



دليل مهارات المحامين

مهارات تصنع المحامي المتميز

إعداد فريق سبل القانون



المقدمة

يُعدّ المحامي الناجح أكثر من مجرد حامل ترخيص فهو إنسان يمتلك أدوات تفكيرية ومهاراتٍ عملية تُمكنه من الوقوف أمام القضاء بثقة، والتفاوض مع العملاء بفاعلية، والحوار بأسلوب مقنع.

قد تكون بعض هذه المهارات أكثر حضوراً عند البعض بالفطرة، لكنها بطبيعتها هي مهارات قابلة للتعلم والتطوير والمحظوظ من أدرك أهميتها وعمل على بنائها بالتدريب والممارسة المستمرة.



أهداف هذا الدليل

تزويد المحامي والمحامية بمهارات تفكيرية وتواصلية متكاملة

تقديم محتوى عملي قابل للتطبيق في بيئة العمل القانونية

ربط المهارات المختلفة ببعضها لتشكيل منظومة مهنية متكاملة

تمكين المحامين من التعامل مع مواقف العمل المختلفة بكفاءة



الفئة المستهدفة

المحاميين والمتدربين في بداية مسيرتهم المهنية

المحاميين الممارسين الراغبين في تطوير أدائهم

طلاب كليات الحقوق و الشريعة

كل من يعمل في المجال القانوني



الفهرس

المهارة الثالثة:
التلخيص



المهارة الثانية:
الإنصات



المهارة الأولى:
الطلاقة



المهارة السادسة:
الحوار



المهارة الخامسة:
اتخاذ القرار



المهارة الرابعة:
التفكير الناقد



المهارة السابعة:
التفاوض



الفهرس تفاعلي اضغط على اسم المهارة لتنتقل مباشرة للقسم الخاص بها



مهارة الطلاقة

الطلاقة هي القدرة على توليد عدد كبير من الأفكار والبدائل والحلول بسرعة و سهولة عند مواجهة موقف معين وهي مهارة عقلية يحتاج إليها المحامي بشكل خاص حين يتطلب الموقف اتخاذ قرارات حاسمة خلال وقت قصير جداً.

وتكمن أهمية هذه المهارة في أنها تُمكن المحامي من الانتقال بيسر بين الأفكار والحلول المتاحة، مما يُسهل التعامل مع المشكلات واتخاذ المواقف المناسبة بمرونة وسرعة.



العودة للفهرس



أنواع الطلاقة في المحاماة



أهداف مهارة الطلاقة

توليد أكبر عدد من الأفكار والبدائل حول القضية أو المشكلة

اختيار الأفكار الأفضل من بين البدائل المتاحة

مواجهة المواقف التي تتطلب حلولاً عاجلة وحاسمة



العودة للفهرس



خطوات تطبيق مهارة الطلاقة

1. اختيار الموضوع المناسب أو تحديد الهدف المطلوب

2. تسجيل جميع الأفكار التي تخطر على البال دون نقدها
أو تقييمها في هذه المرحلة

3. تقييم الأفكار المطروحة واختيار الأنسب منها



العودة للفهرس



مجالات تطبيق مهارة الطلاق في المحاماة

كتابة الأبحاث القانونية والمقالات المتخصصة.

صياغة العقود والخطابات.

مواجهة المواقف المفاجئة التي تتطلب حلولاً سريعة.

الطلاق في الترافع والتحدث أمام القضاة والخصوم.



العودة للفهرس



مهارة الإنصات

الإنصات هو الإصغاء والتركيز على ما يُقال من حديث ملفوظ أو مكتوب، وهو من المهارات الضرورية لاستمرار التواصل الإنساني والطريقة الأولى لفهم الآخرين. ويُعدّ أحد أصول آداب الحوار والحديث في المجال المهني القانوني.

ويُعتبر الإنصات أحد الوسائل الهامة لتبادل المعلومات بين المحامي والعميل والموظفين وسائر من يتعاملون معه؛ إذ يُساعد على تركيز الانتباه وتشجيع المتحدث على الاستمرار، ويُعزز الصراحة والمصادقية في العلاقة المهنية، فضلاً عن إسهامه في اكتساب الخبرات ومعلومات لا تُنال بغير الإصغاء الواعي.



صفات المحامي المنصت الجيد

المحامي المنصت هو من يبحث عن أهمية الموضوع ومغزاه لا عن طريقة المتحدث وأخطائه، ويتفرغ كلياً للحديث بحواسه كافة ومن أبرز صفاته:

يعرف كيف يقاوم العادات السيئة التي تُشتت الانتباه.

يركز على محتوى الرسالة ولا يلتفت إلى أخطاء المتحدث.

يفسر التعبيرات الانفعالية دون أن يقف عندها.

يركز ويفكر ويحل ويلخص الحديث في ذهنه.

يستخدم كل الوسائل لفهم مقصود المتحدث.



العودة للفهرس



كيف يكون المحامي منصتاً جيداً ؟

هيئ بيئة مناسبة منذ البداية تمنع تشتت التركيز عن المتحدث

اجلس معتدلاً يقظاً ومركزاً على حركات المتحدث وكلماته

ركّز على المشاعر التي يريد المتحدث إيصالها

كن حيادياً ولا ترفض ما يخالف توجهاتك بشكل مباشر

اعمل على الفصل بين الحقائق والآراء



العودة للفهرس



كيف يكون المحامي منصتاً جيداً ؟

لا تستسلم للإثارة والحماس دون أن تحسب ردّ فعلك جيداً

اعلم أن قدرة العقل على استقبال المعلومات أكبر من قدرته على إرسالها، فاستثمر هذا الفارق

أنصت إلى الرسالة مكتملة؛ لما تحبه ولما يخالفك على حدّ سواء

لا تجمع بين المقاطعة والإنصات؛ فلا يمكن الجمع بينهما

أعد صياغة كلمات المتحدث بألفاظك الخاصة للتأكد من وصول الرسالة بمعناها الصحيح



نتائج الإنصات الجيد

الإنصات الجيد هو الطريق المناسب لتقوية العلاقات المهنية، وفيما يلي أبرز نتائجه على المحامي وعمله:

النتيجة	الأثر المهني
يؤثر في صحة ودقة القرار	يُبنى القرار على معلومات كاملة لا منقوصة
يجعل العلاقات ناضجة وقوية	يُعزز الثقة مع العملاء والقضاة
يولد القدرة على الابتكار والإبداع	يكشف فجوات في القضية قد تُغفل
يقلل الخطأ ويُنمّي الفكر	يُعزز دقة التحليل القانوني
يُعطي القدرة على التمييز بين المبادئ والأساليب	يُساعد في جلسات التفاوض والتسوية



العودة للفهرس



معوقات الإنصات في المحاماة

المعوق	التوصيف
عدم الاهتمام والتشتت	الانشغال بأكثر من شيء في وقت واحد أثناء الاستماع
التظاهر بالإنصات	استعراض الاستماع مع الانشغال بأفكار أخرى
الاستماع دون التعمق	سماع الكلام دون استيعاب دلالاته ومضمونه
الإنصات غير المكتمل	التوقف عند الجزء المطلوب وانتظار الفرصة للرد
سماع المرغوب فقط	رفض استقبال ما يتعارض مع القناعات مسبقة



الصفات الشخصية التي تُعين على الإنصات

حسن التصرف
واللباقة في
الحوار.

الهدوء والرزانة
المغلّفة
بالحكمة.

اتساع الصدر
وتقبّل الآراء
المختلفة.

التمتع بصفات
الجاذبية
الشخصية.

اكتساب العلم
والمعرفة
بالتعلم من
الآخرين.



العودة للفهرس



نصائح عملية للمحامي في تطبيق مهارة الإنصات

استمع بإخلاص لتفهم لا لتردّ فحسب

يمكنك تأجيل الرد حتى تجمع أفكارك

اتجه بجسمك كله نحو المتحدث فعدم التوجه يُشعره بالإهمال

بيّن للمتحدث بالحركات والكلمات أنك تستمع



العودة للفهرس



نصائح عملية للمحامي في تطبيق مهارة الإنصات

لا تقاطع أبداً حتى لو طال الحديث

بعد انتهاء المتحدث لخص كلامه وأكد فهمك

حاول أن تنظر إلى الأمور من منظور المتحدث لا من منظورك

تواءم مع الحالة النفسية للمتحدث



العودة للفهرس



مهارة التلخيص

التلخيص لغةً: اختصار الكلام وأخذ خلاصته.
واصطلاحاً: فن إيجاز نص ما في صفحة أو فقرة مع الحفاظ
على الجوهر والتزام التصنيف؛ أو هو حصر أفكار النص
الأساسية دون الجزئية وإعادة صياغتها بصورة موجزة دون
إخلال بمعنى النص.

ويحتاج المحامي إلى هذه المهارة في كتابة اللوائح والمذكرات
القانونية، وتلخيص وقائع القضية بدلاً من سرد تفاصيل تُشتت
الذهن.



العودة للفهرس



أهمية مهارة التلخيص للمحامي

المحور	الأهمية
الاستيعاب والتركيز	يجب على المحامي التقاط العناصر المهمة والتركيز في الضبوط والجلسات
التدريب الكتابي	التدريب العملي على الكتابة وصياغة المفاهيم واستكشاف الأسلوب الخاص
استثمار الوقت	ضرورة حياتية لادخار الطاقة والوصول بسرعة إلى لب الموضوع
البحث القانوني	أسلوب من أساليب الاستيعاب السريع في عصر الانفجار المعرفي
قراءة ناقدة	ينمّي القراءة الناقدة والفهم الكامل



العودة للفهرس



فوائد التلخيص في العمل القانوني

يُساعد على تجنّب هدر الوقت
والجهد في تفاصيل قد تكون
غير جوهرية.

يُحتاج إليه عند قراءة القضايا
وصياغة العقود وكتابة
الخطابات والمذكرات.

يُعَلِّم تمييز الأفكار الرئيسية
من الأفكار الثانوية.

يُرَبِّي ملكة التذوق الأسلوبي
للنصوص والتمييز بين
أنواعها.

يُمنح الثقة في النفس لأنه
يعتمد على الجهد الشخصي
للمحامي.



شروط التلخيص القانوني

عدم تعديل المعنى الأصلي أو تحريفه

معرفة الأمور الرئيسية والثانوية وترتيب الأفكار

التخلص من الاستطرادات والهوامش والأمثلة المتعددة

عدم تجاهل الإشارة إلى المراجع والأصول



العودة للفهرس



شروط التلخيص القانوني

التوازن بين فقرات التلخيص حتى لا يغطي قسم على آخر

التسلسل في عرض الأفكار وعدم الإخلال بترتيبها

المحافظة على جوهر الفكرة



العودة للفهرس



مراحل التلخيص القانوني



العودة للفهرس



قواعد التلخيص الأساسية

القاعدة	التطبيق
قاعدة الحذف	حذف الجمل والفقرات التي لا تساهم في فهم النص كالوصف والأحداث الثانوية
قاعدة الدمج	دمج الجمل التي تشكّل معاً شرطاً ونتيجة في جملة واحدة
قاعدة البناء	بناء فقرة جديدة من جمل وفقرات متعددة مع المحافظة على النتيجة ذاتها
قاعدة التعميم	استبدال مجموعة جمل بجملة تعميمية تحمل معانيها الأساسية



العودة للفهرس



أنواع التلخيص القانوني

أولاً: الطريقة النثرية

وهي نقل مركز أو نسخة مكثفة من النص الأصلي، وعادةً ما تُكتب بشكل نثري متصل وهذا النوع هو الأكثر استخداماً في كتابة اللوائح والمذكرات القانونية.

ثانياً: الطريقة الهيكلية

تكون على شكل كلمات مفردة أو فقرات مختصرة في قائمة مرتبة، باستخدام العناوين الرئيسية والثانوية مع الترقيم والترميز وتُستخدم بصفة خاصة عند كتابة الخطابات الرسمية وتقارير القضايا.

ثالثاً: الأشكال والخرائط التصنيفية

يوضع فيها العنوان الرئيسي في مركز الورقة ويتفرع منه عناوين فرعية وتُستخدم خاصةً للموضوعات ذات التصنيفات الكثيرة كالعقود من حيث الصحة والنفاز وتُساعد المحامي في ترتيب الأفكار وسرعة الرجوع إلى الملخص.

رابعاً: الجداول

تُساعد المحامي في تنظيم مواعيد الجلسات وتتبع القضايا المنظورة ، وهي من أنجح وسائل التذكير التي تقي من نسيان مواعيد الجلسات وكتابة الملاحظات الخاصة.



خصائص التلخيص الجيد

يعتمد على مهارة المحامي في الإيجاز وتوظيف أسلوبه الخاص

يُعيد الصياغة بلغة موجزة ويُعدّ صورة مصغرة للنص الأصلي

يُعتني بالشكل والمضمون معاً لإخراج جمل وعبارات مترابطة

يُركز على أهم الأفكار ويدلّ دلالة كاملة على الموضوع ومحاوره



العودة للفهرس



مهارة التفكير الناقد

التفكير الناقد ليس موهبة فطرية، بل مهارة متعلّمة تحتاج إلى تمرين وتدريب.

وهي قدرة المحامي على التحليل والتمييز والاختبار لما لديه من معلومات بهدف التمييز بين الأفكار السليمة والخاطئة، ثم الوصول إلى قرار مدروس بقبول أو رفض أو الوقوف بحيادية تجاه موقف ما.

ويرتبط التفكير الناقد بالمنطق والعقل والأمانة والانفتاح الفكري، ولذلك تبرز أهميته القصوى في المجال القانوني الذي يتطلب الموضوعية والدقة في كل خطوة.



أهمية التفكير الناقد للمحامي

يُؤدي إلى فهم أعمق لمحتوى القضية والموقف

يقود إلى الاستقلالية في التفكير والتحرر من التبعية

يُعزز قدرة المحامي على إيجاد الحلول المناسبة للمشكلات

يُساعد على اتخاذ القرارات السليمة وتجنب الأخطاء



العودة للفهرس



خصائص التفكير الناقد في المحاماة

الخاصية	الشرح
توافر المعايير المناسبة	لا بد من تطبيق معايير ملائمة للحكم على الأفكار
المجادلة بالدليل	تحديد الحجج والبيانات المختلفة والعمل على تقويمها
الاستنباط والاستنتاج	فحص العلاقات المنطقية بين البيانات والمعلومات
الانفتاح على وجهات النظر	الاستماع للآخرين للوصول إلى قرار أكثر دقة وصواباً
العادات العقلية السليمة	التشكيك المعقول والعقل المنفتح وتقدير الدليل



العودة للفهرس



معايير جودة التفكير الناقد

الوضوح ألا تحتمل العبارات أكثر من معنى

الدقة أن تكون العبارات على قدر المعنى دون زيادة أو نقصان

السلامة أن تكون العبارات صحيحة وموثقة

المنطقية ألا تخالف الأفكار منطق العقل السليم

الصلة أن تكون الأفكار ذات صلة بالموضوع المطروح



معايير جودة التفكير الناقد

ألا تكون الأفكار سطحية بل ثرية
وناضجة

العمق

أن تغطي الأفكار كل جوانب المسألة

الشمول

أن تكون الأفكار مترابطة في سياق
متسلسل

التنظيم

أن ينتهي التفكير إلى نتيجة تحدد
صحة الادعاء

الناتج



العودة للفهرس



أنواع مهارات التفكير الناقد

أولاً: التفكير الاستقرائي

هو عملية استدلال عقلي تستهدف التوصل إلى استنتاجات أو تعميمات تتجاوز حدود الأدلة المتوافرة. ويتميز بأنه موجه لاكتشاف القواعد والقوانين، وهو وسيلة مهمة لحل المشكلات الجديدة أو إيجاد حلول لمشكلات قديمة.

ثانياً: التفكير الاستنباطي

هو عملية استدلال منطقي تستهدف التوصل إلى نتيجة أو معرفة جديدة بالاعتماد على فروض ومقدمات موضوعية. مثال: إذا كانت جميع العقود التجارية والمدنية الأصل فيها الصحة، وكانت عقود الإجارة تجارية، فالاستنتاج أن جميع عقود الإجارة صحيحة ولازمة.

ثالثاً: التفكير التقييمي

هو النشاط العقلي الذي يستهدف إصدار حكم حول قيمة الأفكار وسلامتها ونوعيتها، ويتكون من: إيجاد معايير للحكم، والبرهان على مدى دقة الادعاءات، والتعرف على الأخطاء المنطقية.



خطوات تنمية التفكير الناقد

جمع الدراسات والأبحاث القانونية والمعلومات المتصلة بموضوع القضية

استعراض الآراء والاجتهادات المختلفة المتصلة بالقضية

مناقشة الآراء المختلفة لتحديد الصحيح منها وغير الصحيح

تقييم الآراء بطريقة موضوعية بعيدة عن التحيز والذاتية

تمييز نواحي القوة والضعف في الآراء والأدلة المتعارضة

البرهنة وتقديم الحجة على صحة الأدلة التي تمت الموافقة عليها



العودة للفهرس



صفات المحامي المفكر الناقد

منفتح على الأفكار الجديدة ولا يجادل في أمر لا يعرف عنه شيئاً

يعرف الفرق بين نتيجة ربما تكون صحيحة ونتيجة لا بد أن تكون صحيحة

يحاول فصل التفكير العاطفي عن التفكير المنطقي

يتخذ موقفاً أو يتخلى عنه عند توافر أدلة وأسباب كافية



العودة للفهرس



صفات المحامي المفكر الناقد

يأخذ جميع جوانب الموقف بنفس القدر من الأهمية

يستخدم مواد قانونية ومصادر علمية ويشير إليها

يبقى على صلة بالنقطة الأساسية وجوهر الموضوع



العودة للفهرس



معوقات التفكير الناقد وكيفية تجاوزها

المعوق	الشرح
التفكير الأناني والتمحور حول الذات	احترام حقوق الآخرين في التفكير والنقد وإبداء الرأي
فهم النقد بطريقة خاطئة (السلبية فقط)	إدراك أن النقد يشمل الجانبين الإيجابي والسلبي
ضعف استراتيجيات التفكير الناقد	التدرب على الخطوات العلمية لتنمية هذه المهارة
التعصب لرأي معين	الانفتاح على الآراء الأخرى واحترامها



معوقات التفكير الناقد وكيفية تجاوزها

المعوق	الشرح
المقاومة الداخلية والخوف من النقد	تطوير الثقة بالنفس وقبول النقد البناء
الجهل بالموضوع	السعي المستمر لاكتساب المعلومات والمعرفة
الخضوع لرأي الكبار في غير تخصصهم	تقييم الآراء بمعزل عن شخصية أصحابها



العودة للفهرس



مهارة فن اتخاذ القرار

اتخاذ القرار هو التزام المحامي بمسار عمل معين، وهو عملية تفكير مركّبة هدفها اختيار أفضل البدائل والحلول المتاحة في موقف معين، من أجل الوصول إلى الهدف المرجو. وهو أكثر من مجرد اختيار ما تفعله، إذ ينطوي على التزام منطقي وعاطفي.

ويتوقف النجاح المهني للمحامي في المقام الأول على قدرته وكفاءته في اتخاذ القرارات المناسبة، سواء في دراسة القضايا أو إدارة مكتب المحاماة أو اختيار العملاء أو الترافع.



مراحل اتخاذ القرار

المرحلة	المضمون
الأولى: بناء بيئة مناسبة	تحديد الأهداف، تحديد صاحب الصلاحية الاتفاق على قواعد العمل
الثانية: تحديد المشكلة	تحليل الظروف المحيطة، تحديد الأسباب صياغة المشكلة في أسئلة
الثالثة: جمع المعلومات	الحصول على البيانات الدقيقة والمحايدة وتحليلها
الرابعة: تحديد البدائل	الاستماع للآخرين للوصول إلى قرار أكثر دقة وصواباً
العادات العقلية السليمة	التشكيك المعقول والعقل المنفتح وتقدير الدليل



العودة للفهرس



مراحل اتخاذ القرار

المرحلة الأولى: بناء بيئة مناسبة

تحديد الأهداف، تحديد صاحب الصلاحية، الاتفاق على قواعد العمل

المرحلة الثانية: تحديد المشكلة

تحليل الظروف المحيطة، تحديد الأسباب، صياغة المشكلة في أسئلة

المرحلة الثالثة: جمع المعلومات

الحصول على البيانات الدقيقة والمحايدة وتحليلها



العودة للفهرس



مراحل اتخاذ القرار

المرحلة الرابعة: تحديد البدائل

وضع حلول بديلة وتحديد النتائج المتوقعة لكل بديل

المرحلة الخامسة: إصدار القرار

اختيار البديل الأفضل بعد تقييم متأن

المرحلة السادسة: المتابعة والتقويم

وضع آليات للتنفيذ والمراجعة والتعديل



العودة للفهرس



أدوات اتخاذ القرار

قياس الهدف

تحديد الوقت اللازم لدراسة القضية واتخاذ القرار

وقت الإنجاز

تحديد التاريخ واليوم والوقت المناسب للقرار

مكان الإنجاز

تحديد مكان تنفيذ الهدف واتخاذ القرار



العودة للفهرس



أدوات اتخاذ القرار

تحديد الأهداف

معرفة ما الذي تريد تحقيقه بالضبط

أهمية الهدف

بيان دوافع الهدف وربطه بغاياته ومقاصده

كيفية الإنجاز

تحديد الطريقة والآلية لتحقيق الهدف



العودة للفهرس



مبادئ اتخاذ القرار الناجح

أولاً: التفكير المنطقي

يجب أن يُبنى القرار على المنطق والمعلومات، فالتفكير المنطقي يُنتج التخيل السليم، والمنطق والتخيل معاً يُشكّلان أساس القرار الجيد.

ثانياً: الأحاسيس المنضبطة

عندما تُبنى الأحاسيس على منطق معين يكون القرار أفضل. أما إذا تقدمت الأحاسيس على المنطق فإن الخطورة تكون في مكانها.

ثالثاً: الإلهام الداخلي

وهو صوت داخلي يُخاطب المحامي أثناء اتخاذ القرار، وعادةً ما يكون صواباً. والفرق بينه وبين التحدث مع الذات: البديهة شعور يوصل إلى راحة داخلية، أما التحدث مع الذات فهو صوت سلبي يُعاكسك.



صفات القرار الجيد والقرار السيئ

القرار الجيد :

- يعكس قيمتك ومكانتك المهنية
- يفتح أمامك بدائل جديدة
- يُقربك من أهدافك
- يجعلك واقعياً ومتفهماً للظروف
- يُقربك من العملاء ويزيد قضايك
- يُساعد على توقع المعوقات وتجاوزها

القرار السيئ :

- يُنتج عن تحيز
- يُبعد عنك الآخرين
- يُتخذ بدون تخطيط
- يُتخذ في لحظة غضب
- يتجنب المشكلة الحقيقية
- يتجاهل الالتزامات المحددة مسبقاً



نظريات اتخاذ القرار في المحاماة

أولاً: الأسلوب الجماعي

يُعدّ من أفضل الأساليب خاصة في القضايا المعقدة، إذ يستوجب استشارة الزملاء من ذوي الخبرة. ومن مزاياه: تأكيد مبدأ الشورى، والوصول إلى قرارات وبدائل أفضل، ورفع الروح المعنوية.

ثانياً: أسلوب دراسة الحالات

يتم فيه تعريف المشكلة محل القرار والتفكير في أسبابها وأبعادها المختلفة وتصور الحلول المبدئية لها استناداً إلى المعلومات المتاحة.

ثالثاً: العصف الذهني

يهدف إلى إثارة العقل الشعوري واللاشعوري لإنتاج أكبر قدر من الأفكار. ويقوم على مبدئين: الكم يولد الكيف، وتأجيل الحكم والتقييم. وأهم قواعده: عدم انتقاد الأفكار ابتداءً، وتشجيع التحرر من القيود.



أسباب الفشل في اتخاذ القرار

الخوف من الفشل
والنزوع للتبرير

احتكار اتخاذ القرار
دون مشاركة

الفشل في تحديد
الأولويات المختلفة

عدم القدرة على
اتخاذ القرارات
بطريقة
موضوعية
وعلمية

فوات الوقت
المناسب لاتخاذ
القرار

الإفراط في جمع
البيانات غير
المتعلقة
بموضوع القرار



العودة للفهرس



مهارة فن الحوار

الحوار لغة مأخوذ من الحَوْر أي الرجوع عن الشيء وإليه. وفي الاصطلاح: هو حديث بين شخصين يتم فيه تداول الكلام بينهما بطريقة ما، فلا يتأثر به أحدهما دون الآخر، ويغلب عليه الهدوء والبُعد عن الخصومة والتعصب.

والحوار يكسب المحامي حسن التعامل مع الآخرين والإصغاء لهم، ويُعزز شخصيته ويضع له القبول في نفوس الناس، كما يُدربه على تقبّل النقد والاستفادة من آراء الآخرين.



العودة للفهرس



أطراف الحوار



ويجب أن تكون مادة الحوار معلومة الهدف واضحة المعالم تشمل مقدمة منطقية ونتيجة واضحة، وأن يكون الحوار بلغة مفهومة بين الطرفين في الوقت والمكان المناسبين.



أركان الحوار



العودة للفهرس



أسس الحوار الناجح

حسن الابتداء

البدء بأسلوب لبق يُهيئ الأجواء للحوار

تكافؤ الفرص

إعطاء كل طرف حقه الكامل في التعبير

فهم وجهة نظر الآخر

الاستماع الجيد قبل الرد

إفهام وجهة نظرك للآخر

توصيل فكرتك بوضوح وأدلة



العودة للفهرس



أسس الحوار الناجح

مخاطبته باسمه

التواصل الشخصي يُعزز الانفتاح

تحديد مواطن الاتفاق والاختلاف

التركيز على نقاط الخلاف الحقيقية

الالتزام بالأدب والهدوء

الحفاظ على مناخ بناء طوال الحوار

الاقتناع بالنتيجة

قبول نتيجة الحوار بصدر رحب



العودة للفهرس



صفات المحاور الناجح

إتقان طرح
الأسئلة في
الوقت المناسب

التحدث بدقة
وإيجاز دون
حشو

انتقاء الكلام
المناسب و
وزنه قبل قوله

الاستماع الجيد
وفهم لغة
الجسد

تبسيط
المعلومة
وجعلها في
م تناول
المستمع



فن الاستماع في الحوار

عدم السماح
للمشاعر
بالتأثير في
فهم ما يُقال

الاستفسار عن
كل ما لم يُفهم
في الوقت
المناسب

الإعداد الذهني
للإنصات
وتجنب
المشتتات

الإصغاء بهدف
الفهم لا بهدف
المناقضة والرد

عدم مقاطعة
المحاور
وإعطائه
فرصة التعبير
الكامل



العودة للفهرس





المهارات اللفظية في الحوار

التأني في الكلام: التحدث بتمهل حتى يفهم المستمع

التشديد على الكلمات المهمة لإبرازها

تكرار الفكرة الأساسية بأساليب مختلفة

تغيير طبقات الصوت لتجنب الرتابة



العودة للفهرس





المهارات اللفظية في الحوار

تغيير سرعة الكلام: أبطأ عند الجمل المهمة وأسرع عند غيرها

التوقف قبل وبعد الأفكار المهمة لتوكيدها

خفض الصوت أحياناً لإثارة انتباه المستمع



العودة للفهرس



كيف يُدير المحامي حواراً ناجحاً ؟

لا تقاطع محدّثك ودعه يعرض قضيته كاملة

توقف قليلاً قبل أن تُجيب

لا تصرّ على الفوز بنسبة مئة بالمئة

تدرّب على ما ستقوله ورتّبهِ جيداً في ذهنك قبل الحوار



العودة للفهرس





العوائق الشائعة

النطق غير السليم أو الصوت غير الواضح

عدم التركيز والإصغاء وضعف ضبط النفس

التسرع والاستنتاج الخاطئ

غموض مضمون الحوار وعدم الاستعداد له



العودة للفهرس



نصائح عملية لتتقن فن الحوار

الفكرة في ذهنك
ليست بالضرورة
صحيحة تماماً

الخلاف طبيعي
ويمكن الخروج
بحد أدنى من
الاتفاق

استمع أولاً
وتكلم ثانياً

لغة الجسد تقول
ما لا تقوله
الكلمات

ابحث عن الحقيقة
لا عن انتصار
الذات



العودة للفهرس



مهارة التفاوض

التفاوض هو الحوار والمناقشة بين طرفين حول موضوع محدد للوصول إلى اتفاق، وهو مرحلة من مراحل الحوار قبل الوصول إلى ذلك الاتفاق. ويُعدّ التفاوض من أرقى المهارات التي يحتاجها المحامي، إذ يجمع فيه بين تفكيره الناقد وقدرته على الحوار ومرونته في اتخاذ القرار.



العودة للفهرس



شروط التفاوض الناجح

القوة
القدرة على التأثير في الطرف
الآخر وفق الإمكانيات النسبية

المعلومات
المعلومات الكافية لإدارة عملية
التفاوض بفاعلية

القدرة
مدى البراعة والمهارة
والكفاءة في التفاوض

الرغبة
توافر رغبة حقيقية لدى
الأطراف لحل مشكلاتهم

المناخ
أن تكون القضية جديرة
بالتفاوض والمصالح متوازنة



العودة للفهرس



أنواع التفاوض في المحاماة

تفاوض المصالح المشتركة

يسعى الطرفان إلى صيغة تحقق مصالحهما دون الإضرار بالآخر

التفاوض للكسب على حساب الآخر

يحدث عند اختلال توازن القوى، ولا يكون الاتفاق دائماً

التفاوض الاستكشافي

كل طرف يتلمس نوايا الطرف الآخر

التفاوض للتأثير في طرف ثالث

التأثير في طرف آخر دون الاتصال به مباشرة



العودة للفهرس



تكتيكات التفاوض الأساسية

التكتيكات الإيجابية

- التوافق: تقديم تنازلات انتظاراً للمقابل وتعزيز النوايا الطيبة
- التعاون: البحث عن الحلول العملية وبناء جسور للعلاقات المستقبلية
- مبدأ إعادة التفاوض: العودة للتفاوض عند الحاجة لتغيير الحديث أو تأجيل القرار
- استخدام المعلومات: المعرفة قوة، واعرف كيف تصل إلى المعلومات وكيف تستخدمها
- الهدف بعيد المدى: وضع خطط مستقبلية تُعطي مرونة في التفاوض

تكتيكات الضغط والمناورة

- المفاجأة: أسلوب لإبقاء الضغط على الطرف الآخر
- إتاحة الوقت للتفكير: عدم الانجراف نحو قرارات متسريعة
- التهويل: تكبير الأمور سواء أكانت عيوباً أم مميزات بما يخدم هدفك
- الدعابة: إضفاء المرح لتخفيف حدة الموقف وتغيير الرتبة
- ضع نفسك مكان الآخر: يساعدك على التفكير بصورة أوضح

تكتيكات الحصول على المعلومات

- جمع المعلومات على فترات متباعدة من خلال أسئلة متفرقة
- تكتيك (ماذا يحدث لو) للحصول على معلومات يصعب الوصول إليها بالشكل المعتاد
- توجيه أسئلة تمس الاحتياجات الحقيقية للطرف الآخر



تكتيكات التنازلات في التفاوض

اعلم كيف تُقدم التنازلات في الوقت المناسب

أظهر القدر ذاته من المقاومة لكل تنازل

قدّم أسباباً مقنعة لطلبات التنازل الخاصة بك

اعرف حدودك ولا تتجاوزها

اعرف بدائلك المتاحة في حال فشل التفاوض

اعرف الطرف الآخر جيداً قبل الجلوس على طاولة التفاوض



العودة للفهرس



مهارة الأسئلة التفاوضية

الأسئلة عوامل تفتح الذاكرة وتؤدي إلى تخاطب أكثر فاعلية ، ويتوقف تأثير السؤال ونجاحه على ثلاثة أمور: الزمن (الوقت المناسب)، والأسلوب (طريقة الإلقاء)، والمضمون (درجة الوضوح).

نواهي الأسئلة التفاوضية

- لا تطرح أسئلة عدائية إلا إذا أردت الخصومة
- لا تطعن في أمانة الطرف الآخر
- لا تتوقف عن الاستماع بسبب لهفتك على طرح سؤال
- لا تنتهز أي وقت لطرح سؤالك، بل انتظر الوقت المناسب
- لا تنصب نفسك قاضياً في جلسة تفاوض

أوامر الأسئلة التفاوضية

- جهّز أسئلتك مقدماً قبل بدء التفاوض
- اطرح أسئلة تُشجع على الحصول على ردود مفيدة
- اعمل على أن تختلي بنفسك للتفكير في أسئلة جديدة
- كن هادئاً بعد طرح سؤالك
- كن مثابراً في متابعة سؤالك إذا كانت الإجابة مراوغة



استراتيجيات التفاوض

أولاً: استراتيجيات التوقيت (متى؟)

الوصف	الاستراتيجية
انتظار الوقت المناسب لتحقيق أفضل النتائج	الصبر
استخدام عنصر المفاجأة للحصول على ميزة تفاوضية	المفاجأة
خلق وقائع على الأرض قبل التفاوض	الأمر الواقع
التظاهر بالانسحاب لاستدراج الطرف الآخر	الانسحاب الظاهري
تغيير الموقف التفاوضي عند الضرورة	التحول



العودة للفهرس



استراتيجيات التفاوض

ثانياً: استراتيجيات الأسلوب والمكان (كيف؟ وأين؟)

الوصف	الاستراتيجية
إشراك الطرف الآخر في المرحلة التنفيذية	المشاركة في العمل
إظهار الاهتمام بمصالح الطرف الآخر	المساهمة
وضع الطرف الآخر أمام خيارات محددة	مفترق الطرق
تقديم عروض شاملة تغطي جميع الجوانب	التغطية



العودة للفهرس



استراتيجيات التفاوض

ثانياً: استراتيجيات الأسلوب والمكان (كيف؟ وأين؟)

الوصف	الاستراتيجية
تحقيق الأهداف خطوة خطوة	التدرج التراكمي
تقسيم القضايا إلى فئات للتفاوض عليها	التصنيف الفئوي
تفويض طرف ثالث للتفاوض نيابةً	التوكيل
الانتقال من مستوى تفاوضي إلى آخر	تغيير المستوى



العودة للفهرس



من الأخطاء في التفاوض

الكلام
الكثير والإصغاء
القليل

استخدام
أسلوب الترهيب
والضغط

الإعداد غير
الجيد قبل
التفاوض

المجادلة بدلاً
من التأثير

نفاذ الصبر
وثورة الغضب

إغفال مبدأ
الأخذ والعطاء



العودة للفهرس



الخاتمة

بعد هذه الرحلة عبر سبع مهارات مهنية متكاملة يتبين لنا أن المحامي الناجح ليس من يحفظ النصوص القانونية وحسب، بل من يمتلك منظومة متكاملة من المهارات الذهنية والتواصلية التي تُمكنه من التعامل مع تحديات المهنة بكفاءة عالية.

كما أن التميز لا يتحقق بالمعرفة وحدها بل إن الاستثمار في تطوير المهارات المهنية يعد جزءاً لا يتجزأ من بناء المحامي المتميز وتمكينه.

نسأل الله أن يحقق هذا الدليل الفائدة المرجوة وأن يكون إضافة نافعة لكل من يسعى إلى التطوير والتميز.



المراجع

- ملفات متنوعة لمهارات وفنون المحاماة - د.عبدالكريم بن إبراهيم العريني.
- التفكير أساليب ومهارات - د.عثمان حمود الخضر.
- تعليم التفكير مفاهيم وتطبيقات - د.فتحي عبدالرحمن جروان.

وقد تولى فريق سبل القانون اختيار المادة المناسبة، وإعادة هيكلتها وصياغتها وتبسيطها وتصميمها ضمن دليل موحد يتناسب مع أهداف الملف وفئاته المستهدفة

