش اساتید ایجاد می‌کند. دفاع خوب یک وکیل می‌تواند برآمده از دهها سبب باشد اما آنچه در این میان اهمیت بیشتری دارد، دانش و تجربه‌ای است که در مورد آن توضیحات بیشتری داده خواهد شد.

شایان توجه است که می‌بایست دانش حقوقی را هم از حیث نظری بالنده ساخت وهم از حیث کاربردی. متصف به صفت باسواد بودن زمانی در یک شخص معنا خواهد داشت که یک وکیل به نیکی علاوه بر دانش نظری از رویه قضایی آگاهی یابد و این دانش را به مرور زمان بالنده تر سازد. این واقعیت را نمی‌توان از نظر دور داشت که جهان کاربردی علم حقوق با عالم نظری آن تفاوت‌های به شدت متمایزی دارد. این آگاهی سودمندانه آن هم در هر مسأله‌ای خاص می‌تواند فشارهای ذهنی وکیل یا خطرات احتمالی مانند رد شدن دعوی به جهت ایرادات شکلی دعوی را به حد اقل برساند. تا می‌توانید در دوره کارآموزی پرونده‌ها را مطالعه کنید و به عنوان یک تکلیف به پرونده خوانی ننگرید. نمونه آرای صادره از محاکم که این روزها در بازار چاپ و نشر به وفور یافت می‌شود را مورد مطالعه و مذاقه قرار دهید. اینکه

مثلاً در یک دعوا خواسته یا خواسته‌های صحیح چه می‌تواند باشد را مورد پژوهش و مشورت قرار دهید. اینکه خواننده دعوی یا طرف شکایت چه شخص یا اشخاصی باشد اهمیت فراوانی دارد. پیشنهاد می‌شود کتاب نفیس و ارزشمند عقود معین بخش وکالت مرحوم استاد دکتر کاتوزیان را مطالعه نمایید و با روح و جان دریابید که قواعد حرفه وکالت بر چه پایه‌هایی استوار گشته است.

#### ۴- آشنایی با دستور زبان و ادبیات فارسی به منظور به کارگیری

##### آن

نکته‌ای که نیز نباید از آن غافل شد یادگیری دستور زبان و ادبیات فارسی است. یک وکیل باید با اصول نگارش صحیح، آشنایی لازم و کافی داشته باشید. خواهید دید یادگیری حتی نسبی این فن می‌تواند شما را در نگارش یک لایحه وزین و روان، یاری رساند. هرچه قدر در رشته حقوق توانمند باشید اما در دستور زبان فارسی و رعایت قواعد آن، کار آمد نباشید دیگران این نقص را به شما تذکر خواهند داد. یک لایحه دقیقاً زمانی اثر خود را هویدا خواهد ساخت که علاوه بر برخورداری از عمق لازم علمی، از شیوایی و نفوذ شایسته‌ای برخوردار باشد و این اوصاف حاصل نخواهد شد مگر اینکه یک وکیل از قواعد دستوری و نوشتاری زبان پارسی آگاهی داشته باشد و در عین حال این آشنایی می‌تواند عامل پر ثمری برای نگارش یک لایحه و نوشته مفید و مختصر باشد. به نظر می‌رسد نگاشتن یک لایحه طولانی و عاری از به کار بردن قواعد مزبور علاوه بر تلف وقت برای یک وکیل، مطالعه اش برای دادرس محکمه کسل کننده باشد. سعی کنید در نوشتن متون حقوقی قواعد یاد شده را بکار گیرید و از بکار بردن کلمات و عبارات مترادف

وهم مفهوم پرهیز نمایید تا کلام به درازا کشانده نشود.

## ۵- وکیل حرفه‌ای باید روانشناس، جامعه شناس و مردم شناس باشد

وکیل صرفاً یک حقوقدان کیف به دست نیست که به صورت مستمر با محکمه سروکار داشته باشد. وکیل باید یک حقوقدان روانشناس، مردم شناس و در عین حال جامعه شناس باشد. البته این موضوع به این معنا نیست که وی می‌بایست به معنای مطلق کلمه اینگونه باشد و فرضاً در یک دانشگاه؛ این علوم را مطالعه کرده باشد یا تسلطی کامل بر این علوم داشته باشد. بدیهی است که اساساً مقصود نگارنده به معنی آشنایی نسبی و نیز به اجرایی نمودن مفاهیم موثر و کاربردی این علوم در رفتار و گفتار یک وکیل باز می‌گردد به گونه‌ای که وی در این حوزه‌ها مطالعه و تعمق لازم داشته باشد تا بتواند به فنون مذاکره تسلط نسبی یابد. اما قبل از هر چیز، باید خاطر نشان ساخت، فنون مذاکره زمانی به کار می‌آید که وکیل، توانمندی‌های خود را به مراجعه کننده یا موکل خود بنمایاند. وکیل باید هوشمندانه و در عین حال صادقانه سخن بگوید تا موکلش بتواند به او اعتماد کند. وکیل، تاجر یا فروشنده نیست بلکه او قصد دارد خدماتی را ارائه دهد که می‌تواند نقش تعیین کننده‌ای در حفظ حقوق یک انسان، بازی کند. بنابراین به مطالعه در زمینه‌های فوق، اهمیت فراوان دهید تا در این عرصه توانمند باشید و بتوانید در یک مذاکره مملو از صداقت برای مراجعه کننده یا موکل خود سخنی داشته باشید. شایان توجه است قرار نیست به عنوان وکیل همواره برای هر مراجعه کننده جذابیت داشته باشید و او بلا درنگ کار خویش را به شما به عنوان وکیل وانهد اما این نکات به عنوان