

صفحات ۶۶ - ۴۹

تعهد وکیل به صداقت در دادرسی عادلانه در پرتو روانشناسی وکالت

سید علی خزایی^۱احمد اسدیان^۲جهانبخش سالاریان^۳

چکیده

یک وکیل خوب، قبل از هر چیز باید روانشناس خوبی باشد، اگر کمی جامعه‌شناسی و اقتصاد هم بداند و آن را با فن سخنرانی تلفیق نماید و قدرت، اعتماد به نفس را هم نیز به عنوان چاشنی کار در کف داشته باشد خورشید در سرزمین زندگی او غروب نخواهد کرد. به طور کلی وکلای دادگستری علاوه بر الزامات و مسئولیت‌های حرفه‌ای خود در مقابل موکل خود دارای الزاماتی نیز در قبال محاکم دادرسی و طرف موکل و همچنین در قبال تشکیلات صنفی خود تحت عنوان وکیل دادگستری هستند. الزامات حرفه‌ای وکلا دادگستری شامل مواردی از جمله امانت داری و حفظ اسرار موکل و رعایت قوانین و مقررات موضوعه و عدم قصور در انجام موضوع وکالت و حضور در جلسات دادرسی و عدم اطالع‌ه دادرسی و صداقت و راستگویی در مقابل موکل و دستگاه قضایی و عدم تبانی با طرف مقابل و عدم خیانت به موکل، و دفاع قانونی از حقوق موکل و رعایت غبطه و مصالح نامبرده و سایر موارد تصریح شده در قوانین است.

واژگان کلیدی

وکیل، موکل، روانشناسی، صداقت، دستگاه قضایی

۱ - استادیار دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه خوارزمی، تهران / نویسنده مسئول

sakhazaei@gmail.com

asadiyanahmad@yahoo.com

۲- استادیار دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران

۳ - دانشجو دکترا فقه و حقوق خصوصی، پردیس بین الملل، دانشگاه خوارزمی، تهران.

jahanbakhshsalarian@gmail.com

طرح مسئله

موکل باید بداند که تجربه و صداقت و کیل تا چه میزان حائز اهمیت است. ایشان باید ملتفت باشد که اگر پرونده خود را به یک وکیل بی مسئولیت و غیر متخصص بسپارد نباید انتظار نتایج دلخواه و مطلوب را داشته باشد. روانشناسان بر این باورند که میان صداقت و کیل و میزان کسب موفقیت ایشان رابطه تنگاتنگی وجود دارد. از دیدگاه روانشناسی تصویر ذهنی، مهم‌ترین عامل نیل به موفقیت در تمام جنبه‌های زندگی، برخورداری از خود انگاره مثبت و استفاده از قدرت اعجاب آور تصویر سازی ذهنی است. در حقیقت، دنیای پیرامون شما تصویری از دنیای درون شماست و تصاویر نقش بسته در ذهن شما افکار، احساسات و رفتار تان را تحت تاثیر قرار می‌دهند. ماده ۳۰ قانون وکالت مقرر می‌دارد: «وکیل باید اسراری را که به واسطه وکالت از طرف موکل مطلع شده و همچنین اسرار مربوطه به حیثیات و شرافت و اعتبارات موکل را حفظ نماید. ماده ۸۱ آیین نامه لایحه قانونی استقلال کانون وکلای دادگستری در مقام بیان ضمانت اجرایی عدم رعایت تعهد مذکور، وکیلی را که به واسطه وکالت از اسرار موکل مطلع شده و آن را افشا نماید، قابل تعقیب و مشمول مجازات انتظامی دانسته است؛ اعم از این که اسرار مزبور مربوط به امر وکالت باشد یا مربوط به شرافت و حیثیت و اعتبار موکل. قابل ذکر است، اقامه دعوی علیه وکیلی که اسرار موکل خویش را فاش ساخته است، صرفاً مستند به حکم قانونی مذکور نیست، بلکه به نوبه خود از جهات دیگری نیز قابل تعقیب مدنی و کیفری می‌باشد؛ همچنان که ماده ۸۹ آیین نامه ذکر شده بصراحت بیان می‌دارد: «تعقیب انتظامی، مانع تعقیب مدنی یا کیفری نیست. علاوه بر این که وکیل از لحاظ حقوقی ملزم به حفظ اسرار موکل است، از لحاظ اخلاقی و روانشناسی نیز موظف به رعایت این امر بوده که در صورت تخلف، مجازات می‌شود. بنابراین این تحقیق درصدد پاسخ به این سوالات است که چگونه باید قله‌های موفقیت وکالت در عرصه روانشناسی را یکی پس از دیگری فتح کرد و زندگی موفقیت آمیزی را برای خود رقم زد؟ آیا تا به حال سعی شده است که به رمز و راز وکلای موفق در پرتو روانشناسی وکالت پرداخته شود؟ چگونه باید از این راز پنهان، در جهت کسب موفقیت‌های مختلف استفاده شود؟ تفاوت اصلی بین وکلای موفق با دیگران در چه نکته‌ای از وجود آنها نهفته شده است؟

دنیای پیرامون شما تصویری از دنیای درون شماست و تصاویر نقش بسته در ذهن شما افکار، احساسات و رفتار تان را تحت تاثیر قرار می‌دهند. نوع برداشت و تصور شما از خویشتن، راهنمای اصلی عملکرد شما در زندگی است. اگر این تصویر را تغییر دهیم شخصیت و طرز رفتار تان نیز تغییر خواهد کرد. دکتر ماکسول مالتر نویسنده کتاب روانشناسی تصویر ذهنی می‌گوید: مغز ما درست مانند یک کامپیوتر عمل می‌کند و رفتار ما را متناسب با تصویر ذهنی ما شکل می‌

دهد.

از قدرت تصویر سازی ذهنی در سه حوزه کاری وکالت باید بهره گرفت: ۱° افزایش اعتماد به نفس شغلی و حرفه ای ۲° جذب اعتماد موکل و برقراری ارتباط موثر با او ۳° صداقت و راستگویی در جلسات دفاع از موکل در دادگاه. به همین منظور هدف از انجام این تحقیق توسعه ابعاد مسئولیت وکیل در صورت عدم صداقت در برابر موکل و نظام قضایی کشور و اشخاص صالح است که از یک سو نشانه‌ی اهمیت یافتن این حرفه در جامعه و نقش آن در سلامت روابط اجتماعی مردم و از سوی دیگر متأثر تساهل و تسامح عده‌ای از دارندگان این حرفه در انجام وظایف قانونی خود بوده است. به همین دلیل جامعه وکالت نه تنها باید از این تحول که نهایتاً موجب ایجاد احساس مسئولیت شغلی در اعضا می‌گردد، استقبال نماید بلکه می‌بایست آن را مایه فخر و مباهات خود نیز به حساب آورد.

۱- تعهد وکیل به صداقت نسبت به موکل و مراجع قضایی

صداقت در گفتار و کردار برای انسان، در هر موقعیت شغلی که باشد، یک تکلیف اخلاقی و دینی است که تخلف از آن گناه به شمار می‌آید. نفوذ این ارزش در اعماق وجدان‌ها به اندازه‌ای است که افراد لایابالی جامعه نیز، در روابط اجتماعی خود، انتظار دارند دیگران با آنها صادقانه برخورد نمایند. (امامی، ۱۳۸۵: ۴۵)

در حقوق ایران و در قوانین وکالت، ماده قانونی که به صراحت اشاره‌ای به رعایت صداقت در وکالت شده باشد نمی‌توان یافت، ولیکن در مجموع قوانین و از مفهوم مخالف برخی از مواد گذشته از آن، با توجه به توقعی که جامعه و قوه قضاییه از شغل حساس وکالت دارد، روشن است که رعایت صداقت از جانب وکالت امری ضروری و پذیرفته شده است. از جمله مواد ۳۸ الی ۴۵ قانون وکالت ایران من حیث المجموع تأکیدی بر رفتار صادقانه وکیل نسبت به موکل و مراجع قضایی داشته و به صور مختلف به آن اشاراتی دارد.

۱-۱ تعهد وکیل به راست‌گویی در برابر موکل

در ماده ۴۵ قانون وکالت در این زمینه مقرر شده است:

«وکلا باید اثر قانونی عدم پیشرفت دعوی موکل را که نسبت به آن قبول وکالت می‌نمایند، اعم از امور حقوقی و جزایی، مخصوصاً در اقامه دعوی جزایی و دعوی جعل و اعسار، قبل از تنظیم قرارداد حق الوکاله، به موکل خاطر نشان نمایند.»

آنچه مشخص است این است که در این ماده صراحتاً، تعهد وکیل به راست‌گویی در برابر موکل خود اشاره شده است. یعنی وکیل در هنگام مراجعه موکل به وی می‌بایست، صادقانه نتیجه دعوی مطروحه را البته با بیان درصد موفقیت آن به موکل خاطر نشان سازد؛ چراکه مشخص کردن نتیجه قطعی دعوا پیشاپیش، غیرممکن بوده و از لحاظ حرفه‌ای نیز به دور از

شأن یک وکیل است. ولی آنچه مسلم است، یک وکیل باتجربه و آشنا به مسائل حقوقی می‌تواند دورنما و چشم‌اندازی را از پرونده برای موکل خود ترسیم نماید و چنانچه واقعاً هیچ شانس و یا درصد بسیار کمی از موفقیت در دعوا وجود دارد، آن را صادقانه برای موکل خود بیان نماید. (کاتوزیان، ۱۳۸۴: ۱۲۴)

با توجه به اینکه وکیل دادگستری، خدمات حقوقی گوناگونی به مراجعان خود ارائه می‌دهد، مانند مشاوره حقوقی، تنظیم اسناد و قراردادهای دو و چند جانبه، پذیرش وکالت در دعوی و در برخی موارد، قبول داوری در اختلافاتی که طرفین علاقمند به حل و فصل آنها در خارج از دستگاه قضایی هستند، بنابراین، تعهد وی در رعایت صداقت حرفه‌ای در هر یک از موقعیت‌های ذکر شده، جداگانه باید مورد بررسی واقع شود. (شهیدی، ۱۳۸۲: ۱۴۳)

۱-۱-۱ تعهد وکیل به صداقت داشتن در موقعیت مشاوره

«دادگاه‌ها و حقوق دانان آمریکا بر این باورند: لزوم صداقت در مشاوره‌های حقوقی ایجاب می‌نماید که وکیل نسبت به موضوع مشاوره، بی‌غرضانه اظهارنظر نماید و حقایق مربوط به آن را منصفانه بیان کند تا طرف مشاوره در موضع‌گیری‌های خود دچار اشتباه نگردد. کتمان ضعف موقعیت قانونی وی که منجر به تشویق و تحریک ناروای او به دعوا یا اقدامات قضایی دیگر گردد، از موارد نقض تعهد مربوط به رعایت صداقت حرفه‌ای است.

در مواردی که موضوع مشاوره، دارای ابعاد اقتصادی و سیاسی نیز هست، وکیل باید این موضوع را به طرف مشاوره خود خاطر نشان سازد و چنانچه شخصاً از پیش‌بینی آثار و تبعات غیرحقوقی آن عاجز است، ضرورت مشاوره با افراد صاحب‌نظر در این زمینه را به وی تذکر دهد.» (ژوردن، ۱۳۸۲: ۲۱۳)

«طبق قاعده ۴-۱ از «model rule» آمریکا، حتی در مواردی که طرف مشاوره وکیل یا موکل وی رأساً تصمیمی اتخاذ می‌نماید که انجام آن از نظر قضایی به زیان او تمام خواهد شد و وکیل وی از جریان آن آگاه است، سکوت و بی‌تفاوتی او از موارد مسئولیت وکیل به شمار می‌آید. چنین وکیلی فقط در صورتی می‌تواند از مسئولیت ناشی از اقدام نابخردانه طرف مشاوره یا موکل خود مبرا شناخته شود، که اثبات نماید، آثار عمل خلاف موکل خود را پیش‌تر به وی گوشزد کرده است.

توجیه مسئولیت وکیل در چنین مواردی بر اساس تأیید ضمنی اقدام موکل استوار است. به ویژه آنکه وکیل در موقعیت حرفه‌ای خود در دستگاه قضایی، مسئولیت صیانت از قانون و اجرای عدالت را نیز دارا می‌باشد» (شهیدی، ۱۳۷۷: ۱۵۷)

۱-۱-۲ تعهد وکیل به رعایت صداقت در تنظیم اسناد

«در این موقعیت، وکیل باید حافظ منافع اطراف قرارداد باشد و خود را امانت‌دار همه آنان

بداند. مواد قرارداد تنظیم شده را با بیانی ساده که برای افراد عادی قابل فهم و درک باشد، به آنان تفهیم نماید و همه آثار و تبعات قانونی تعهدات متقابل طرفین قرارداد را توضیح دهد. قصور وکیل از انجام این مهم ممکن است قرینه بر عدم صداقت وی تلقی گردد. به همین دلیل بند ۲-۲ از «model rule» ایالات متحده آمریکا، برای حصول اطمینان از رعایت اصل صداقت در تنظیم قراردادها توسط وکیل، احراز سه شرط را ضروری دانسته است: (کاتوزیان، ۱۳۷۹: ۲۱۵)

۱. وکیل باید صراحتاً امتیازاتی را که با تنظیم یک قرارداد معین، هر یک از طرفین کسب می‌نمایند و نیز تعهدات متقابلی که برای آنان از قرارداد ناشی می‌شود، برای ایشان توضیح دهد، به گونه‌ای که طرفین قرارداد بر اساس توضیحات وکیل، با آگاهی کامل بتوانند در مورد رد یا پذیرش چهارچوب قرارداد پیشنهادی وکیل، اتخاذ تصمیم نمایند.

۲. وکیل باید شخصاً از توازن و تعادل امتیازات طرفین قرارداد اطمینان حاصل نماید و چنانچه در پاره‌ای موارد رعایت این توازن به جهتی از جهات امکان‌پذیر نباشد، دلیل توجیهی آن را در قراردادها منعکس نماید. بنابراین، هرگونه عدم توازن قراردادی در اسنادی که وکیل تنظیم می‌نماید، موجب می‌گردد که صداقت وی در تنظیم آنها مورد سوءظن واقع شود.

۳. وکیل می‌بایست از اعتماد طرفین قرارداد و تفویض این اختیار از سوی آنان به‌خود، در تنظیم قرارداد اطمینان حاصل نماید. این نکته را به آنان تذکر دهد که تکلیف مربوط به وفاداری وکیل به موکل و نیز الزام قانونی وی به حفظ اسرار آنان در چنین مواردی قابل اعمال نیست. چنانچه قرارداد مزبور، منجر به بروز اختلاف میان طرفین شود، وی می‌تواند حسب مورد به نفع یکی از آنان شهادت دهد و یا مطالبی را به عنوان اسرار طرفین و مرتبط با قرارداد تنظیمی بوده است، به دستور مقامات قضایی افشاء نماید. چنین وکیلی طبق بند (C) ۲-۲ از «Modelcode» حق قبول وکالت یکی از طرفین قرارداد را ندارد». (Gwinn, R.P. 1990 : 54)

۱-۳-۱ تعهد وکیل به رعایت صداقت در وکالت دعاوی

تعهد وکیل به صداقت در پذیرش وکالت اشخاص، چهره‌های متفاوتی به خود می‌گیرد که می‌توان آنها را به شرح زیر خلاصه نمود:

۱. شاید از لحاظ تقسیم‌بندی، تعهد وکیل به رعایت صداقت در وکالت دعاوی فراگیرترین تعهد وی در مورد راست‌گویی در برابر موکل باشد؛ چراکه این تعهد، یعنی صداقت در انجام وکالت شامل تمامی زیرشاخه‌های آن یعنی صداقت در تنظیم اسناد، در موقعیت مشاوره، در مرحله دفاع در زمان مراجعه طرف مقابل دعوا به وی و دیگر موارد می‌شود و به همین علت بسیار مدنظر موکلین قرار می‌گیرد. شاید بسیاری از افراد جامعه زمانی که صحبت از تعهد وکیل

به راست‌گویی و صداقت وی می‌شود همین گزینه را مدنظر قرار می‌دهند. به نظر نگارنده آنچه که در بحث رعایت صداقت و کیل جلوه‌گری می‌نماید آن است که چنانچه وی در رابطه با موضوعی که به او مراجعه شده دارای تخصص و تجربه کافی نمی‌باشد، می‌بایست آن را صادقانه با موکل خود مطرح نماید؛ چراکه عدم بیان آن نسبت به موکل و در نتیجه تعقیب و دفاع از پرونده‌ای که وی تخصصی در آن ندارد، در واقع پرونده موکل آزمونی برای کسب تجربه و کیل می‌شود و مسئولیت بسیار سنگینی را برای وکیل در پی خواهد داشت. البته متأسفانه در عمل شاهد آن هستیم که در بسیاری از دعاوی در ایران وضع به همین صورت است و پرونده‌های افراد جامعه همچون موش آزمایشگاهی در اختیار برخی از وکلاء قرار می‌گیرد و جان، مال و آبروی برخی افراد جامعه بایچه دست برخی وکلاء می‌شود. مقتضی است مراجع نظارتی بر کار وکلاء نسبت به این موارد حساسیت بیشتری نشان دهند. (یزدانیان، ۱۳۷۹: ۳۹)

۲. همان‌گونه که درباره پزشکان، آگاه بودن پزشک از عواقب و خطرات احتمالی ناشی از عمل جراحی، یک وظیفه شغلی برای پزشک به شمار می‌رود، چنانچه با وجود تکلیف قانونی مندرج در ماده ۴۵ قانون وکالت، عدم موفقیت در پیشرفت دعوا توسط وکیل برای موکل روشن نشود، این اقدام از باب غرور، منشأ مسئولیت وکیل در برابر موکل خواهد بود؛ زیرا در هر مورد که بر اثر جهل، زبانی متوجه کسی گردد و عامل این جهل، تدلیس دیگری باشد، مغرورکننده، ضامن خسارات وارده به مغرور است. هرچند مسئولیت چنین وکیلی را با قاعده تسبیب نیز می‌توان توجیه نمود.

در رویه دادگاه‌های آمریکا، در صورتی که ثابت شود وکیل با علم به نادرست بودن اظهار نظر حقوقی خود، موکل خود را تحریک به طرح دعوا یا شکایت نموده است، عمل ارتكبابی او را کلاهبرداری می‌دانند و در ایالت تگزاس چنین وکیلی را مشمول قانون تقلب در کسب می‌دانند. ۳. در حقوق آمریکا، وکلا مدیون وظایف مطلقه صداقت در رازداری موکلین خود می‌باشند، ولی هنگامی که تضاد منافع پیش می‌آید مشکلاتی حاصل می‌شود. این‌گونه تضادها زمانی پدیدار می‌گردند که وکلاء، موکلین جداگانه‌ای با تضاد منافع داشته باشند. این وضعیت طبق معمول آن‌گاه نمود پیدا می‌کند که یک وکیل نمایندگی کارفرما و کارمند را بر عهده داشته باشد (Charles, 2007: 39).

۴. «قصور وکیل در افشاء واقعیت‌ها و حقایق مربوط به جریان دعوا و حتی اعلام میزان واقعی هزینه‌های دادرسی، از مصادیق تخلف وکیل از التزام وی به صداقت با موکل به شمار می‌آید. بنابراین، چنانچه وکیل در جریان دعوا، اطلاعات غیرواقعی از مراحل پیشرفت آن تصمیمات قضایی که نشان دهنده سیر آن است، به موکل ارائه دهد، در برابر موکل خود صداقت نداشته است؛ زیرا موکل ممکن است پس از آغاز دعوا بخواهد با توجه به جهت‌گیری‌های دادگاه

در قبول و یا رد دعوی وی، از طریق مذاکره و سازش، موضوع را به طریق دیگری حل و فصل نماید. اطلاعات نادرست و کیل، قطعاً در اتخاذ تصمیم وی تأثیر خواهد گذاشت. به همین دلیل یکی از دادگاه‌های آمریکا، قصور وکیل در دادن اطلاعات لازم به موکل در جریان دعوی که موجب متزلزل ساختن وی در تصمیم‌گیری خود نسبت به حل مسئله‌ای از طریق مذاکره گردید، تخلف دانسته و وی را مسئول جبران خسارات وارده شناخته است. (قه‌رمانی، ۱۳۸۷: ۷۹)

«در مواردی که وکیل، طرف مشاوره شخصی قرار می‌گیرد که طرف دیگر دعوا از مراجعین دائمی دفتر وکالت وی است و احتمال دارد در صورت بروز اختلاف، وکالت چنین دعوی را از سوی او بپذیرد، باید این موضوع را صادقانه به کسی که راجع به دعوی احتمالی با او مشاوره می‌نماید، تذکر دهد. حتی در مواردی که وکیل با حق توکیل غیر، انجام امور موضوع وکالت را به وکیل دیگری تفویض می‌نماید، باید از عدم تعارض منافع میان موکلین سابق آن وکیل و موکلی که او به وی معرفی می‌نماید، اطمینان پیدا کند.»

«مسئله مربوط به تعارض منافع، به اندازه‌ای مهم است که می‌توان احکام آن را به مواردی که یک وکیل، حسب درخواست طرفین دعوا، اقدام به تنظیم قرارداد سازش میان آنان می‌نماید، تسری داد؛ زیرا در چنین مواردی، وکیل مزبور قطعاً به دلیل ارتباط وکالتی که با یکی از آنان دارد، با استفاده از مهارت‌های حقوقی خود، سعی در تضمین هرچه بیشتر حقوق موکل خود خواهد نمود، درحالی که طرف دیگر دعوا، در نقش جدیدی که وکیل در تنظیم قرارداد ایفاء می‌نماید، یکی از مراجعین دفتر حقوقی او به شمار خواهد آمد و چنین وکیلی در موقعیت جدید، وظیفه حفظ حقوق او را نیز دارد. چون در بسیاری از موارد، تأمین حقوق کامل طرفین، توسط وکیل در حد بسیار دشواری است، به ناچار، مورد را باید مشمول اصل مربوط به تعارض منافع دانست.» (Fridman, 2012 : 216)

«طبق یک دکتترین حقوقی نوین در آمریکا، ممنوعیت ناشی از اصل تعارض منافع را به موردی که یک شخص بخواهد وکالت خریدار و فروشنده را هم زمان در معاملات اموال غیرمنقول داشته باشد، تسری می‌دهند. باید اذعان داشت در مواردی که هیچ نوع رابطه وکالت میان وکیل و مراجعه‌کنندگان دفتر حقوقی وجود نداشته و آنان بی‌آنکه دعوی مطرح باشد، وکیل مزبور را تنها برای تنظیم قرارداد دو یا چند جانبه انتخاب می‌نمایند، فرض وجود تعارض منافع منتفی خواهد بود. در چنین حالتی، وکیل متعهد به رعایت تعهد مربوط به اصل صداقت و حفظ منافع طرفین خواهد بود.»

«اصل» عدم تعارض منافع» در رویه دادگاه‌های آمریکا، بیشتر از کشورهای دیگر مورد توجه قرار می‌گیرد و دلیل آن، گستردگی خدمات حقوقی در این کشور و ارتباط وکلا با طیف گسترده‌ای از افراد و شرکت‌ها و همچنین بروز تعارض منافع میان آنان در بهره‌گیری از خدمات حقوقی و کلاست. به همین جهت، توجه و وسواس دادگاه‌های آمریکایی نسبت به این موضوع، در پاره‌ای موارد منجر به صدور آراء جالب توجهی شده است. مثلاً طبق یکی از آراء صادره، دادگاه اقدام وکیلی که موکل خود را بدون قصد کلاهبرداری، ترغیب به انجام معاملات قطعی و اجاره‌ای با شرکتی که خود در آن ذی‌نفع بوده است، نمود، ولی ذی‌نفع بودن خود را در این معاملات افساء نکرده بوده است، از مصادیق «تعارض منافع» تشخیص داده است.

«حتی به موجب یکی دیگر از روی‌های پیشین دادگاه‌های آمریکا، وکیل از تنظیم وصیت‌نامه برای اشخاصی که شخص وکیل را موصی‌له قرار داده باشند، منع شده است و توجیه ابتدایی این ممنوعیت را، احتمال تحت تأثیر قرارگرفتن موصی از ناحیه وکیل می‌دانند.» (Charles, 2007: 45).

التزام وکیل به صداقت در برابر دستگاه قضایی

در بخشی از سوگند نامه موضوع ماده ۳۹ آیین‌نامه استقلال کانون وکلا، مربوط به تعهد وکیل دادگستری مبنی بر احترام گذاشتن به قوانین و نظامات و تلاش در جهت اجرای عدالت و احقاق حق است. به ویژه در سوگندی که به اسم جلاله یاد می‌نماید، آمده است: «برخلاف شرافت قضاوت و وکالت، اقدام و اظهاری ننموده، راستی و رویه خود قرار داده و مدافع حق باشم». (الوند، ۱۳۸۹: ۷۴)

به عقیده برخی از حقوق‌دانان، مضمون این سوگند، که التزام وکیل را در برابر دستگاه قضایی کشور خاطرنشان می‌سازد، تعهدات او را به مراتب بیش از تعهدات در برابر موکل را یادآوری می‌نماید. همان‌گونه که می‌دانیم بسیاری بر این باورند که وکلاء صرف‌نظر از آنکه در جهت حقوق موکلین خود پا به عرصه می‌گذارند، ولیکن از سویی بازوان و ابزارهایی هستند در دست قضات در جهت کمک به عدالت. هنگامی که یک وکیل در پرونده ورود پیدا می‌کند، افزون بر آنکه مدافع حقوق موکل خویش است، به اجرای عدالت و پی‌گیری درست و قانونی و عادلانه پرونده نیز یاری می‌رساند؛ چراکه وی افزون بر تعهدات در برابر موکل خویش، در برابر نظام قضایی کشور نیز مسئول است. چه بسا مسئولیت و تعهدات او در این زمینه بسیار مهم‌تر باشد. در عمل دیده شده که بسیاری از وکلای شریف در حین رسیدگی به پرونده و در زمانی که به این یقین رسیدند که موکل آنها ذی‌حق نیست، از ادامه کار منصرف شده و اقدام به استعفاء نمودند؛

این چیزی نیست جز کمک به اجرای عدالت در دستگاه قضایی.

«در حقوق آمریکا نیز همانند حقوق سایر کشورها همان‌گونه که مشروعیت اعمال هر حقی، مشروط به سوءاستفاده نکردن از آن حق است، چنانچه حق مراجعه به دادگاه و مراجع قضایی که به افراد جامعه برای حفظ حقوق و آزادی‌های فردی و اجتماعی آنها اعطا شده است، مورد سوءاستفاده واقع شود و یا مقررات و تشریفات دادرسی که برای کشف حقیقت و وصول به واقع پیش‌بینی شده است، تبدیل به وسیله‌ای برای طولانی نمودن دادرسی و اتلاف وقت طرف دعوا شود، هر شخص زیان‌دیده می‌تواند از باب سوءاستفاده از حق، خسارات وارده به خود را جبران نماید. (احمدی، ۱۳۸۹: ۶۸)

این نظریه هم‌اکنون ابعاد گسترده‌تری یافته است و درباره دعاوی واهی که ممکن است وکیل طرح نماید و یا تشریفات دادرسی را مورد سوءاستفاده قرار دهد، به دکتربین «سوءاستفاده از نظام قضایی کشور» تعبیر می‌شود. نتیجه این تحول این است که افزون بر طرف دعوا، دولت به نمایندگی از اجتماع در برابر این قبیل اقدامات اضرار‌آمیز وکیل که باعث اتلاف نیروی انسانی و عوامل و امکاناتی که برای احقاق حق در جامعه تجهیز شده است می‌گردد، بتواند واکنش نشان دهد و مطالبه خسارت نماید.

در این دکتربین، نظام دادرسی هر جامعه به یک مؤسسه عمومی ارائه دهنده خدمات قضایی تشبیه گردیده است که همه افراد جامعه حق بهره‌گیری از آن را دارند و هیچ‌کس حق ندارد استفاده نامتعارف از آن بنماید. بنابراین، همان‌گونه که استفاده غیرمتعارف از اموال عمومی، جرم بوده و منشأ مسئولیت مدنی مرتکب می‌گردد. هر اقدامی که موجب اتلاف نیروی انسانی عوامل این مجموعه و سوءاستفاده از آن گردد، ضمان‌آور خواهد بود و مدیریت جامعه به عنوان حافظ منافع عمومی، می‌تواند مطالبه خسارت از عامل ورود زیان بنماید. به همین جهت، در پاره‌ای نظام‌های حقوقی از جمله حقوق آمریکا، بخشی از وظایف مربوط به نظارت در حفظ سلامت دستگاه قضایی جامعه را به عهده وکلای دادگستری گذاشته‌اند.

«طبق قاعده ۱-۸ «Model Rule» آمریکا، وکلا موظفند که، هر نوع سوءجریان دادرسی را که مربوط به اقدامات طرف مقابل باشد، به دادگاه تذکر دهند و به موجب یکی از آراء دادگاه‌های آن‌کشور، وکلا ملزم گردیده‌اند، هر نوع سوءجریان قضایی را که حتی مربوط به قضات رسیدگی‌کننده یا وکلای طرف مقابل دعوی خود باشد، اعلام نمایند. قضات نیز به نوبه خود مکلف به اعلام تخلفات وکلا به مراجع ذی‌ربط هستند.» (Markesinis, 1979: 163)

۲-۱ عدم رعایت مصلحت موکل

وکیل باید در تصرفات و اقدامات خود مصلحت موکل را مراعات نماید (ماده ۶۶۷ ق.م).

زیرا در بسیاری امور موکل فرصت آن را نمی‌یابد تا درباره همه جزئیات کار وکالت تعلیم لازم را بدهد یا ضرورتی نمی‌بیند، پس چگونگی اجرای وکالت را به امانت و کاردانی و مراقبت وکیل و می‌گذارد. اذن موکل مقید بر این است که وکیل به سود او گام بردارد و چون امینی دلسوز مصلحت او را در نظر داشته باشد. (صفایی، ۱۳۸۲: ۵۹)

در موردی که وکیل به عمد مصلحت موکل را ندیده می‌گیرد و به سود خود اقدام می‌کند، عمل او فضولی است (ماده ۱۰۷۴ ق.م) زیرا به مقتضای امانت رفتار نکرده و هنگام انجام وکالت به مصلحت موکل و نیابت نمی‌اندیشیده و به آن عنوان تصمیم نگرفته است او معامله را به سود خود انجام داده و از حدود نیابت تجاوز کرده است. به همین جهت، طبیعی است که باید کار او نفوذ حقوقی نداشته باشد، به ویژه اگر با طرف معامله برای سوء استفاده از اختیار تبانی کرده باشد. برعکس، در جایی که وکیل در حدود متعارف رفتار کرده باشد و با وجود این معامله به مصلحت موکل واقع نشود، باید معامله را نافذ شمرد. زیرا گفته شد که تعهد وکیل در اجرای وکالت تعهد به مراقبت و تمهید وسیله است و از او جز این نمی‌توان انتظار داشت که به قصد نیابت و رعایت مصلحت موکل، در حدود عرف کوشش کند». پس اگر به نتیجه نرسد نباید در نفوذ معامله تردید کرد. ولی از سوی دیگر موکل نیز می‌تواند با استفاده از خیار غبن و عیب و مانند اینها، از خود رفع ضرر کند.

اشکال درجایی است که وکیل قصد خیانت یا تجاوز ندارد، ولی در نتیجه عدم مراقبت و احتیاط لازم عمل حقوقی انجام می‌دهد که به مصلحت موکل نیست. برای مثال درباره بهای واقعی کالا یا سلامت آن تحقیق لازم را نمی‌کند و در نتیجه کالایی را به بهای بیشتر می‌خرد یا کالای معیوب خریداری می‌کند.

در این فرض، یکی از دو راه حل متصور است:

۱. چون وکیل در هر حال مصلحت موکل را رعایت نکرده، معامله فضولی است و در برابر او نفوذ حقوقی ندارد و شخص ثالث، اگر زبانی متحمل شود، باید به وکیل بی‌مبالات رجوع کند.
۲. از آنجا که وکیل به قصد نیابت و رعایت مصلحت موکل معامله را انجام داده است، باید آن را نافذ شمرد. ولی اگر موکل زبانی ببرد، می‌تواند برای جبران ضرر خود به وکیل رجوع کند یا با استفاده از خیار فسخ معامله ضرری را بر هم زند.

قانون مدنی حکم خاصی در این باره ندارد، ولی بیشتر نویسندگان فضولی بودن معامله را ترجیح داده‌اند. با وجود این، نفوذ معامله عادلانه تر و از نظر حقوقی قوی تر است. زیرا فرض این است که وکیل به قصد نیابت و رعایت مصلحت موکل اقدام کرده است و تحصیل نتایج بی‌مبالاتی یا ناآگاهی وکیل بر موکل که خود او را برگزیده است و بر کارش نظارت دارد، منطقی تر از بی‌اعتبار ساختن معامله‌ای است که طرف قرارداد با اعتماد به ظاهر انجام داده است.

باید افزود که منظور از زیان موکل در همه مباحث گذشته، زیان نامتعارف است؛ زبانی که عرف آن را قابل مسامحه نمی‌داند و به طور معمول اشخاص در داد و ستدهای خود از آن نمی‌گذرند. بنابراین اگر کالایی را که بهای واقعی آن صد هزار ریال است و کیل به هزار ریال کمتر بفروشد؛ هیچکس آن را فضولی نمی‌شمارد و کار و کیل را «تعدی» نمی‌داند، مگر اینکه موکل به نارضایتی خود در مورد فروش کمتر از صد هزار ریال تصریح کرده باشد. (الوند، ۱۳۸۹: ۵۹)

۲-۲ استعفای وکیل و جایگزینی موکل جدید

استعفای وکیل دادگستری دارای آثار مهم نسبت به موکل و جریان رسیدگی است. عدم اطلاع موکل و دادگاه از استعفای وکیل و یا استعفای نابه‌هنگام وی ممکن است خسارات جبران‌ناپذیری برای موکل و یا زحمتهای نابجا برای دادگاه ایجاد نماید و یا موجب اطاله دادرسی شود. به همین جهت وجود ضوابط جامع و کامل در خصوص استعفای وکیل شایسته و بایسته است. عدم رعایت ضوابط مزبور توسط وکیل، بسته به مورد، موجب مسؤولیت انتظامی، مدنی و یا هر دو مسؤولیت می‌گردد. با توجه به لزوم حفظ حقوق موکل، برخی اقدامات وکیل مستعفی قابل پذیرش است. در این میان تقدیم دادخواست ناقص توسط وی که اصولاً تخلف انتظامی بوده، مورد پذیرش قرار گرفته است. (کاتوزیان، ۱۳۹۱: ۵۱)

همچنین قانون‌گذار در برخی موارد به‌رغم ابلاغ به وکیل، تجدید ابلاغ به موکل را لازم دانسته، حتی در صورت اثبات بی‌اطلاعی موکل از استعفا، تاریخ اطلاع را ملاک محاسبه مواعد قرار داده که می‌تواند برای حقوق طرف مقابل مخاطره‌آمیز بوده، موجبات اطاله دادرسی و نیز تبانی وکیل و موکل را فراهم آورد. در نتیجه اصلاح ترتیبات اخیر بایسته به‌نظر می‌رسد.

۲-۳ خیانت وکیل

ماده ۴۱ قانون وکالت، همسو با ماده ۶۶۶ ق.م.ق.۴ و بند ۳ ماده ۸۲ آیین‌نامه لایحه قانونی استقلال کانون وکلای دادگستری، بنوعی ضمانت اجرای عدم رعایت مصلحت موکل را مدنظر قرار داده، مقرر می‌دارد: «در صورتی که خیانت وکیل نسبت به موکل ثابت شود از قبیل آن که وکیل با طرف موکل ساخته و بالتیجه حق موکل را تضییع نماید به محرومیت ابدی از شغل وکالت محکوم خواهد شد و موکل می‌تواند خسارت وارده بر خود را از او مطالبه نماید. (لطفی، ۱۳۹۰: ۱۴۰)

۲-۴ محجوریت وکیل

عقد وکالت در پی صدور حکم حجر و منع تصرف اشخاص کبیر خواه موکل یا وکیل پایان می‌پذیرد. بر پایه ماده ۱۲۱۰ قانون مدنی حکم حجر در صورت عارض شدن جنون یا سفه در مورد شخصی که به سن رشد (۱۸ سال تمام) رسیده است صادر می‌شود. با صدور چنین حکمی در مورد موکل، وکالت باطل می‌گردد و وکیل حق تصرف در اموال موکل را ندارد زیرا موکل،

خود نمی‌تواند دیگر در اموال و امور مالی خود تصرف کند. با این حال قانون مدنی در مبحث چهارم باب وکالت از مقررات فقهی پیروی کرده است که می‌تواند به نتایج دیگری بیانجامد. بند ۳ ماده ۶۷۸ قانون مدنی جنون موکل یا وکیل را موجب پایان یافتن وکالت دانسته است از این بند چنین برداشت می‌شود که نفس عارض شدن جنون در موکل موجب پایان یافتن وکالت است. در حالی که ماده ۶۸۲ قانون مدنی صدور حکم حجر را در مورد عدم رشد (سفه) موجب بطلان وکالت می‌داند. این دوگانگی بر پایه نظرهای فقهی استوار است. به نظر می‌رسد دوگانگی موجود میان بند ۳ ماده ۶۷۸ و ماده ۶۸۲ قانون مدنی مصوب سال ۱۳۰۷ تحت تاثیر مندرجات مواد ۱۲۰۷ و ۱۲۱۷ جلد دوم قانون مدنی مصوب سال ۱۳۱۴ در باب «حجر و قیمومت» قرار گرفته است. افزون بر ماده ۱۲۱۰ کنون قانون مدنی (جایگزین ماده ۱۲۱۰ سال ۱۳۱۴) که ثابت شدن جنون یا عدم رشد را در هر مورد برای حجر و منع تصرف لازم دانسته است ماده ۱۲۲۵ قانون مدنی می‌گوید:

«همین که حکم جنون یا عدم رشد یک نفر صادر و... برای او قییم معین گردید مدعی العموم می‌تواند حجر آن را اعلان نماید...». (کاتوزیان، ۱۳۹۱: ۶۳)

و ماده ۱۲۲۶ تاکید می‌کند اسامی اشخاص که بعد از کبر و رشد به علت جنون یا سفه محجور می‌گردند باید در دفتر مخصوص ثبت شود. بنابراین در نظام حقوقی مواد ۱۲۰۷ و ۱۲۱۷ جلد دوم قانون مدنی، دوگانگی موجود در بند ۳ ماده ۶۷۸ و ۶۸۲ برطرف شده و باید پذیرفت پیش از صدور حکم حجر و اعلان آن، فرض اهلیت وجود دارد و وکالت وکیل پابرجاست و تنها با صدور حکم حجر به علت جنون یا سفه، وکالت وکیل پایان می‌پذیرد. البته اگر اشخاص ذینفع مدعی شوند که جنون و سفه موکل پیش از صدور حکم و در هنگامی که وکیل او قراردادی را به نمایندگی از سوی موکل امضاء کرده وجود داشته است و آن را در دادگاه بر پایه اظهار نظر پزشکی ثابت کنند دادگاه می‌تواند بر پایه مواد ۷۰ و ۷۲ قانون امور حسبی مصوب سال ۱۳۱۹ حکم به باطل شدن وکالت و بطلان چنین معامله‌ای صادر کند.

به هر حال با صدور حکم حجر، موکل زیر نظر سرپرست قرار می‌گیرد و وکالت وکیل باطل می‌شود وای همانند فوت موکل به رغم پایان یافتن نمایندگی وکیل، اعمالی که وکیل در ناآگاهی از صدور حکم حجر انجام داده است برای حفظ حقوق اشخاص ثالث صحیح شمرده می‌شوند.

باید افزود که با صدور حکم حجر موکل در پی عارض شدن جنون یا عدم رشد (سفه) بر پایه بند ۳ ماده ۶۷۸ و ۶۸۲ و مواد ۱۲۱۰ و ۱۲۱۵ قانون مدنی، نمایندگی وکیل پایان می‌پذیرد و این امر مطلق می‌باشد. بنابراین استثنایی که در ماده ۶۸۲ قانون مدنی در مورد حجر موکل یا وکیل پیش بینی شده و بر پایه آن در مورد موکل اموری که حجر مانع از توکیل در آن نمی‌باشد

و در مورد وکیل ، اموری را که حجر مانع از اقدام در آن نباشد وکالت ادامه خواهد یافت این استثنا شامل شخصی که به دلیل جنون یا فیه حکم حجر او صادر و برای او سرپرست نصیب شده است نمی باشد. به دیگر سخن پس از صدور حکم حجر ، هرگونه نظارت و نیابت در امور شخص مجبور به علت جنون یا سفه در اختیار سرپرست قضایی او می باشد. ماده ۱۲۱۴ قانون مدنی نیز که در مورد غیر رشید تملکات بلاعوض را از هر قبیل که باشد بدون اجازه نافذ دانسته است مجوز ادامه نمایندگی وکیل سابق او نمی باشد.

۳- موفقیت وکیل در پرتو روانشناسی

اصولا تفاوت بین وکلای موفق با ناموفق، تنها در توانایی و دانش آنها خلاصه نمی شود بلکه به تصور آنها از خویشتن نیز بستگی دارد. وکلای موفق، به خودشان ایمان و اعتقاد داشته و از تصورات مثبت درونی خوبی برخوردارند. همچنین صمیمیت خاص و اعتماد به نفس بالایی در حرکات ، سکنت و گفتار وکلای موفق مشاهده می شود که آرامش و اطمینان فراوانی را پیرامونشان ساطع می کند. در مقابل این گروه ، وکلای ناموفقی وجود دارند که با شخصیتی منززل و برخوردار از حقارت نفس، تصویری بسیار منفی و متمرکز شده بر روی نقاط ضعف و شکست های قبلی از خودشان در ذهن ترسیم نموده اند، تصویری که فقط می تواند احساس ضعف و ناتوانی را در آنها تشدید و روحیه تلاش و پشتکار شان را تضعیف نماید. نیل به موفقیت و پیروزی در تمام جنبه های وکالت ، به میزان تصویر سازی ذهنی مثبت ایشان بستگی دارد . نتایج حاصل از مطالعات مختلف، گویای این مطلب است که نقطه مشترک تمام افراد موفق ، داشتن تصویری روشن از انسانی موفق در ذهنشان است. وکیلی که نسبت به توانمندی های خود احساس مثبت و خوبی در وجودش شکل می گیرد، انرژی درونی فراوانی خواهد یافت که وی را به سوی ایده های اجرایی مناسبی جهت نیل به موفقیت در وکالت ، سوق خواهد داد.

خود انگاره و به دنبال آن طرز رفتار وکیل ، نقش بزرگی در موفقیت ایشان در امر وکالت خواهد داشت . اگر وکیل به دنبال موفقیت است هرگز نباید تصویر ذهنی خود را مثل انسان های شکست خورده ، بر اساس ناکامی ها و نقاط منفی خود، از لحاظ روانشناسی شکل بدهد . باید بتواند مثل برنده ها بیندیشد و عمل کند. خود را انسان موفقی بداند که شایسته بهترین هاست و کلمه نمی توانم و نمی شود را از دایره لغات ذهنی خود بیرون بریزد. (عامری نیا ، ۱۳۸۹: ۱۰۸)

برای موفقیت کامل در امر وکالت، باید تصویر ذهنی را متناسب با اهداف و هماهنگ با خواسته های خود، بهینه سازی نماید. این تصاویر بهینه سازی شده ذهنی ، مهم ترین فاکتور تعیین کننده وضعیت شغلی وکیل از لحاظ روانشناسی خواهند بود که سرنواشت کاری وکیل

مطابق آن‌ها رقم خواهد خورد. یکی دیگر از ابعاد مهم و کاربردی قدرت تصویر ذهنی در امر وکالت، که وکلای موفق معمولاً تبحر بسیار بالایی در آن دارند استفاده از این قدرت در برقراری ارتباط موثر با موکلین و جلسات دفاع در دادگاه، مبتنی بر اصول برنامه ریزی عصبی-کلامی است. راز اصلی نهفته در درون همه وکلای موفق، استفاده آن‌ها از قدرت خودانگاره مثبت و برنامه ریزی عصبی-کلامی مناسب جهت ایجاد دگرگونی‌های مثبت در تمام جنبه‌های زندگی است و شاید بتوان گفت که رمز اصلی ورود به دنیای چنین انسان‌هایی، سه حرف است تاثیر زبان شفاهی و رفتار غیر کلامی بر سیستم عصبی خود و دیگران است دانش که می‌توان به وسیله آن، نحوه رفتار وکلای موفق را مدل‌سازی نمود و از مدل به دست آمده برای رسیدن به موفقیت خود در کار وکالت استفاده نمود. این دانش مبتنی بر شناخت مغز و سیستم اعصاب انسان، نحوه دریافت، پردازش و تجزیه و تحلیل اطلاعات در سیستم عصبی مغز، چگونگی برقراری ارتباط کلامی و غیر کلامی (زبان بدن) با خود و دیگران، برقراری الگوهای فکری و رفتاری و مدل‌سازی آن‌ها در مغز یا ذهن به منظور دستیابی به اهداف مورد نظر است. یکی از نکات بسیار مهم در برقراری ارتباط موثر و موفق با دیگران که از ضروری‌ترین مسایل در موفقیت شغل وکالت محسوب می‌شود، ایجاد تفاهم و درک متقابل است که برای رسیدن به آن، توجه به هماهنگی رفتاری و زبان بدن طرف مقابل بسیار حائز اهمیت می‌باشد. جالب است بدانید، در برقراری ارتباطات موثر با دیگران، ۵۵٪ زبان بدن شما، ۳۸٪ لحن و نحوه ابراز کلام و تنها ۷٪ محتوای کلام تان تاثیرگذار خواهد بود. وضعیت بدنی، طرز دست دادن، نوع نگاه کردن، حالت نشستن، میزان فاصله با مخاطب، نوع کلمات و همگی در میزان موفقیت شغلی شما اثر دارند. کسب موفقیت در هر جنبه‌ای از زندگی، با برنامه ریزی صحیح عصبی-کلامی و استفاده از قدرت تصویر ذهنی مثبت و سالم آغاز می‌شود. برخورداری از خودانگاره مثبت و برقراری ارتباط موثر با دیگران، سطح رضایت مندی افراد را در زندگی ارتقا بخشیده و ضمن حفظ روحیه شاد و بانشاط آن‌ها، مقدمات نیل به موفقیت را نیز برایشان فراهم خواهد آورد. شخصیت وکلای موفق بر اساس خودانگاره مثبت آن‌ها شکل گرفته است و همین شخصیت است که زمینه‌ساز موفقیت‌های پی‌درپی چنین افرادی می‌باشد. بنابراین وکیل می‌تواند با ترسیم تصویر ذهنی مثبت و موفق از خویش و استفاده از الگوهای رفتاری وکلای موفق منطبق با اصول تصویرسازی ذهنی و برنامه ریزی صحیح عصبی-کلامی شاهد موفقیت‌های بی‌شماری در تمام عرصه‌های زندگی تان باشد. (عامری نیا، ۱۳۹۴: ۵۳)

نتیجه‌گیری

جریان فکری مؤثر در ایجاد تحول امر وکالت، به بازنگری جامعه از نقش وکیل دادگستری در اجرای عدالت مربوط می‌گردد. اگر گرفته شود از زمان پیدایش این حرفه، تاکنون جامعه هرگز

تصور روشنی از نقش وکیل در دعاوی نداشته باشد، نباید این کلام را اغراق آمیز دانست. وانگهی دو چهره بودن وکیل دادگستری را توده مردم از یک منطق ساده استنتاج می نمایند که: در هر دعوایی یک حقیقت بیشتر وجود ندارد و خلاف حقیقت است. بنابر این در مواردی که دو طرف برای تعقیب دعوی خود وکیل انتخاب می نمایند، در منطق توده مردم یکی از آن دو وکیل در بیان ادعا صادق نیست و اگر نتیجه این استدلال را به همه دعاوی که طرفین آنها اقدام به تعیین وکیل نموده اند تعمیم دهیم، باید بپذیریم نیمی از وکلای دادگستری با علم به خلاف حقیقت بودن ادعای موکلین خود از آنها دفاع می نمایند و درین حال همه آنها مدعی جانبداری از حق و حقیقت هستند و چون برای تفکیک وکلای که از حق خود دفاع می نمایند از آن دسته که چنین ویژگی را ندارند، در نهایت افکار عمومی با این نتیجه تأسف انگیز مواجه می شود که وکلا حسب مورد و به اقتضای منافع شخصی همواره آمادگی پذیرش وکالت هر یک از طرفین دعوی را قطع نظر از حقانیت آنان دارند.

هر چند استنتاج توده از عملکرد گروهی از وکلا قابل تعمیم به همه آنان نیست نباید وجود پاره ای ناهنجاری های رفتاری دارندگان این شغل را که به غلط دلیل مهارت فنی وهوش و ذکاوت آنان تلقی می گردد در اخلاق حرفه ای آنان انکار نمود. وقتی وکیل می داند که در بخشی از دعوی حق به جانب موکل او نیست ولی در مدافعات خود می کوشد آن بخش از مدارک و دلایل را که علیه موکل اوست کمرنگ جلوه دهد. در برخی موارد آنها را مکتوب نگهدارد و فقط دلایل و مدارک اثبات حقانیت موکل خود را محور مدافعات قرار دهد، آیا چنین رفتاری از کسی که سوگند بر دفاع از حق و حقیقت یاد کرده است نابهنجار نیست؟ یا وکیلی که به علم حقانیت طرف دیگر دعوی فقط با این انگیزه دفاع از طرف دیگر را می پذیرد که با نوعی مخالف گوئی و استفاده از شگرد های تخصصی، جریان دادرسی را طولانی نماید. می تواند خود را از اتهام دو چهره بودن مبری سازد، در حالی که هرکس می داند که نمره مخالف گوئی در بسیاری موارد صرفاً مشوب ساختن چهره حقیقت است. خاصه اینکه این روحیه بدبینی را برخی جریانات اجتماعی نیز تشدید می نمایند. بطوریکه اگر تدبیری برای آن اندیشه نشود اندک رمق باقیمانده آن نیز گرفته خواهد شد، مخصوصاً آنکه وکلا نیز دچار نوعی خود نا باوری شده و در ایفای نقش خود در سازمان قضائی جامعه فعلی، احساس نا توانی می نمایند. بطوری که در صورت ادامه شرایط موجود، ادامه حیات این نهاد حقوقی در آینده دشوار خواهد بود. به همین جهت به نظر می رسد اتخاذ تدابیری از جمله ایجاد تحول اخلاقی بین وکلا، تخصصی نمودن وکالت، لزوم بیمه وکلاء در برابر خطای شغلی توسط کانون وکلا برای تجدید حیات وکالت در ایران ضروری می باشد. وکیل می تواند با برنامه ریزی صحیح ذهن، حالات و احساسات درونی، فکر و رفتار خودش را تحت کنترل درآورده و

بستر لازم جهت نیل به موفقیت‌های شغلی را فراهم نماید. با بهره‌گیری از تجسم و تکلم درونی، احساسات مثبت موفقیت‌آفرینی را در وجود خود زنده و به تدریج آن‌ها را جایگزین احساسات منفی بازدارنده خود نماید. بنابراین در پایان پیشنهاد می‌شود که به این امر توجه شود موفقیت در وکالت، امتیازی ناگهانی نیست که شما بتوانید به محض جاری ساختن جمله “من وکیل موفق هستم” بر زبان خود به صورت سحرآمیزی آن را به دست بیاورید. هرچند بیان چنین جمله‌ای در موفقیت شما نقش به‌سزایی خواهد داشت اما مهم‌تر از آن، طراحی و اجرای یک سیستم هدایت‌کننده درونی است که بتواند عقاید، افکار و رفتار شما را به سمت موفقیت و پیروزی بکشانند. مطمئناً شما هم قادر هستید با پایه‌گذاری یک خودآنگاره مثبت و استفاده صحیح از اصول آینده‌روشن و موفق را برای خود بیافرینید و با استفاده از قدرت تصویر ذهنی دگرگونی عمیقی را در زندگیتان بوجود بیاورید.



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

فهرست منابع

- امامی، سیدحسین، (۱۳۸۵) حقوق مدنی، تهران، انتشارات اسلامی، چاپ یازدهم
- الوند، فضل‌الله، (۱۳۸۹) تقسیم مسئولیت مدنی، اصفهان، انتشارات دادیار، چاپ اول
- احمدی، نعمت (۱۳۸۹) آیین دادرسی مدنی، چاپ اول، تهران، اطلس
- ژوردن، پاتریس، (۱۳۸۲) مترجم ادیب، مجید، اصول مسئولیت مدنی، چاپ اول، تهران نشر میزان
- شهیدی، مهدی، (۱۳۷۷) تشکیل قراردادها و تعهدات، چاپ اول، تهران، نشر حقوقدان
- شهیدی، مهدی (۱۳۸۲) حقوق مدنی ج سوم آثار قراردادها و تعهدات، چاپ اول، تهران انتشارات مجد
- صفائی، سید حسین (۱۳۸۲) قواعد عمومی قراردادها، تهران، نشر میزان، چاپ اول، جلد دوم
- عامری نیا، محمدباقر (۱۳۸۹)، موفقیت وکیل در پرتو روانشناسی وکالت، قم، راه سبز
- عامری نیا، محمدباقر (۱۳۹۴)، درآمدی بر روانشناسی وکالت، یاسوج، دانشگاه آزاد اسلامی
- قهرمانی نصرالله، (۱۳۸۷) مسئولیت مدنی وکیل دادگستری، چاپ اول، تهران، نشر گندم
- یزدانیان، علیرضا (۱۳۷۹) حقوق مدنی قلمرو مسئولیت مدنی، چاپ اول، تهران نشر دبستان
- کاتوزیان، ناصر، (۱۳۷۹) حقوق مدنی، الزامهای خارج از قرارداد جلد دوم غصب استیفاء، چاپ دوم، تهران انتشارات دانشگاه تهران
- کاتوزیان، ناصر (۱۳۸۴) الزامهای خارج از قرارداد؛ تهران، انتشارات دانشگاه تهران، نوبت دوم، جلد اول
- کاتوزیان، ناصر (۱۳۹۱) حقوق مدنی، ایقاع، چاپ اول، تهران، نشر یلدا
- لطفی، اسدالله (۱۳۹۰) عقد وکالت سلسله مباحث فقهی حقوقی، تهران، نشر میزان
- Charles w.(2007), Modern legal Ethies, wolfram 4th Reprint-20
- Fridman G.H.L ,(2012) Oxon B.C.L, Adelaide I.I. M, The law of Agency, 65ondon: Butter worths,
- Gwinn, R.P., The New Encyclopedia Britannica,(1990) , 15 th.ed .Ghicago: Encyclopedia Britannica, Inc
- Markesinis, B.S. ,(1979) An outline of the law of Agency, 65ondon



پروفیسر شگاہ علوم انسانی و مطالعات فرہنگی
پرتمال جامع علوم انسانی