

مهارت‌های فن دفاع

دکتر امیرعباس بزرگمهر
عضو هیأت علمی دانشگاه

با مقدمه دکتر عباس کریمی



فهرست مطالب

مقدمه از استاد دکتر عباس کریمی	۱۳
مقدمه چاپ سوم از مؤلف	۱۵
مقدمه	۱۷

فصل اول: مهارت‌های ارتباط با موکل - مصاحبه و مشاوره

گفتار نخست - مشاوره دادن	۲۰
مبحث نخست - آمادگی برای دفتر	۲۱
مبحث دوم - آماده سازی خود	۲۳
مبحث سوم - آمادگی ابزار مصاحبه	۲۴
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	۲۹
پ) تشویق‌های کوتاه	۳۰
ت) سؤالات کمتر	۳۰
ج) سکوت توجه آمیز	۳۰
د) ارائه‌ی توضیح	۳۰
مبحث سوم - گوش کردن انعکاسی	۳۱
مبحث چهارم - بایسته‌های گوش کردن انعکاسی وکیل	۳۴
مبحث پنجم - روش پرسشگری	۳۵

۶ □ مهارت‌های فن دفاع

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 ارائه‌ی مشاوره	۴۳
مبحث دوم - اقسام وکلا از نظر مشاوره	۴۴
مبحث سوم - بایسته‌های ارائه مشاوره	۴۴
مبحث چهارم - خاتمه مصاحبه	۴۶
مبحث پنجم - استانداردهای مصاحبه با موکل	۴۶

فصل دوم: تحلیل حقوقی - مدل علمی تحلیل حقوقی

گفتار نخست - معرفی مدل علمی تحلیل حقوقی	۵۰
مبحث نخست - وجود مساله	۵۱
مبحث دوم - تعریف مساله	۵۱
مبحث سوم - اصول تعیین مساله	۵۲
گفتار دوم - مدیریت اطلاعات موضوعی	۵۴
مبحث اول - مراحل تحلیل موضوع	۵۴
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	۶۱
قسمت نخست - نظم‌بندی واقعه	۶۱
قسمت دوم - نظم‌بندی اظهارات در دادگاه	۶۲
قسمت سوم - نظم‌بندی اظهارات شاهد	۶۳
گفتار سوم - مدیریت مساله حکمی	۶۳
مبحث اول - مدل‌های مدیریت مساله حکمی	۶۳
قسمت نخست - مدل مساله - راه حل	۶۴

فهرست مطالب □ ۷

قسمت دوم - مدل تحلیل پرونده دانشگاه سیدنی.....	۶۵
مبحث دوم - نحوه‌ی تحقیق منابع اصلی حقوقی	۶۵
مبحث سوم - نحوه تحقیق منابع فرعی حقوقی	۶۷
گفتار چهارم - توسعه و ارزیابی راه حل ها.....	۷۰
مبحث اول - توسعه راه حل (تکنیک شش کلاه تفکر)	۷۰
مبحث دوم - ارزیابی راه حل حقوقی (روش تحقیق مفاهیم کلیدی).....	۷۱
مبحث سوم - ارزیابی و تعیین خط مشی وکالتی (اصول و مدل)	۷۳
مبحث چهارم - اصول تعیین خط مشی وکالتی	۷۳
مبحث پنجم - مدل خط مشی وکالتی	۷۴
مبحث ششم - قرارداد تعیین حق الوکاله.....	۷۶
گفتار پنجم - اعمال راه حل	۷۶
مبحث نخست - طراحی نقشه راه	۷۶
مبحث دوم - نقشه جانبی و مدیریت ریسک	۷۷

فصل سوم: مذاکره

گفتار نخست - مفهوم مذاکره	۷۹
مبحث نخست - تعریف مذاکره	۷۹
مبحث دوم - عناصر مذاکره	۸۰
مبحث سوم - ساختار مذاکره	۸۱
گفتار دوم - محل و مهارت های مذاکره	۸۲
مبحث نخست - محل مذاکره	۸۲
مبحث دوم - کانال های ارتباطی	۸۵
مبحث سوم - مهارت های مذاکره	۸۸
قسمت نخست - مهارت های پیش از مذاکره	۸۸
قسمت دوم - مهارت های هنگام مذاکره	۸۹
قسمت سوم - راهبرد متقاعد سازی	۹۱

۸ □ مهارت‌های فن دفاع

گفتار سوم - تاکتیک و سبک مذاکره.....	۹۳
مبحث اول - تاکتیک قدرت نمایی.....	۹۳
مبحث دوم - تاکتیک اعمال اختیار.....	۹۴
مبحث سوم - تاکتیک حد وسط را گرفتن.....	۹۴
مبحث چهارم - تاکتیک استفاده از معیارهای عینی.....	۹۵
مبحث پنجم - تاکتیک سلامی.....	۹۵
مبحث ششم - تاکتیک پافشاری.....	۹۶
مبحث هفتم - خستگی و بی‌توجهی.....	۹۶
مبحث هشتم - اتمام صحبت برای قبول پیشنهاد.....	۹۶
مبحث نهم - تهدید کردن.....	۹۶
مبحث دهم - رقابت.....	۹۶
مبحث یازدهم - سکومت.....	۹۷
مبحث دوازدهم - جلب ترحم.....	۹۷
مبحث سیزدهم - قدرت مسوول ثبت وقایع.....	۹۷
گفتار چهارم - وکالت در مذاکره.....	۹۷
مبحث نخست - سبک‌های مذاکره.....	۹۷
مبحث دوم - انتخاب سبک مذاکره.....	۹۸
مبحث سوم - وظایف وکیل مذاکره.....	۹۹
مبحث چهارم - مشکلات و موانع مذاکره.....	۱۰۱
مبحث پنجم - خصوصیات وکیل حرفه‌ای در مذاکره.....	۱۰۲
مبحث ششم - چک لیست سوالات وکیل.....	۱۰۳

فصل چهارم: مدیریت دفتر کار

گفتار نخست - مدیریت خود و دیگران.....	۱۰۵
مبحث نخست - مدیریت خود وکیل.....	۱۰۵
مبحث دوم - مزایای مدیریت کار.....	۱۰۶
مبحث سوم - مدیریت زمان.....	۱۰۸
قسمت نخست - کنترل گذر زمان.....	۱۰۸

فهرست مطالب □ ۹

قسمت دوم - جدول مدیریت زمان	۱۰۹
مبحث چهارم - کار با دیگران	۱۱۰
قسمت نخست - بایسته‌های شراکت	۱۱۱
قسمت دوم - خصوصیات گروه موفق	۱۱۳
گفتار دوم - استرس ناشی از فشار شغلی	۱۱۳
مبحث نخست - ماهیت استرس	۱۱۳
مبحث دوم - نشانه‌های استرس	۱۱۴
مبحث سوم - استرس وکالت	۱۱۴
مبحث چهارم - علل استرس	۱۱۵
مبحث پنجم - مدیریت عمومی استرس	۱۱۶
مبحث ششم - مدیریت استرس در وکالت	۱۱۷
مبحث هفتم - چک لیست	۱۲۰

فصل پنجم: مهارت‌های وکالتی در دادگاه

گفتار نخست - فرضیه پرونده	۱۲۴
مبحث نخست - ضرورت فرضیه پرونده	۱۲۴
مبحث دوم - ویژگی‌های فرضیه خوب	۱۲۵
مبحث سوم - ساختن فرضیه پرونده	۱۲۶
قسمت نخست - شناسایی جهات دعوا	۱۲۷
قسمت دوم - وقایع مورد تنازع	۱۲۷
قسمت سوم - ارزیابی و تحلیل	۱۲۷
مبحث چهارم - جدول فرضیه‌ی پرونده	۱۲۸
مبحث پنجم - بیان روایی پرونده	۱۳۱
مبحث ششم - طراحی پرونده	۱۳۳
قسمت نخست - مقدمات طراحی پرونده	۱۳۳
قسمت دوم - طراحی نهایی پرونده	۱۳۴
گفتار دوم - وکیل و ادله‌ی اثبات دعوا	۱۳۴
مبحث نخست - شهادت	۱۳۵

۱۰ □ مهارت‌های فن دفاع

- قسمت نخست - بررسی شهادت در دادگاه ۱۳۵
- بند نخست - بررسی شهادت به نفع موکل ۱۳۶
- زیر بند نخست - بایسته‌ها شهادت به نفع موکل ۱۳۶
- زیر بند دوم - الگوی پرسشگری ۱۳۷
- زیر بند سوم - ترتیب احضار شهود ۱۳۹
- زیر بند چهارم - ترتیب بیان مطالب شاهد ۱۳۹
- زیر بند پنجم - بایسته‌های تعلیم شاهد موکل ۱۴۰
- قسمت دوم - بررسی شهادت علیه موکل ۱۴۳
- بند نخست - اهداف وکیل در بررسی شهادت علیه موکل ۱۴۳
- بند دوم - عناصر بررسی شهادت علیه موکل ۱۴۴
- بند سوم - بررسی شهادت طرف مقابل ۱۴۴
- بند چهارم - بایسته‌های بررسی شهادت به نفع طرف مقابل ۱۴۶
- قسمت سوم - روانشناسی شاهد ۱۴۸
- بند نخست - تقسیم‌بندی شخصیت شاهد بر مبنای وضع هوشی ۱۴۸
- بند دوم - تقسیم‌بندی شهود بر مبنای واکنش به تحقیق و بازجویی ۱۴۹
- قسمت چهارم - فیزیولوژی شاهد ۱۵۱
- بند نخست - دوربینی، نزدیک بینی، پیرچشمی ۱۵۱
- بند دوم - انطباق با نور (روشنایی و تاریکی) ۱۵۲
- بند سوم - دید رنگ و کوری رنگ ۱۵۳
- بند چهارم - فاصله‌ی شاهد تا مشهود علیه ۱۵۴
- بند پنجم - احساسات چهره ۱۵۴
- قسمت پنجم - علائم دروغیابی شاهد ۱۵۵
- بند اول - علائم غیرلفظی ۱۵۶
- بند دوم - علائم لفظی ۱۶۱
- بند سوم - بایسته‌های دروغ سنجی ۱۶۸
- مبحث دوم - کارشناس رسمی ۱۷۲
- قسمت نخست - بایسته‌ها در مورد کارشناس رسمی ۱۷۲
- قسمت دوم - دستمزد کارشناسان ۱۷۲

فهرست مطالب □ ۱۱

قسمت سوم - تخلفات کارشناسی	۱۸۸
گفتار سوم - قواعد اقناع	۱۸۹
مبحث نخست - قواعد استدلال	۱۸۹
قسمت اول - شکل استدلال	۱۸۹
بند اول - محتوای استدلال	۱۹۲
مبحث دوم - اعتماد سازی	۱۹۵
قسمت نخست - استفاده از تأثیر نخستین دیدار	۱۹۵
قسمت دوم - زبان بدن	۲۰۰
قسمت سوم - لحن کلام	۲۰۳
قسمت چهارم - احساسات	۲۰۶
نتیجه گیری	۲۱۱
فهرست منابع	۲۱۷
الف - کتب فارسی	۲۱۷
ب - مقالات فارسی	۲۱۸
ج - منابع لاتین	۲۱۹
د - منابع اینترنتی	۲۲۴