

سوالات حقوقی را برای ما بفرستید

شما به طرق زیر می‌توانید با آفتاب حقوقی ارتباط بگیرید:

۱- ایمیل aftab.yz@gmail.com

۲- واتساپ - بِلِه - تلگرام ۰۹۱۳۲۹۹۱۷۹۶

برای رعایت حال مخاطبانی که به هیچ یک از موارد بالا دسترسی ندارند تلفن ۰۲۱-۸۸۳۲۸۷۴۳ و ۰۲۱-۹۱۳۱۵۱۵۲۱۰ (ساعت ۱۷ لغایت ۲۱) پاسخگو هستیم.

روابط عمومی آفتاب حقوقی

اولین روزنامه حقوقی کشور

آفتاب حقوقی

سه‌شنبه ۶ مردادماه ۱۴۰۵ سال اول شماره ۱۶

سرمقاله

تناسب جرم و مجازات



مدیر مسئول: دکتر منصور مظفری*
وکیل پایه یک دادگستری

وجود قانون و دادگستری باعث می‌شود تا هرکس خود را در مقام قضاوت و مجری اجرای حکم قرار دهد و در نهایت می‌توان گفت قانون باعث جلوگیری از خودسری‌ها خواهد شد.

در قرون وسطی مردم در برابر رفتاری که خوشایند حاکمان نبود مورد مؤاخذه قرار گرفته و به شدیدترین نحو ممکن مجازات می‌شدند. این رفتار حاکمان باعث هرج و مرج، عدم تناسب جرم و مجازات و باعث می‌شد تا کرامت و ارزش و آزادی انسانی خدشه‌دار شود. تا اینکه اندیشمندان به فکر افتادند با وضع قوانین و مقررات جلوی رفتارهای خشن و بدون حد و مرز حاکمان را بگیرند.

«بکاریا» از جمله اندیشمندان قرن ۱۸ می‌گوید: «شهروندان باید بدانند چه موقع گناهکارند و چه موقع بی‌گناه هستند» این قاعده مورد توجه اندیشمندان آن عصر قرار گرفت و اصل قانونی بودن جرم و مجازات شکل گرفت. مطابق این اصل پیش از ارتکاب جرم باید عناوین مجرمانه به قانون تبدیل شده باشد و دیگر اینکه مجازات و اجرای آن باید مطابق قانون باشد و از این رو دادگاه باید فعل و ترک فعل شخصی را جرم بداند تا فرد مورد مؤاخذه قرار گیرد و همچنین مجازات باید براساس قانون باشد نه سلیقه و تشخیص رئیس دادگاه و این اصل می‌گوید: «هم رفتار مجرمانه و مجازات آن از قبل به آگاهی عموم رسیده باشد». اسلام که دین مرقی و کامل می‌باشد به این قاعده توجه داشته است و پیامبر گرامی اسلام در حدیثی می‌فرماید «امت من نسبت به اعمالی که از آن بی‌خبرند مسئولیتی ندارند» و این قاعده که به قاعده قبح عقاب بلا بیان که از مبانی فقهی است معروف شده و از اصول مهمی است که در علم حقوق وجود دارد. اصل قانونی بودن جرم و مجازات در ماده ۲ قانون مجازات اسلامی آمده است «هر فعل یا ترک فعلی که در قانون برای آن مجازات تعیین شده باشد جرم محسوب می‌شود» و در اصول مختلف قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران نیز به آن اشاره شده است.

اصل ۱۶۹ قانون اساسی «هیچ فعل یا ترک فعلی به استناد قانونی که بعد از آن وضع شده است جرم محسوب نمی‌شود» همچنین در اصل ۳۶ این قانون آمده است: «حکم به مجازات و اجرای آن باید تنها از طریق دادگاه صالح به موجب قانون باشد».

در قوانین بین‌المللی نیز به اصل قانونی بودن جرم و مجازات اشاره شده است. در بند ۲ ماده ۱۱ اعلامیه حقوق بشر آمده است «هیچ کس را نباید به دلیل انجام یا خودداری از انجام عملی که در هنگام ارتکاب، طبق قوانین ملی و یا بین‌المللی جرم محسوب نمی‌شده است مجرم شناخت و نیز کیفری شدیدتر از آن چه در زمان ارتکاب جرم قابل اجرا بوده نباید اعمال شود».

ایمیل: Aftab.yz@gmail.com تلفن: ۰۹۱۳۲۹۹۱۷۹۶

قهرمان سازی از پر مشغله بودن وکیل:

در اشتباه نگرفتن «همیشه گرفتار بودن» با «حرفه‌ای بودن»



دکتر فرشید فرحانکیان
وکیل دادگستری

در بسیاری از دفاتر حقوقی، یک واقعیت ناخوشایند وجود دارد: هرچه دفتر بزرگ‌تر می‌شود، گاهی وکیل اصلی گرفتارتر می‌شود. این وضعیت در نگاه نخست عجیب است. انتظار می‌رود با افزایش تعداد کارکنان، استفاده از فناوری و افزایش تجربه حرفه‌ای، بخشی از فشار کاری وکیل کاهش پیدا کند؛ اما در عمل، گاهی اتفاقی کاملاً معکوس رخ می‌دهد.

وکیل پرونده‌های بیشتری جذب می‌کند. تعداد کارکنان افزایش پیدا می‌کند. تعداد موکلان بیشتر می‌شود. همه امور اما همچنان باید از فیلتر شخص وکیل عبور کند. همه تماس‌ها به او منتقل می‌شود. همه تصمیم‌ها به او ارجاع می‌شود. همه اسناد باید شخصاً توسط او بررسی شود. همه امور اجرایی نیازمند تأیید اوست و در نهایت، وکیل به جای آنکه رهبر یک مجموعه حرفه‌ای باشد، به گلوگاه اصلی همان مجموعه تبدیل می‌شود.

در چنین ساختاری، هرچه دفتر موفق‌تر می‌شود، زندگی حرفه‌ای وکیل دشوارتر می‌شود. این وضعیت را نمی‌توان صرفاً موفقیت نامید. اگر رشد حرفه‌ای باعث شود ظرفیت وکیل دائماً به نقطه انفجار برسد، شاید مسئله فقط حجم کار نباشد؛ شاید مدل کسب‌وکار و سازمان‌دهی دفتر نیازمند بازنگری باشد. دفتر حقوقی نباید به اندازه ظرفیت شخص وکیل رشد کند. باید به اندازه ظرفیت سیستم حرفه‌ای رشد کند.

«همه کارها را خودم انجام می‌دهم»: افتخار یا هشدار؟

یکی از رایج‌ترین نشانه‌های فردمحوری در حرفه وکالت، این جمله است: «هیچ‌کس به اندازه خودم نمی‌تواند این کار را درست انجام دهد». این جمله ممکن است در برخی موارد واقعیت داشته باشد؛ اما اگر به یک فلسفه دائمی برای اداره دفتر تبدیل شود، نتیجه آن چیزی جز وابستگی کامل مجموعه به یک نفر نیست.

وکیلی که شخصاً همه امور را انجام می‌دهد، ممکن است در کوتاه‌مدت احساس کنترل بیشتری داشته باشد؛ اما در بلندمدت، سه اتفاق رخ می‌دهد: اول، ظرفیت رشد دفتر محدود می‌شود. دوم، زمان وکیل صرف امور کم‌ارزش‌تر می‌شود. سوم، خود وکیل به نقطه آسیب‌پذیر اصلی سیستم تبدیل می‌شود. اگر با غیبت چندروزه وکیل، همه امور دفتر متوقف شود، این الزاماً نشانه اهمیت فوق‌العاده او نیست؛ ممکن است نشانه آن باشد که هیچ سیستم مستقلی برای اداره امور ایجاد نشده است. در حرفه وکالت البته بسیاری از تصمیم‌ها واقعاً نیازمند دانش، تجربه و قضاوت شخص وکیل هستند و قابل تفویض کامل نیستند؛ اما همه کارها چنین ماهیتی ندارند. وکیل باید بتواند میان «کاری که فقط من می‌توانم انجام دهم» و «کاری که فقط من به انجام آن عادت کرده‌ام» تفاوت بگذارد. این دو، یکسان نیستند.

سؤال اساسی که هر وکیل باید از خود بپرسد

شاید مهم‌ترین سؤال برای ارزیابی بلوغ حرفه‌ای یک وکیل این باشد: چقدر از زمان من صرف کاری می‌شود که فقط من می‌توانم انجام دهم؟ اگر پاسخ این سؤال ناامیدکننده باشد، باید به ساختار کاری دفتر شک کرد. آیا وکیل واقعاً باید خودش تمام تماس‌های اولیه را پاسخ دهد؟

ادامه گزارش در صفحه ۲

در حرفه وکالت، گاهی یک سوء تفاهم جدی اما کمتر مورد توجه قرار گرفته وجود دارد: اینکه هرچه وکیل پر مشغله‌تر باشد، موفق‌تر است. وکیلی که تقویمش پر است، تلفنش بی‌وقفه زنگ می‌خورد، چندین پرونده را هم‌زمان مدیریت می‌کند، از جلسه‌ای به جلسه دیگر می‌رود، تا نیمه‌شب در دفتر می‌ماند و حتی در روزهای تعطیل نیز پاسخ‌گوی موکلان است، معمولاً در نگاه عمومی و حتی در میان همکاران، وکیلی موفق و پرتقاضا تلقی می‌شود.

این تصویر، البته، کاملاً بی‌اساس نیست. افزایش تعداد موکلان و پرونده‌ها می‌تواند نشانه اعتماد بازار، اعتبار حرفه‌ای و توانایی وکیل در جذب و حفظ موکل باشد. مشکل از جایی اما آغاز می‌شود که «پر مشغله بودن» نه به عنوان یک وضعیت موقت یا پیامد طبیعی رشد حرفه‌ای، بلکه به عنوان معیار موفقیت و حتی نشانه فضیلت حرفه‌ای معرفی شود. در چنین فضایی، وکیل به تدریج به تعداد پرونده‌ها، تعداد تماس‌ها، طول ساعات کاری و میزان درگیری روزانه خود افتخار می‌کند؛ گویی هرچه کمتر فرصت فکر کردن، مطالعه کردن، استراحت کردن و حتی زندگی کردن داشته باشد، حرفه‌ای‌تر است.

این همان نقطه‌ای است که باید در فرهنگ حرفه‌ای وکالت مکث کرد و پرسید: آیا وکیلی که همیشه گرفتار است، الزاماً وکیل موفق‌تری است؟ و مهم‌تر از آن: آیا پر مشغله بودن، نتیجه حرفه‌ای بودن است یا گاهی نشانه ضعف در سازمان‌دهی حرفه‌ای؟

مسئله، کم‌کاری نیست؛ مسئله، قهرمان سازی از فرسودگی است

نقد فرهنگ پر مشغله بودن به هیچ‌وجه به معنای تجلیل از کم‌کاری یا بی‌تفاوتی حرفه‌ای نیست. وکالت، حرفه‌ای دشوار، مسئولیت‌آور و زمان‌بر است. پرونده‌های پیچیده، مهلت‌های قانونی، جلسات دادگاه، مذاکرات، مطالعه مستمر، پاسخ‌گویی به موکل و مسئولیت سنگین تصمیم‌های حقوقی، طبیعتاً ساعات قابل توجهی از زندگی یک وکیل را به خود اختصاص می‌دهد؛ بنابراین، مسئله این نیست که وکیل نباید زیاد کار کند.

مسئله این است که نباید زیاد کار کردن را با خوب کار کردن اشتباه گرفت. وکیل ممکن است روزانه دوازده ساعت کار کند، اما بخش مهمی از این زمان صرف فعالیت‌هایی شود که ارزش حقوقی محدودی دارند یا اساساً نیازی به حضور مستقیم او ندارند. در مقابل، وکیلی ممکن است ساعات کاری کمتری داشته باشد، اما زمان خود را بر فعالیت‌هایی متمرکز کند که مستقیماً به تخصص و نقش حرفه‌ای او مربوط است: تحلیل پرونده، طراحی استراتژی، مطالعه حقوقی، مذاکره، دفاع، تصمیم‌گیری

و مدیریت رابطه حرفه‌ای با موکل. در این مقایسه، معیار حرفه‌ای‌گری را نمی‌توان صرفاً با ساعت کار سنجید. پرسش اصلی باید این باشد: چه مقدار از زمانی که وکیل صرف می‌کند، واقعاً ارزش حقوقی ایجاد می‌کند؟

وکیل پر مشغله؛ محصول موفقیت یا قربانی ضعف سیستم؟



مشاوره حقوقی

کیفری | حقوقی | آئینی | مواد مخدر | خانواده

آفتاب حقوقی

مدیر مسئول:
منصور مظفری
وکیل پایه یک دادگستری

زیر نظر وکلای پایه یک دادگستری

در سراسر کشور

تهران یزد
۰۹۱۳ ۱۵۱ ۵۲۱۰ ۰۹۱۳ ۲۹۹ ۱۷۹۶

قهرمان‌سازی از پرمشغله بودن وکیل: در اشتباه نگرفتن «همیشه گرفتار بودن» با «حرفه‌ای بودن»

قهرمان‌سازی از وکیل پرمشغله، صرفاً یک مسئله مربوط به سبک زندگی یا مدیریت شخصی نیست؛ این فرهنگ می‌تواند مستقیماً بر کیفیت خدمات حقوقی و حتی کیفیت تصمیم‌های حرفه‌ای وکیل تأثیر بگذارد. در حرفه وکالت، خستگی فقط به معنای احساس فرسودگی در پایان روز نیست. خستگی می‌تواند به تدریج قدرت تمرکز، دقت در خواندن، توانایی تشخیص نکات ظریف، کیفیت تحلیل و حتی قضاوت حرفه‌ای را تحت تأثیر قرار دهد.

وکیل خسته، الزاماً وکیل دقیق نیست. وکیل بی‌وقفه درگیر، الزاماً وکیل متمرکز نیست. وکیل همیشه در حال پاسخ‌گویی، الزاماً وکیل همیشه در حال تحلیل نیست و شاید مهم‌تر از همه: وکیلی که دائماً در حال انجام دادن است، الزاماً فرصت کافی برای فکر کردن ندارد. این نکته در حرفه وکالت اهمیت مضاعف دارد؛ زیرا وکالت صرفاً حرفه‌ای مبتنی بر «انجام دادن» نیست. بخش مهمی از ارزش‌آفرینی وکیل، در فکر کردن، سنجیدن، تردید کردن، مقایسه کردن، پیش‌بینی کردن و تصمیم گرفتن اتفاق می‌افتد.

پرونده حقوقی، برخلاف بسیاری از فعالیت‌های اجرایی، صرفاً با افزایش ساعات کار پیش نمی‌رود. گاهی افزایش ساعت کار، بدون افزایش کیفیت تمرکز، نه‌تنها ارزش‌افزوده ایجاد نمی‌کند، بلکه می‌تواند احتمال خطا را افزایش دهد. یک وکیل ممکن است ساعت‌ها پرونده‌ای را مطالعه کند، اما اگر ذهن او هم‌زمان درگیر ده‌ها تماس، پیام، جلسه و مسئله دیگر باشد، لزوماً به‌اندازه یک ساعت مطالعه عمیق و بدون وقفه، به واقعیت حقوقی پرونده نزدیک نشده است. در برخی مواقع، یک ساعت بیشتر کار کردن، ارزش کمتری از یک ساعت آرام‌تر فکر کردن دارد. این شاید یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های میان «زمان کاری» و «زمان ذهنی» در حرفه وکالت باشد. وکیل به ساعت نیاز دارد؛ اما بیش از آن، به ذهن آماده نیاز دارد. یک استراتژی دفاعی مؤثر ممکن است در میان ده‌ها تماس تلفنی و جلسه فشرده شکل نگیرد. ممکن است بهترین ایده حقوقی زمانی به ذهن برسد که وکیل از جریان دائمی پاسخ‌گویی فاصله گرفته و فرصت کرده باشد پرونده را یک‌بار دیگر، از زاویه‌ای متفاوت و بدون فشار زمانی، بررسی کند. یک نکته مهم حقوقی ممکن است نه در جلسه‌ای پرتنش، بلکه در یک مطالعه عمیق و بی‌وقفه کشف شود. یک تناقض در اظهارات طرف مقابل ممکن است تنها زمانی دیده شود

ادامه در صفحه بعد ➡

آیا واقعاً باید تمام جلسات هماهنگی را شخصاً مدیریت کند؟ آیا واقعاً باید تمام اسناد را خودش دسته‌بندی کند؟ آیا واقعاً باید تمام پیگیری‌های اداری را شخصاً انجام دهد؟ آیا واقعاً باید هر پیام موکل را در همان لحظه پاسخ دهد؟ آیا واقعاً باید برای هر تصمیم کوچک، تمام فرآیند تصمیم‌گیری را از ابتدا تا انتها خودش انجام دهد؟ اگر پاسخ بسیاری از این پرسش‌ها منفی است، پس چرا وکیل همچنان این کارها را خودش انجام می‌دهد؟

پاسخ را باید در یکی از سه عامل جست‌وجو کرد: عدم اعتماد، نبود سیستم یا ناتوانی در تفویض اختیار. هر سه، موضوعاتی هستند که باید در حرفه وکالت جدی‌تر موردبحث قرار گیرند

تفویض اختیار: حلقه مفقوده حرفه‌ای‌گری در بسیاری از دفاتر حقوقی

تفویض اختیار در برخی دفاتر حقوقی هنوز با نوعی بی‌اعتمادی مواجه است؛ گویی سپردن بخشی از کار به دیگری به معنای کاهش شأن حرفه‌ای وکیل یا از دست دادن کنترل بر پرونده است. درحالی‌که تفویض اختیار حرفه‌ای دقیقاً برعکس است. وکیل حرفه‌ای کسی نیست که همه کارها را خودش انجام دهد. وکیل حرفه‌ای کسی است که می‌داند: چه کاری را، به چه کسی، با چه استانداردی، در چه زمانی و تحت چه نظارتی واگذار کند. تفویض اختیار بدون نظارت، بی‌مسئولیتی است؛ اما انجام دادن همه کارها توسط شخص وکیل نیز الزاماً مسئولیت‌پذیری نیست. می‌توان یک دفتر حقوقی را به‌گونه‌ای طراحی کرد که وظایف در سطوح مختلف تعریف شوند؛ امور اداری، امور اجرایی، تحقیقات اولیه، مدیریت اسناد، ارتباطات اولیه و پیگیری‌های مشخص، هرکدام مسئول و فرآیند داشته باشند و وکیل در جایگاهی قرار گیرد که بیشترین ارزش تخصصی را ایجاد می‌کند.

در چنین ساختاری، وکیل از «مجرى همه امور» به «مدیر کیفیت حقوقی» تبدیل می‌شود. این تغییر، نه‌تنها کیفیت زندگی حرفه‌ای وکیل را بهبود می‌دهد، بلکه می‌تواند کیفیت خدمات ارائه‌شده به موکل را نیز افزایش دهد؛ زیرا وکیلی که ذهنش دائماً درگیر ده‌ها کار اجرایی و اداری است، الزاماً بهترین ظرفیت ذهنی خود را برای تحلیل پیچیده‌ترین مسائل حقوقی اختصاص نمی‌دهد.

پرمشغله بودن ممکن است کیفیت وکالت را کاهش دهد شاید این بخش، مهم‌ترین وجه انتقادی بحث باشد.

مشاوره آفتاب حقوقی

پرسش: من حدود ۳ سال است با شوهرم زندگی می‌کنم فرزند هم نداریم اخیراً سر ناسازگاری گرفته است می‌خواهم مهریه‌ام را بگیرم تا استقلال داشته باشم و بتوانم راحت‌تر زندگی کنم چون هزینه‌های منزل را نمی‌دهد و در عذاب هستم. چگونه مهریه‌ام را بگیرم؟
پاسخ: ابتدا توصیه می‌شود نزد مشاور خانواده بروید و مشکل خود را حل کنید مطالبه مهریه هر چند حق قانونی و شرعی است ولی اولین راه حل نمی‌باشد. شما ابتدا به اداره ثبت املاک مراجعه چنانچه همسر شما اموالی دارد جهت انجام اجرائیه‌ای که صادر می‌شود آن اموال را توقیف نمایید. چنانچه اموالی از همسر شما در اداره ثبت، به ثبت نرسیده بود با اخذ گواهی و یا اگر اموالی داشت پس از اجرا برای دریافت مازاد با تقدیم دادخواست از دادگاه مطالبه مهریه نمایید و برای هزینه دادرسی می‌توانید به قانون حمایت از خانواده استناد نمایید تا در این مرحله معاف شوید. پس از محکوم شدن همسر تان می‌توانید از طریق اجرای احکام دادگاه به حق خود برسید و توصیه بعدی این است برای هرگونه اقدامی در راستای احقاق حق و عدم اطاله دادرسی با یک وکیل مجرب و متخصص حوزه خانواده مشورت نمایید.

پرسش: از یک فرد تاجر، که دارای شرکت شیک بود بابت طلبم از او یک فقره چک گرفتم. در موعد تاریخ چک به بانک مراجعه کردم موجودی حسابش کافی نبود و گواهی عدم وصول گرفتم به محل شرکت مراجعه کردم دیدم کلاً تخلیه شده است و دفتری که من دیده بودم وجود نداشت و تعداد زیادی در آنجا بودند که وضعیت من را داشتند آیا می‌توانیم همگی با هم به جرم کلاهبرداری از او شکایت کنیم؟

پاسخ: وی که ادعا دارید تاجر است با توسل به عملیات متقلبانه قصد بردن مال شما را داشته است مطابق قانون مجازات اسلامی و قانون تشدید مجازات مرتکبین کلاهبرداری، او کلاهبردار محسوب می‌شود. چون این فرد تاجر با عملیات متقلبانه مثل مدیریت شرکت واهی اعتماد شما را جذب نموده است تا کسب درآمد کند. ولی بدلیل وجود چک‌های زیاد برگشتی بنظر نمی‌توان وی را به مجازات کلاهبرداری محکوم نمود ولی تاجر به اشد مجازات صدور چک بلامحل محکوم می‌شود.

پرسش: وکالت بلاعزل که می‌گویند دقیقاً چیست. اگر وکالت بلاعزل دادیم خودمان دیگر نمی‌توانیم کاری انجام دهیم حتماً باید وکیل انجام دهد؟

پاسخ: تعریف عقد وکالت در قانون مدنی چنین آمده است: «وکالت عقدی است که به موجب آن یکی از طرفین طرف دیگر را برای انجام امری نایب خود می‌نماید» و از خصوصیات عقد وکالت آن است که هریک از طرفین می‌توانند اقدام به فسخ نمایند و به این عقد پایان دهند و در برخی مواقع طرفین علاقمند هستند که هیچ یک نتوانند به تنهایی عقد وکالت را فسخ نمایند.

در این صورت طرفین، وکالت را به صورت شرط ضمن عقد لازم می‌آورند که به آن در اصطلاح وکالت بلاعزل گفته می‌شود. وکالت بلاعزل انجام موضوع وکالت را توسط موکل از بین نمی‌برد و موکل (وکالت دهنده) اگر موضوع وکالت را خودش انجام دهد مثلاً فروش منزل را وکالت بلاعزل داده‌اید خودتان می‌توانید منزل را بفروشید و آن موقع انجام موضوع وکالت خود به خود این عقد کارایی ندارد البته از طریق اظهارنامه باید انجام عمل را به اطلاع وکیل برسانید و اگر حق چنین عملی را از خود سلب نموده‌اید حق انجام موضوع را ندارید. توصیه می‌شود قبل از انعقاد عقد وکالت با یک وکیل متخصص مشورت نمایید.

سوالات حقوقی را برای ما بفرستید

شما به طروق زیر می‌توانید با آفتاب حقوقی ارتباط بگیرید:

۱- ایمیل aftab.yz@gmail.com

۲- واتساپ - بله - تلگرام ۰۹۱۲۲۹۹۱۷۹۶

برای رعایت حال مخاطبانی که به هیچ یک از موارد بالا دسترسی ندارند تلفن ۰۲۱-۸۸۳۲۸۷۴۳ و ۰۹۱۳۱۵۱۵۲۱۰ (ساعت ۱۷ لغایت ۲۱) پاسخگو هستیم.

روابط عمومی آفتاب حقوقی



ادامه از صفحه قبل

که وکیل فرصت کرده باشد اسناد را نه صرفاً «بخواند»، بلکه واقعاً تحلیل کند. یک استدلال حقوقی جدید ممکن است زمانی شکل بگیرد که ذهن وکیل از پاسخ‌گویی‌های لحظه‌ای و امور اجرایی فاصله گرفته باشد و حتی یک مذاکره موفق، ممکن است نتیجه تجربه‌ای باشد که در سکوت و تمرکز شکل گرفته است، نه در ساعات طولانی حضور فیزیکی در دفتر.

از این منظر، یکی از خطرناک‌ترین تصورات در فرهنگ حرفه‌ای وکالت این است که هرچه وکیل بیشتر درگیر باشد، حتماً بیشتر ارزش‌آفرینی می‌کند. درحالی‌که گاهی دقیقاً برعکس است. ممکن است وکیلی تمام‌روز درگیر پرونده‌ها باشد، اما فرصت نداشته باشد درباره مهم‌ترین پرونده خود به‌درستی فکر کند. ممکن است تمام‌روز به موکلان پاسخ دهد، اما فرصت نداشته باشد یک پاسخ واقعاً دقیق و راهبردی برای یک مسئله مهم آماده کند. ممکن است در ده‌ها جلسه حضورداشته باشد، اما فرصت مطالعه یک رأی مهم یا یک تغییر قانونی را پیدا نکند. ممکن است آن‌قدر مشغول مدیریت امور جاری باشد که از آینده حرفه‌ای خود غافل شود.

اینجاست که باید میان «فعال بودن» و «اثرگذار بودن» تفاوت گذاشت. فعال بودن یعنی دائماً کاری برای انجام دادن داشته باشیم. اثرگذار بودن یعنی بدانیم کدام کار، در چه زمانی و با چه میزان تمرکز، بیشترین ارزش را ایجاد می‌کند. این تفاوت در حرفه وکالت بسیار جدی است؛ زیرا یک تصمیم اشتباه حقوقی ممکن است هزینه‌ای بسیار بیشتر از چند ساعت صرفه‌جویی در زمان داشته باشد. گاهی یک اشتباه در تشخیص مسیر دعوا، یک مهلت ازدست‌رفته، یک استدلال ناقص، یک بند نادیده‌گرفته‌شده در قرارداد یا یک مذاکره نادرست، می‌تواند پیامدهایی داشته باشد که با ده‌ها ساعت کار بیشتر قابل جبران نباشد.

بنابراین، مسئله فقط این نیست که وکیل «چقدر» کار می‌کند؛ مسئله این است که در چه شرایط ذهنی کار می‌کند. آیا خسته است یا آماده؟ آیا عجول است یا متمرکز؟ آیا فقط در حال پاسخ دادن است یا فرصت تحلیل نیز دارد؟ آیا صرفاً پرونده‌ها را جلو می‌برد یا برای هر پرونده، فرصت فکر کردن به «بهترین مسیر» را نیز دارد؟ در چنین شرایطی، شاید لازم باشد در تعریف سنتی خود از تعهد حرفه‌ای نیز تجدیدنظر کنیم. تعهد حرفه‌ای لزوماً به معنای آن نیست که وکیل همیشه در دسترس باشد، همیشه مشغول باشد و همیشه ساعات بیشتری کار کند.

گاهی تعهد حرفه‌ای یعنی آن‌قدر از زمان و انرژی ذهنی خود محافظت کنیم که بتوانیم در مهم‌ترین لحظه، بهترین تصمیم را برای موکل بگیریم. وکیل نباید به‌دلیل افتخار به پرمشغله بودن، بهترین سرمایه حرفه‌ای خود را از دست بدهد: تمرکز؛ زیرا در حرفه‌ای که کیفیت تصمیم‌ها می‌تواند سرنوشت یک پرونده، یک قرارداد، یک کسب‌وکار یا حتی زندگی یک انسان را تغییر دهد، تمرکز یک امتیاز تجملی نیست؛ بخشی از مسئولیت حرفه‌ای وکیل است.

به همین دلیل، شاید یکی از مهم‌ترین پرسش‌هایی که هر وکیل باید در پایان یک روز کاری از خود بپرسد، این نباشد که: «امروز چند ساعت کار کردم؟» بلکه این باشد: «امروز در چند ساعت از کارم، واقعاً با تمام ظرفیت ذهنی و حرفه‌ای خود حضور داشتم؟» این پرسش، ما را از فرهنگ «ساعت بیشتر» به فرهنگ «کیفیت بیشتر» منتقل می‌کند؛ زیرا درنهایت، موکل به وکیل خود پول نمی‌دهد که او را دائماً مشغول ببیند؛ موکل به وکیل اعتماد می‌کند تا در لحظه‌ای که تصمیم اهمیت دارد، دقیق‌ترین تحلیل، سنجیده‌ترین قضاوت و بهترین تصمیم ممکن را ارائه دهد و این دقیقاً همان چیزی است که ممکن است در میان قهرمان‌سازی از «وکیل همیشه گرفتار» به‌تدریج قربانی شود: تمرکز و شاید بتوان گزاره اصلی این بحث را این‌گونه خلاصه کرد: وکیل حرفه‌ای کسی نیست که همیشه وقت ندارد؛ وکیلی است که برای مهم‌ترین مسائل، همیشه ذهن آماده دارد.

بحران پنهان حرفه: کمبود زمان یا کمبود تمرکز؟

یکی از مسائل جدی حرفه وکالت امروز، شاید کمبود زمان نباشد؛ تکه‌تکه شدن زمان باشد. وکیل ممکن است روزانه هشت یا ده ساعت در دفتر حضورداشته باشد، اما این ساعات نه به‌صورت یکپارچه و متمرکز، بلکه در میان ده‌ها وقفه و درخواست کوچک تقسیم شوند: یک تماس. یک پیام. یک جلسه. یک مراجعه. یک پیگیری. یک دادگاه. یک پرسش از همکار. یک درخواست فوری

قهرمان‌سازی از پرمشغله بودن وکیل:
مرز میان «کار کردن بیشتر» و «حرفه‌ای‌تر کار کردن»

در فرهنگ حرفه‌ای، گاهی از وکیل پرمشغله به‌عنوان وکیل موفق یاد می‌شود. تقویم پر، تلفن‌های متعدد، پرونده‌های زیاد و ساعات کاری طولانی، ظاهراً نشانه موفقیت هستند.

اما باید یک سؤال مهم پرسید: آیا پرمشغله بودن همیشه به معنای موفق بودن است؟

ممکن است وکیلی هر روز تا نیمه‌شب کار کند، اما بخش زیادی از زمان خود را صرف فعالیت‌هایی کند که ارزش افزوده حقوقی ندارند.

در مقابل، وکیلی ممکن است با سیستم‌سازی، تفویض اختیار و مدیریت بهتر، همان حجم کار را با ساعات کمتر و کیفیت بالاتر انجام دهد.

بنابراین، معیار بلوغ حرفه‌ای نباید فقط «چقدر کار می‌کنم؟» باشد. باید پرسید: چقدر از زمان من صرف کاری می‌شود که فقط من می‌توانم انجام دهم؟ این پرسش، مرز میان «کار کردن بیشتر» و «حرفه‌ای‌تر کار کردن» است.

بیان از: فرشید فرحناکیان

این تغییر نگاه، برای حرفه وکالت اهمیت ویژه‌ای دارد؛ زیرا بخش مهمی از کار وکیل از جنس کار عمیق است. خواندن دقیق یک قرارداد، کشف یک نکته در میان صدها صفحه پرونده، مقایسه چند مقرر قانونی، تحلیل یک رأی، طراحی استراتژی دعوا، پیش‌بینی واکنش طرف مقابل، آماده‌سازی برای مذاکره، تشخیص ریسک پنهان یک قرارداد، این‌ها کارهایی نیستند که بتوان آن‌ها را با ذهنی که هر پنج دقیقه از موضوعی به موضوع دیگر پرتاب می‌شود، با بالاترین کیفیت انجام داد.

کار حقوقی عمیق، به ذهنی عمیق نیاز دارد و ذهن عمیق، به زمان بدون وقفه نیازمند است؛ بنابراین، یک دفتر حقوقی حرفه‌ای باید همان‌قدر که برای جلسات، تماس‌ها و امور جاری برنامه‌ریزی می‌کند، برای «زمان بدون دسترسی» نیز برنامه داشته باشد. ساعاتی که در آن، وکیل نه پاسخ‌گوی تلفن باشد، نه درگیر پیام‌های فوری، نه در جلسه‌ای دیگر و نه در حال جابه‌جایی میان چند پرونده.

این زمان، وقت تلف‌شده نیست. این زمان، زیرساخت تولید ارزش حقوقی است. وکیل باید بتواند بخشی از روز خود را به مطالعه عمیق، تحلیل پرونده، تصمیم‌گیری و طراحی استراتژی اختصاص دهد؛ بدون آنکه دائماً در معرض درخواست‌های دیگران باشد. اگر تمام ساعات کاری وکیل برای دیگران قابل‌دسترسی باشد، در عمل، هیچ ساعتی برای خود وکیل باقی نمی‌ماند و این، برای حرفه‌ای که مهم‌ترین سرمایه‌اش قدرت تحلیل، قضاوت و تصمیم‌گیری است، یک تناقض جدی است.

وکیل نمی‌تواند تمام‌روز ذهن خود را در اختیار دیگران بگذارد و انتظار داشته باشد در پایان روز، بهترین بخش ذهنش را برای مهم‌ترین تصمیم‌های موکلان ذخیره کرده باشد. به همین دلیل، شاید لازم باشد در فرهنگ حرفه‌ای وکالت، مفهوم جدیدی را جدی بگیریم: «زمان محافظت‌شده». زمانی که عمداً از دسترس امور غیرضروری خارج می‌شود تا وکیل بتواند روی کارهایی تمرکز کند که بیشترین ارزش تخصصی را دارند. این مفهوم، برخلاف تصور اولیه، به معنای بی‌توجهی به موکل نیست؛ اتفاقاً می‌تواند نشانه احترام بیشتر به موکل باشد.

موکلی که پرونده مهمی را به وکیل سپرده، لزوماً نمی‌خواهد وکیلش در تمام ساعات روز مشغول پاسخ دادن به پیام‌های مختلف باشد. او می‌خواهد وقتی وکیل به پرونده او رسیدگی می‌کند، واقعاً به پرونده او رسیدگی کند. می‌خواهد بداند قراردادش با دقت خوانده‌شده است. می‌خواهد مطمئن باشد استراتژی دعواش حاصل یک تصمیم عجولانه نیست. می‌خواهد بداند وکیل، پیش از ورود به مذاکره، برای آن فکر کرده است و می‌خواهد مطمئن باشد نکته‌ای مهم، صرفاً به‌دلیل شتاب و پراکندگی ذهنی از قلم نیفتاده است.

ادامه در صفحه بعد

از موکل. یک تماس دیگر. یک پیام دیگر و دوباره از ابتدا. در پایان روز، وکیل به ساعت نگاه می‌کند و با خود می‌گوید: «امروز تمام‌روز کار کردم». شاید سؤال دقیق‌تر اما این باشد: «امروز واقعاً چند ساعت کار کردم و چند ساعت فقط در حال واکنش نشان دادن به کارهای دیگران بودم؟» این دو، یکی نیستند. ممکن است وکیل هشت ساعت در دفتر حضورداشته باشد، اما تنها دو ساعت از این زمان را واقعاً درگیر یک کار عمیق و متمرکز بوده باشد. شش ساعت دیگر ممکن است صرف جابه‌جایی ذهنی میان موضوعات مختلف شده باشد؛ از پرونده‌ای به پرونده دیگر، از تماس تلفنی به پیام، از جلسه به دادگاه و از یک مسئله فوری به مسئله‌ای فوری‌تر. این همان چیزی است که می‌توان آن را «تکه‌تکه شدن توجه» نامید.

یکی از هزینه‌های پنهان این وضعیت، چیزی است که در محاسبه ساعات کاری دیده نمی‌شود: هزینه بازگشت ذهن به کار اصلی. وقتی وکیل در حال مطالعه یک پرونده است و ناگهان تلفن او زنگ می‌خورد، شاید پاسخ دادن به تماس فقط پنج دقیقه طول بکشد؛ اما ذهن او الزاماً پس از پایان تماس، در همان نقطه‌ای که مطالعه را متوقف کرده بود، باز نمی‌گردد. باید دوباره فضای ذهنی پرونده را بازسازی کند. دوباره به اسناد مراجعه کند. دوباره استدلال قبلی را به خاطر بیاورد. دوباره رشته تحلیل را پیدا کند و این یعنی هر وقفه، فقط به‌اندازه مدت خودش زمان نمی‌گیرد؛ گاهی هزینه‌ای بیشتر از خود وقفه به حرفه تحمیل می‌کند.

به همین دلیل است که ممکن است یک وکیل در پایان روز احساس کند «خیلی کار کرده»، اما درواقع بخش قابل‌توجهی از ظرفیت ذهنی خود را صرف تعویض مداوم موضوعات کرده باشد، نه حل کردن مسائل. این همان تفاوت میان «حضور» و «اثرگذاری» است. وکیل ممکن است تمام‌روز در دفتر حضورداشته باشد، اما فرصت نداشته باشد حتی یک مسئله مهم را از ابتدا تا انتها، بدون وقفه و با تمرکز کامل بررسی کند. ممکن است تمام‌روز در حال پاسخ‌گویی باشد، اما فرصت نداشته باشد یک پرونده را عمیقاً تحلیل کند. ممکن است تمام‌روز مشغول باشد، اما در پایان روز همچنان مهم‌ترین تصمیم‌های حرفه‌ای او به فردا موکول شده باشند.

اینجاست که باید پذیرفت: مدیریت زمان به‌تنهایی دیگر کافی نیست. وکیل امروز علاوه بر مدیریت زمان، به مدیریت توجه نیاز دارد. زمان، یک منبع محدود است؛ اما توجه، منبعی است که با هر وقفه فرسوده می‌شود. ممکن است یک وکیل ده ساعت زمان کاری داشته باشد، اما فقط بخشی از آن را با کیفیت ذهنی مناسب در اختیار داشته باشد؛ بنابراین، مسئله حرفه‌ای امروز فقط این نیست که «چگونه زمان بیشتری پیدا کنیم؟» مسئله مهم‌تر این است: «چگونه از زمان موجود، توجه بیشتری برای کارهای مهم حفظ کنیم؟»



یک هفته نباشی، چه اتفاقی می‌افتد؟» «چقدر از زمانت صرف مطالعه و تحلیل می‌شود؟» «آیا تعداد پرونده‌های متناسب با ظرفیت واقعی توست؟» و شاید مهم‌تر از همه: «چه مقدار از زمان تو صرف کاری می‌شود که فقط خودت می‌توانی انجام دهی؟» پاسخ به این سؤال می‌تواند تصویر دقیق‌تری از بلوغ حرفه‌ای یک وکیل ارائه کند تا تعداد پرونده‌ها یا طول ساعات کاری او.

پایان یک قهرمان‌سازی قدیمی

وکالت حرفه‌ای، مسابقه تحمل فرسودگی نیست. اینکه چه کسی بیشتر بیدار می‌ماند، چه کسی بیشتر تلفن جواب می‌دهد، چه کسی پرونده‌های بیشتری را هم‌زمان حمل می‌کند و چه کسی دیرتر دفتر را ترک می‌کند، نمی‌تواند معیار مناسبی برای سنجش کیفیت حرفه‌ای باشد. ممکن است این رفتارها در مقطعی از مسیر حرفه‌ای اجتناب‌ناپذیر باشند؛ اما نباید به آرمان حرفه‌ای تبدیل شوند؛ زیرا وکیل حرفه‌ای قرار نیست تمام عمر خود را صرف اثبات این کند که می‌تواند «بیشتر کار کند». بلوغ حرفه‌ای زمانی آغاز می‌شود که وکیل بتواند تشخیص دهد کدام کار ارزش انجام دادن دارد، کدام کار باید واگذار شود، کدام فرآیند باید سیستم‌سازی شود و کدام فعالیت اساساً نباید درگیر زمان و انرژی او شود. مسئله، فرار از کار نیست. مسئله، فرار از کار بی‌اثر است. مسئله، کم‌کردن مسئولیت نیست. مسئله، قرار دادن مسئولیت در جای درست است. مسئله، کمتر کار کردن نیست. مسئله، بیشتر ارزش‌آفرین بودن است. شاید درنهایت، تعریف حرفه‌ای‌تر و منصفانه‌تری از موفقیت در وکالت این باشد: وکیل موفق کسی نیست که همیشه گرفتار است؛ وکیلی است که می‌داند چه زمانی، برای چه کاری و چرا باید گرفتار باشد و شاید مهم‌تر از آن، وکیل حرفه‌ای کسی است که آن‌قدر سیستم، دانش و ساختار حرفه‌ای ایجاد کرده باشد که برای اثبات موفقیت خود، دیگر نیازی نداشته باشد دائماً خستگی‌اش را به نمایش بگذارد.

در حرفه‌ای که سرمایه اصلی آن «دانش، قضاوت و قدرت تحلیل» است، نباید اجازه دهیم «پرمشغله بودن» جای «حرفه‌ای بودن» را بگیرد؛ زیرا ممکن است پرمشغله‌ترین وکیل یک صنف، الزاماً حرفه‌ای‌ترین وکیل آن صنف نباشد؛ همان‌طور که خلوت‌تر بودن تقویم یک وکیل نیز الزاماً به معنای کم‌کاری او نیست. معیار واقعی، جای دیگری است: چقدر از زمان وکیل صرف کاری می‌شود که فقط او می‌تواند انجام دهد؟ پاسخ به همین سؤال، شاید دقیق‌ترین مرز میان «کار کردن بیشتر» و «حرفه‌ای‌تر کار کردن» باشد.

ترک می‌کند. وکیل موفق کسی است که می‌داند کدام کارها ارزش آن را دارند که تا دیروقت برایشان بماند. وکیل موفق الزاماً کسی نیست که صدها پرونده را شخصاً مدیریت می‌کند. وکیل موفق کسی است که ظرفیت حرفه‌ای خود را می‌شناسد و می‌داند چگونه بدون افت کیفیت، ظرفیت دفتر را افزایش دهد. وکیل موفق الزاماً کسی نیست که موکلانش بتوانند در هر ساعت شبانه‌روز با او تماس بگیرند. وکیل موفق کسی است که نظامی برای پاسخ‌گویی حرفه‌ای، منظم و قابل‌اعتماد ایجاد کرده است. این تغییر نگاه، شاید در ظاهر کوچک باشد، اما از نظر صنفی بسیار مهم است؛ زیرا اگر «مشغله» را معیار موفقیت بدانیم، وکلا را به سمت افزایش بی‌پایان حجم کار سوق می‌دهیم؛ اما اگر «اثرگذاری» را معیار قرار دهیم، وکلا را به سمت ارتقای کیفیت، تخصص، سیستم‌سازی و مدیریت حرفه‌ای هدایت می‌کنیم.

وکیل حرفه‌ای باید بتواند نبودن خود را هم مدیریت کند

یکی از آزمون‌های مهم حرفه‌ای‌گری این است: اگر وکیل برای چند روز در دسترس نباشد، چه اتفاقی برای دفتر می‌افتد؟ اگر پاسخ این باشد که همه‌چیز متوقف می‌شود، باید پرسید آیا واقعاً دفتر داریم یا صرفاً یک «وکیل پرمشغله» داریم که چند نفر دیگر در اطراف او کار می‌کنند؟

دفتر حرفه‌ای باید بتواند در غیاب موقت وکیل نیز فرآیندهای مشخص خود را ادامه دهد. تصمیم‌های کلیدی البته استراتژی پرونده و امور تخصصی ممکن است نیازمند حضور شخص وکیل باشند؛ اما امور تکراری، اجرایی و فرآیندی نباید با غیبت او متوقف شوند. این همان نقطه‌ای است که «دفتر شخصی» می‌تواند به «مجموعه حرفه‌ای» تبدیل شود. تفاوت این دو، در تعداد اتاق‌ها یا تعداد کارکنان نیست. تفاوت در میزان وابستگی سیستم به یک نفر است.

از «چقدر کار می‌کنم؟» به «چه چیزی را فقط من باید انجام دهم؟»

شاید زمان آن رسیده باشد که معیارهای موفقیت حرفه‌ای در وکالت را بازتعریف کنیم. به‌جای آنکه از یکدیگر بپرسیم: «چند پرونده داری؟» «چند ساعت در روز کار می‌کنی؟» «چند شب تا دیروقت در دفتر می‌مانی؟» «چند تماس در روز داری؟» بهتر است پرسش‌های دقیق‌تری مطرح کنیم: «چه میزان از وقت صرف کار تخصصی می‌شود؟» «چه میزان از کارهای قابل تفویض است؟» «دفترت چقدر به شخص تو وابسته است؟» «اگر

- صاحب امتیاز و مدیرمسئول: دکتر منصور مظفری / وکیل پایه یک دادگستری
- آدرس: تهران - خیابان شهید مطهری - ابتدای قائم مقام فراهانی، کوچه ۲۶، پلاک ۱۰ یزد - بلوار ۲۲ بهمن - ابتدای کوچه اعظم ۱۸-۰۹۱۲۸۴۳۷۰۱۸
- تلفن: ۰۹۱۲۲۹۹۱۷۹۶ - ۰۹۱۳۱۵۱۵۲۱۰ - ۸۸۳۲۸۷۴۳ ایمیل: aftab.yz@gmail.com

از این منظر، «همیشه در دسترس بودن» ممکن است در برخی موارد حتی با «خدمات حرفه‌ای باکیفیت» در تعارض قرار گیرد؛ زیرا وکیل اگر دائماً در حال پاسخ دادن باشد، ممکن است فرصت کافی برای فکر کردن درباره پاسخ درست نداشته باشد و شاید این‌یکی از تناقض‌های بزرگ حرفه وکالت امروز باشد: هرچه وکیل بیشتر در دسترس دیگران باشد، ممکن است زمان کمتری برای فکر کردن درباره مهم‌ترین مسائل آن‌ها داشته باشد.

بنابراین، باید میان «دسترسی» و «پاسخ‌گویی» از یک‌سو و «تمرکز» و «تحلیل» از سوی دیگر، تعادل ایجاد کرد. دفتر حرفه‌ای، دفتری نیست که در آن وکیل همیشه در دسترس باشد. دفتر حرفه‌ای، دفتری است که در آن سطح دسترسی، زمان پاسخ‌گویی و مسئولیت هر فرد، به‌درستی طراحی شده باشد. موکل بداند چه زمانی پاسخ می‌گیرد. کارمند بداند چه مسائلی را باید خودش حل کند. همکار بداند چه موضوعاتی واقعاً نیازمند ارجاع به وکیل دیگر است و وکیل بداند چه زمان‌هایی باید از جریان دائمی امور فاصله بگیرد تا بتواند کار اصلی خود را انجام دهد: فکر کردن.

شاید درنهایت، بحران پنهان حرفه وکالت این نباشد که وکلا زمان کافی ندارند. شاید بحران واقعی این باشد که زمان کافی دارند، اما توجه کافی ندارند و این دو، تفاوت بزرگی با یکدیگر دارند. ممکن است با مدیریت بهتر، بخشی از زمان را آزاد کرد؛ اما اگر این زمان آزادشده دوباره با تماس، جلسه، پیام و کارهای فوری پر شود، مسئله اصلی حل‌نشده است. هدف، فقط داشتن تقویم خلوت‌تر نیست. هدف، داشتن ذهن متمرکزتر است. هدف این نیست که وکیل ساعات کمتری کار کند؛ هدف این است که در ساعات کاری خود، کمتر پراکنده و بیشتر مؤثر باشد؛ زیرا درنهایت، ارزش یک وکیل را نمی‌توان با تعداد تماس‌هایی که پاسخ داده، تعداد جلساتی که برگزار کرده یا تعداد ساعات حضورش در دفتر سنجید.

در حرفه وکالت، شاید یکی از مهم‌ترین شاخص‌های حرفه‌ای‌گری این باشد که وکیل بتواند در میان این‌همه «فوری»، برای «مهم» جا باز کند و بتواند در میان این‌همه صدا، برای فکر کردن سکوت ایجاد کند؛ زیرا ممکن است بزرگ‌ترین کمبود یک وکیل پرمشغله، نه کمبود زمان، بلکه کمبود لحظه‌ای باشد که بتواند بدون وقفه بنشیند، پرونده را ببندد، تلفن را کنار بگذارد و فقط فکر کند و گاهی، دقیقاً در همین لحظه‌های ظاهراً «غیرفعال» است که مهم‌ترین بخش کار یک وکیل انجام می‌شود.

«همیشه در دسترس بودن» را با تعهد حرفه‌ای اشتباه نگیریم

فرهنگ وکالت گاهی از وکیل تصویری می‌سازد که باید ۲۴ ساعته در دسترس باشد. موکل پیام می‌دهد و انتظار پاسخ فوری دارد. همکار تماس می‌گیرد و انتظار پاسخ فوری دارد. کارمند سؤال دارد و پاسخ فوری می‌خواهد. دادگاه، دفتر، موکل و پرونده هرکدام بخشی از زمان وکیل را مطالبه می‌کنند. اگر وکیل برای هر مطالبه‌ای پاسخ فوری داشته باشد، به‌تدریج دیگر چیزی به نام «زمان حرفه‌ای شخصی» باقی نمی‌ماند. البته وکیل باید در برابر موکل مسئول و پاسخ‌گو باشد؛ اما پاسخ‌گویی حرفه‌ای با در دسترس بودن دائمی تفاوت دارد.

یکی از نشانه‌های بلوغ حرفه‌ای، ایجاد یک نظام ارتباطی قابل پیش‌بینی است؛ به‌گونه‌ای که موکل بداند درخواست او چگونه ثبت می‌شود، چه زمانی پاسخ دریافت می‌کند و در چه شرایطی موضوع فوریت دارد. این نه‌تنها به نفع وکیل، بلکه به نفع موکل نیز هست. موکلی که می‌داند چه زمانی و چگونه پاسخ دریافت خواهد کرد، اعتماد بیشتری به یک فرآیند منظم دارد تا اینکه صرفاً بداند وکیل او «همیشه آنلاین» است.

قهرمان دفتر حقوقی نباشیم؛ معمار یک سیستم حرفه‌ای باشیم شاید لازم باشد در فرهنگ صنفی خود، تعریف جدیدی از «وکیل موفق» ارائه کنیم. وکیل موفق الزاماً کسی نیست که همه کارها را شخصاً انجام می‌دهد. وکیل موفق کسی است که بتواند ساختاری ایجاد کند که در آن هرکس کار خود را به‌درستی انجام دهد. وکیل موفق الزاماً کسی نیست که شب‌ها دیرتر از همه دفتر را