



# شفافیت قراردادهای وکالت با تأکید بر رفع ابهامات احتمالی در آن



محمد مهدی ظهیریان  
وکیل پایه یک دادگستری

## مقدمه

در بسیاری از موارد مشاهده می‌کنیم که در قراردادهای منعقدہ فی‌مابین وکلا و موکلان، شروطی درج می‌شود که بعدها مورد اعتراض یا انکار موکل واقع می‌گردد. آن‌هم صرفاً به این بهانه که شرط یا شروطی که در قرارداد آمده، بدون اطلاع وی بوده است و یا حتی ادعای سفیدامضا بودن قرارداد را مطرح می‌کنند و گاهی هم ادعای جعل. اینکه موکل دست به مقابله بزند و از وکیل شکایت کند یا دعوی حقوقی طرح یا شکایت انتظامی کند، و اینکه صلاحیت رسیدگی به شکایت موکل، چه مرجعی اعم از حقوقی، جزایی یا انتظامی و یا حتی داوری باشد، و نهایتاً اینکه نتیجه این اختلاف چه باشد، باید گفت که گذر از این امر مستلزم طی مراحل است که انرژی و وقت از وکیل می‌گیرد و چه‌بسا موجب محکومیت‌هایی هم در یکی یا تعدادی از زمینه‌های فوق گردد.

در نتیجه موجبات ورود صدمه به اعتبار و حیثیت فردی، شغلی و اجتماعی وکیل را فراهم آورد. در حالی که می‌توان به راحتی و قبل از وقوع این مشکلات، چاره‌اندیشی کرد.



## \* پیش‌نیاز انعقاد قرارداد وکالت

### - رعایت احترام کامل موکل

از آنجاکه هر وکیلی باید برای جلب نظر موکلش تمهیداتی داشته باشد، رعایت و حفظ احترام موکل در طول رابطه کاری از ضروریات است. البته در این زمینه حد اعتدال نیز باید مد نظر قرار گیرد.

### - جدیت در رفتار حرفه‌ای وکالت (ضمن رعایت بند فوق)

رفتار حرفه‌ای وکیل در چشم موکل معنادار است. وکیل نباید با مخدوش کردن رفتار حرفه‌ای حتی در کمترین حدش، موجبات تردید موکل در انجام کار وکالت را در او ایجاد کند. وکیل باید در هر پرونده‌ای طبق برنامه‌ای منظم و مقررات مربوط به وکالت، وظایفش را انجام دهد. از وکیل هیچ‌گونه بی‌نظمی‌ای پذیرفته نیست؛ نه از دید موکل و نه از دید مراجع قانونی. پس نگاه ارزیابانه موکل همیشه باید مد نظر وکیل باشد.

### - پرهیز از ایجاد هرگونه رابطه دوستی، انس و الفت به‌ویژه با جنس مخالف

برداشته شدن دیوارهای رابطه خاص بین وکیل و موکل، و عادی شدن روابط این دو، گاهی ضربات جبران‌ناپذیری به وکیل وارد می‌کند. البته منظور از این قسمت، همیشه ایجاد رابطه عاطفی نیست؛ بلکه دوستانه بودن رابطه به‌شکل افراطی مد نظر است. حداقل صدمه برای وکیل عبارت است از ایجاد شرم و حیا و رودربایستی بین وکیل و موکل که دیگر به‌راحتی نمی‌تواند حقوق خود را مطالبه کند. گاهی برخی از موکلان هم عمداً و بسیاری ماهرانه چنین شرایطی را فراهم می‌کنند تا از وکیل سوءاستفاده کنند.

### - صراحت در لهجه و بیان شفاف و توضیح کار وکالت (از ابتدای قبول آن تا

### انتهای هرگونه نتیجه احتمالی)

وکیل باید بدون رودربایستی در مذاکرات مقدماتی با موکل صحبت کند. وکیل با ترس از اینکه ممکن است با ایجاد شفافیت، موکل از انعقاد قرارداد وکالت با او منصرف شود، نباید در قرارداد ابهامی باقی گذارد. این ابهام معمولاً زمینه اختلافات بعدی را فراهم می‌کند.



– شجاعت در اعلام نتیجه پرونده مبني بر ناموفق بودن احتمالی آن، همان طور که احتمال موفقیت در آن هست.

معمولاً موکلان در ابتدای حضور در دفتر وکالت و مراجعه به وکیل، تمرکز خاصی بر روی نتیجه احتمالی پرونده دارند. طبق مقررات، وکیل نمی‌تواند و نباید قول و تعهدی به مثبت بودن نتیجه کار به موکل بدهد. چنین تعهدی در ذهن موکل به خوبی نقش می‌بندد و در آینده در صورت عدم موفقیت وکیل، مشکلاتی را برایش به وجود می‌آورد.

– آگاهی وکیل از موضوع «اختیارات حاصل از قرارداد» و اعمال آن، نه کمتر و نه بیشتر

یکی از نکات مهمی که وکیل باید دقت کند این است که بداند آیا در زمینه اموری که به نفع موکل مداخله می‌کند، اختیار قانونی دارد یا نه. توضیح اینکه وکیل در وکالت‌هایی که مستقیماً از موکل وکالت می‌گیرد، بر اساس موضوع پرونده، قسمت مربوط به اختیارات وکیل را تنظیم کند و در صورتی که وکالت با واسطه وکالت‌های مدنی اخذ می‌شود، باید قبل از هر چیزی در اختیارات مندرج در آن دقت کند و چنانچه منافاتی با موضوع پرونده داشته باشد، باید نسبت به تکمیل آن اقدام کند.

### \* گام‌های عقد قرارداد وکالت

#### ۱- گام اول

بدیهی است که هر وکیلی علاوه بر توانایی‌های علمی که با اتکا به آن وارد عرصه وکالت شده، باید با به‌کارگیری تدبیرهای شخصی، از تجارب دیگر همکاران هم بهره ببرد.

#### ۲- گام دوم

علاوه بر طرح هرگونه شرطی با موکل به صورت شفاهی و توافق بر آن، با تأکید و تکرار آن، باید جدی بودن شرط یا شرایط مندرج را در هر مرحله از قرارداد به او تفهیم کرد و از عواقب و نتایجش آگاه کرد.



در غیر این صورت، موکل گاهی اساساً متوجه اهمیت آن نمی‌شود و یا در صورت متوجه بودنش، با خیال اینکه می‌توان از زیر بار مسئولیت آن شانه خالی کرد، بی‌اعتنایی از آن می‌گذرد و احتمالاً به همین سبب، چندان که باید و شاید در رعایت مفاد قرارداد دقت نمی‌کند. و به امید اینکه بالاخره می‌تواند بعدها به هر طریقی اوضاع را بر وفق مرادش تغییر دهد یا با وکیل تعامل کند، به بی‌اعتنایی خود ادامه می‌دهد.

### ۳- گام سوم

پس از تفهیم مفاد قرارداد، نوبت به امضای موکل می‌رسد. در این گام، پس از اطمینان از جدیت موکل در اعطای وکالت با شرایط توافق‌شده، باید از او امضا گرفت. در گرفتن امضا، رعایت دو نکته الزامی و حیاتی است:

یک: اینکه اگر موکل بی‌سواد یا کم‌سواد است، از او بخواهیم که حتماً شخصی از نزدیکان یا افراد مورداعتمادش را در جلسه امضای قرارداد حاضر کند. در این صورت، حضور شخص ثالث هم باید ضمن تفهیم موضوع که به چه منظوری در آن جلسه حاضر شده، در صورت جلسه قید شده، در پایان از او هم امضا گرفته شود. مبنی بر اینکه این قرارداد در حضور او منعقد و امضا شده است.

دو: اینکه ضمن درج و نگاشتن امضای موکل، حتماً نام و نام خانوادگی‌اش را به خط خود بنویسد که امکان انکار امضا از او سلب شود و احیاناً در صورت انکار، دست‌خطش گواه آن باشد که مراتب امضای قرارداد توسط خودش بوده است. لذا این شیوه می‌تواند هرگونه شائبه‌ای را در این زمینه برطرف کند.

