



نویسنده: محسن رضایی

سرشناسه: عنوان و نام پدیدآور:
 رضایی، محسن، ۱۳۶۹-
 مهارت‌های وکالت حرفه‌ای / نویسنده محسن رضایی.
 تهران: نشر بید، ۱۴۰۰.
 ۱۵۹ ص.؛ ۵/۱۴×۲۱ س.م.
 ۹۷۸-۶۲۲-۳۰۹-۰۴۹-۳
 شابک:
 وضعیت فهرست نویسی:
 یادداشت:
 موضوع:
 فیپا
 کتابنامه: ص. ۱۵۷- ۱۵۹.
 وکالت
 (Mandate (Contract
 سخنوری
 Oratory
 مذاکره
 Negotiation
 K۱۲۶
 ۰۲۳/۳۴۰
 ۸۷۶۸۱۲۱
 فیپا

رده بندی کنگره:
 رده بندی دیویی:
 شماره کتابشناسی ملی:
 اطلاعات رده بندی کتابشناسی:

نام کتاب: مهارت‌های وکالت حرفه‌ای

مؤلف: محسن رضایی

صفحه آرا: مهدیه دین پناه

ناشر: بید

چاپ: مجموعه اهل سخن

نوبت چاپ: چاپ اول/ ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰ جلد

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۳۰۹-۰۴۹-۳

مبلغ سرمایه گذاری: ۷۵ هزار تومان



فهرست

مقدمه

۱۵

فصل اول: وکیل و فن بیان و سخنرانی

چرایی

۲۱

عزت نفس

۲۳

ریشه‌های عزت نفس

۲۴

دوران کودکی و تأثیر آن بر عزت نفس

۲۵

انفعال والدین و تأثیر آن بر عزت نفس

۲۶

نقش خانواده در عزت نفس

۲۷

نقش محیط و مدرسه در عزت نفس

۲۷

قدرت ضمیر ناخودآگاه

۲۸

اعتماد به نفس

۲۸

داشتن دانش و تسلط کافی

۳۰

پوشش مناسب

۳۱

ارتباط چشمی

۳۲

تکنیک استفاده از حرف M یا W

۳۳

www.ketab.ir



- ۳۴ زبان بدن
- ۳۵ ترس از سخنرانی
- ۳۵ شکل‌گیری مسیر عصبی
- ۳۶ فن بیان
- ۳۷ اضافات کلامی
- ۳۸ ۱- تمرین سکوت
- ۳۹ ۲- تمرین شرطی‌سازی ذهن
- ۳۹ ۳- تصویرسازی جلسه دفاع
- ۴۰ تمرین عملی
- ۴۰ هوش کلامی
- ۴۱ ۱- تندگویی
- ۴۲ ۲- تمرین سه کلمه بی‌ربط
- ۴۳ ۳- تمرین توصیف شرایط محیطی
- ۴۴ ۴- خواندن رمان و شرح مذاکرات دیوان عالی کشور
- ۴۵ تمرین عملی
- ۴۵ جذابیت کلامی یا انرژی کلامی
- ۴۶ تمرین خودکار
- ۴۶ اقدام عملی
- ۴۷ تنفس دیافراگمی یا تنفس شکمی
- ۴۷ بازی با صدا
- ۴۸ سخنرانی
- ۴۸ پیکربندی سخنرانی ABCC
- ۴۹ روش‌های پیکربندی سخنرانی
- ۵۰ استفاده از فرمول ABCC برای پیکربندی سخنرانی



فهرست

۵۰	A: جلب توجه Attention Grabbing
۵۰	تکنیک‌های آغاز یک سخنرانی جذاب
۵۱	۱- داستان
۵۲	۲- سؤال پرسیدن
۵۳	سؤالات آماری
۵۳	سؤالات باز
۵۳	سؤالات بسته
۵۳	سؤالات ذهنی
۵۴	۳- نقل قول مرتبط و اثرگذار
۵۴	۴- نکته‌ها یا آمارهای جذاب
۵۵	۵- ارائه قول یا تضمین قطعی
۵۶	خودزنی کردن
۵۶	۱- عذرخواهی کردن
۵۷	۲- معرفی طولانی
۵۸	B میانه Body
۶۰	۱- تکنیک داستان
۶۱	۲- استفاده از داستان شخصی
۶۳	۳- کار گروهی و فعالیت
۶۳	۴- استفاده از تصاویر، اسلایدها و ابزار سخنرانی
۶۳	۵- شکستن ریتم عادی
۶۴	۶- سؤال پرسیدن
۶۴	C جمع‌بندی Conclusion
۶۵	C دعوت به عمل واضح Clear call to action



فصل دوم: وکیل و مهارت‌های ارتباطات

- ۶۹ چربی
- ۷۱ بخش آغازین ارتباط: ارتباطات ابزار قوی برای شروع
- ۷۳ تعریف ارتباط
- ۷۴ انواع ارتباط
- ۷۴ ۱- ارتباط درون فردی
- ۷۵ ۲- ارتباط میان فردی
- ۷۵ ۳- ارتباط جمعی
- ۷۶ ارتباط کلامی
- ۷۷ ارتباط غیرکلامی
- ۷۷ زبان بدن
- ۷۸ اثر اولویت
- ۷۹ پوشش مناسب
- ۸۰ پوشش مناسب و رسمی حرفه وکالت
- ۸۰ آقایان
- ۸۲ بانوان
- ۸۲ ارتباط چشمی
- ۸۳ ۱- ارتباط چشمی اجتماعی
- ۸۴ ۲- ارتباط چشمی تجاری
- ۸۵ ۳- ارتباط چشمی شخصی یا خصوصی
- ۸۷ لبخند
- ۸۷ لبخند؛ راز ساده برقراری ارتباط
- ۸۷ ۱- تأثیر لبخند زدن بر مغز
- ۸۸ ۲- ایجاد حس خوشبختی



۱۱۸	۳- تنظیم ضربان قلب و استرس
۱۱۸	۴- افزایش طول عمر
۹۰	لبخند غرق شونده
۹۱	خوش بو بودن
۹۲	کلام مثبت
۹۳	سلام- درود
۹۳	بخش میانی ارتباط
۹۴	شنیدن و گوش دادن
۹۵	۱- مهارت توجه
۹۵	۲- مهارت پیگیری
۹۶	۳- مهارت انعکاسی
۹۷	زبان فاصله
۱۰۰	موانع ارتباطی رایج
۱۰۲	بخش پایانی ارتباط
۱۰۳	برون گرایی و درون گرایی در حرفه وکالت
۱۰۴	درون گرایی
۱۰۴	درون گرایان این گونه اند
۱۰۵	تقسیم بندی درون گرایان از نظر یونگ
۱۰۵	درون گرای متفکر
۱۰۶	درون گرای احساسی
۱۰۶	درون گرای حسی
۱۰۶	درون گرای شهودی (شمی)
۱۰۶	برون گرایی
۱۰۷	برون گرایان این گونه اند



- ۱۰۷ تقسیم‌بندی برون‌گرایان از نظر یونگ
- ۱۰۸ برون‌گرای متفکر
- ۱۰۸ برون‌گرای احساسی
- ۱۰۸ برون‌گرای حسی
- ۱۰۸ برون‌گرای شمی
- ۱۰۹ پیشنهادهایی برای وکلای درون‌گرا
- ۱۱۰ پیشنهادهایی برای وکلای برون‌گرا

فصل سوم: اصول، فنون و هنر مذاکره

- ۱۱۵ چرایی
- ۱۱۶ تعریف مذاکره
- ۱۱۶ عناصر مذاکره
- ۱۱۷ خصوصیات و اخلاق حرفه‌ای وکیل مذاکره‌کننده
- ۱۱۸ وفاداری و امانت‌داری
- ۱۱۹ صداقت و درستکاری
- ۱۲۰ حفظ اسرار موکل
- ۱۲۲ رأی دادگاه
- ۱۲۴ رعایت حدود اختیارات در وکالت
- ۱۲۵ پیگیری و مراقبت‌های لازم در تعقیب دعوی
- ۱۲۶ رعایت مصلحت موکل
- ۱۲۷ تشویق به سازش
- ۱۲۹ برنامه‌ریزی برای مذاکره
- ۱۳۰ اطلاعات قبل از جلسه مذاکره
- ۱۳۰ سطوح اطلاعات



فهرست

۱۳۲	مذاکره با موکل
۱۳۳	مذاکره با شرکت‌ها و سازمان‌ها
۱۳۴	مکان و مذاکره
۱۳۵	سکان‌های قدرت
۱۳۵	۱- مکان
۱۳۵	۲- زمان
۱۳۶	استراتژی مذاکره
۱۳۷	معرفی انواع استراتژی‌های مذاکره
۱۳۷	۱- مذاکره توزیعی
۱۳۸	۲- مذاکره یکپارچه یا مسیجیم
۱۳۸	۳- مذاکره ساخته نگرشی
۱۳۹	۴- مذاکره درون سازمانی
۱۳۹	BATNA یا جایگزین‌های مذاکره
۱۴۰	چگونه بتنای خود را مشخص کنیم؟
۱۴۱	دام‌های مذاکراتی
۱۴۱	۱- اختیارات مشکوک یا محدودیت اختیار یا ذی نفع نبودن
۱۴۳	۲- روش پرش از مانع (سالامی)
۱۴۳	۳- پیش شرط گذاشتن
۱۴۴	۴- من بیچاره
۱۴۴	۵- آدم پوشالی
۱۴۴	۶- صاحب منصب و قدرت
۱۴۵	ذهنیت‌های مذاکره
۱۴۶	مهارت‌های لازم در جلسه مذاکره
۱۴۶	۱- سؤال پرسیدن



مهارت‌های وکالت حرفه‌ای

- ۱۴۷ ۲- گوش دادن فعالانه
- ۱۴۸ ۳- تفاوت بین شنیدن و گوش دادن
- ۱۴۸ ۴- یادداشت‌برداری
- ۱۴۸ موانع خوب گوش دادن
- ۱۴۸ ۱- قضاوت کردن
- ۱۴۹ ۲- پرش ذهنی
- ۱۵۰ ۳- باورهای شخصی
- ۱۵۰ ۴- پرداختن به فعالیت‌های دیگر
- ۱۵۱ ۵- تحلیل و جمع‌بندی
- ۱۵۱ ۶- حق الوکاله
- ۱۵۲ امتیاز دادن و امتیاز حرفه‌ای
- ۱۵۲ ۱- نحوه اعطای امتیاز در مذاکره
- ۱۵۲ ۲- تخفیف کوچک و جزئی باشد
- ۱۵۲ ۳- در قبال تخفیف امتیاز بگیرید
- ۱۵۲ یازده قانون امتیازدهی
- ۱۵۳ ۴- قرارداد حق الوکاله را مکتوب کنید
- ۱۵۵ تقدیر و تشکر
- ۱۵۶ راه‌های برقراری ارتباط با این جانب
- ۱۵۷ فهرست منابع



مقدمه

به یاد دارم که پس از دوران کارشناسی ارشد و قبولی در آزمون کانون مرکز، از شهر اصفهان به تهران آمدم. شوق بالایی برای موفقیت در حرفه وکالت داشتم و تحقق آرزوهایم را در گروی موفقیت در این حرفه می دانستم. از طرفی مأمّن و آشنایی برای ارجاع پرونده نداشتم. روزهای آهسته آهسته روزنامه همشهری را بررسی می کردم و به مؤسسات حقوقی و همکارانی که درخواست همکاری داده بودند مراجعه می نمودم. با عده ای از همکاران، پایه ثابت تمام مراجعات بودیم؛ برخی از مؤسسات درصد سوءاستفاده از کارآموز بودند. عده ای از همکاران هم درک متقابلی نداشتند.

روزهای سختی بود. زمانی که به کتابفروشی های حقوقی سطح شهر مراجعه می کردم، کتابی در باب نحوه موفقیت در شغل وکالت وجود نداشت. تمام بزرگان و استادانی که آثاری از خود بر جای گذاشته بودند، از نحوه برخورد و اخلاق حرفه ای و هنر دفاع نوشته بود، اما درد من کارآموز چیز دیگری بود؛ من پرونده نداشتم! تمام آثار برای بعد از حضور موکل در دفتر وکالت تألیف شده بود. در هیچ کتابی ننوشته بود که من در جایگاه یک وکیل، چگونه می توانم پرونده ای را جذب کنم؟ و باید چه مهارت هایی را برای یک وکالت حرفه ای بیاموزم؟