

## مبنای حقوقی و قانونی تفسیر قانون کیفری به نفع متهم



سیدمحمد کاظم موسوی  
مدرس حقوق کیفری دانشگاه پیام نور

تفسیر قانون یکی از مهم‌ترین ابزارهای اجرای عدالت است، زیرا هیچ قانونی هر اندازه دقیق و جامع باشد، از ابهام، اجمال، سکوت یا تعارض‌های احتمالی مصون نیست. در حوزه حقوق کیفری اهمیت تفسیر دوچندان است، زیرا نتیجه تفسیر مستقیماً با آزادی، حیثیت، اموال و حتی حیات انسان‌ها ارتباط پیدا می‌کند. از همین رو، حقوق کیفری در طول تاریخ همواره کوشیده است تا قواعد ویژه‌ای برای تفسیر قوانین کیفری وضع کند تا از یک سو امنیت عمومی و حقوق بزه‌دیدگان تأمین شود و از سوی دیگر، اشخاص در معرض مجازات‌های خودسرانه یا غیرقابل پیش‌بینی قرار نگیرند. یکی از مشهورترین قواعد تفسیری در این حوزه، اصل تفسیر قانون کیفری به نفع متهم است؛ اصلی که اگرچه موافقان و مخالفان جدی دارد، اما امروزه در بسیاری از نظام‌های حقوقی به عنوان یکی از تضمین‌های دادرسی عادلانه پذیرفته شده است. تفسیر قانون کیفری به معنای کشف مقصود واقعی قانونگذار از مفاد یک قاعده کیفری است. مقصود از تفسیر، قانون‌گذاری جدید یا ایجاد جرم و مجازات تازه نیست، بلکه قاضی یا مفسر تلاش می‌کند با استفاده از اصول حقوقی، منطق، سابقه قانون، اهداف تقنین و سایر ابزارهای شناخته‌شده، معنای صحیح حکم قانونی را استخراج کند. بنابراین، تفسیر زمانی مطرح می‌شود که متن قانون دارای ابهام، اجمال، نقص یا قابلیت برداشت‌های متفاوت باشد. اگر قانون کاملاً روشن باشد، اصولاً جایی برای تفسیر باقی نمی‌ماند و قاضی مکلف به اجرای نص قانون است. در میان روش‌های مختلف تفسیر، دو شیوه «تفسیر مضیق» و «تفسیر موسع» بیش از سایر روش‌ها در حقوق کیفری مورد توجه قرار گرفته‌اند. تفسیر مضیق یا محدود به این معناست که مفاهیم کیفری باید در چارچوب الفاظ و اراده آشکار قانونگذار فهمیده شوند و از گسترش دامنه جرم‌انگاری یا توسعه قلمرو مجازات از طریق برداشت‌های گسترده خودداری شود. این نوع تفسیر بر اصل قانونی بودن جرم و مجازات استوار است و اجازه نمی‌دهد که قاضی با استنباط‌های موسع، اشخاص را مشمول عنوان مجرمانه‌ای قرار دهد که قانون به صراحت بیان نکرده است. در مقابل، تفسیر موسع به معنای توسعه قلمرو مفاهیم قانونی فراتر از ظاهر الفاظ، با تکیه بر هدف قانونگذار یا مصالح اجتماعی است.

متن کامل گزارش در صفحه ۲

# آفتاب حقوقی

اولین روزنامه حقوقی کشور

یکشنبه ۱۸ مردادماه ۱۴۰۵ • سال اول • شماره ۲۲



## چرا بسیاری از وکلا نمی‌توانند موکل جذب کنند؟

درس بزرگ‌گروال استریت درباره‌ی ماهیت ارزش‌آفرینی وکیل

دکتر فرشید فرحناکیان - وکیل دادگستری

بسیاری از وکلا همچنان خود را با عباراتی مانند «متخصص دعاوی ملکی»، «متخصص دعاوی تجاری»، «دارای چندین سال سابقه وکالت» یا «ارائه خدمات حقوقی تخصصی» معرفی می‌کنند. این اطلاعات ممکن است صحیح و حتی ارزشمند باشند، اما یک پرسش اساسی همچنان بی‌پاسخ می‌ماند: این اطلاعات چه ارتباطی با مسئله‌ای دارد که اکنون ذهن مخاطب را درگیر کرده است؟ مخاطبی که نگران یک قرارداد است، به دنبال عنوان تخصصی نیست؛ او به دنبال فهمیدن خطرات قراردادی است که امضا کرده است. مخاطبی که درباره اختلاف احتمالی میان شرکا نگران است، در وهله نخست به دنبال سال‌های سابقه وکیل نیست؛ او می‌خواهد بداند با چه ریسکی مواجه است و چه تصمیمی باید بگیرد. به همین دلیل، هرچه حجم اطلاعات در دسترس مردم بیشتر شده، ارزش صرف «معرفی تخصص» کاهش یافته و اهمیت «توضیح مسئله» افزایش پیدا کرده است. درواقع، بازار خدمات حقوقی از بازاری مبتنی بر دسترسی به اطلاعات، به بازاری مبتنی بر اعتماد و فهم مسئله تبدیل شده است.

متن کامل گزارش در صفحه ۲



# چرا بسیاری از وکلان نمی‌توانند موکل جذب کنند؟

## درس بزرگ گرگ وال استریت درباره ماهیت ارزش آفرینی وکیل



دکتر فرشید فرحناکیان  
وکیل دادگستری

شاید پاسخ این پرسش که «چرا بسیاری از وکلان نمی‌توانند موکل جذب کنند؟» را نه در دانشکده‌های حقوق، نه در کتاب‌های آیین دادرسی و نه حتی در دوره‌های آموزش بازاریابی حقوقی، بلکه در یکی از مشهورترین صحنه‌های تاریخ سینما بتوان پیدا کرد.

در فیلم «گرگ وال استریت» (The Wolf of Wall Street) جردن بلفورت (با بازی دی کاپریو) در برابر جمعی از فروشندگان قرار می‌گیرد و از آن‌ها می‌خواهد یک خودکار را به او بفروشند. نفر اول شروع می‌کند به تعریف از خودکار؛ از طراحی زیبا، کیفیت مناسب و ویژگی‌های آن سخن می‌گوید. نفر دوم نیز همین مسیر را ادامه می‌دهد. هر دو تلاش می‌کنند مزایای محصول را شرح دهند؛ اما بلفورت قانع نمی‌شود. در صحنه‌ای دیگر از فیلم، پاسخ واقعی این معما آشکار می‌شود. دوست بلفورت از او می‌خواهد نامش را روی یک کاغذ بنویسد. بلفورت می‌گوید خودکار ندارد. پاسخ کوتاه اما تعیین‌کننده است: «پس به خودکار نیاز داری.»

همین چند کلمه، تفاوت میان یک فروشنده معمولی و یک فروشنده حرفه‌ای را نشان می‌دهد. فروشنده ضعیف درباره محصول صحبت می‌کند؛ فروشنده حرفه‌ای کاری می‌کند که مشتری نیاز خود را ببیند. شاید در نگاه نخست، این روایت هیچ ارتباطی با حرفه وکالت نداشته باشد؛ اما اگر کمی دقیق‌تر نگاه کنیم، یکی از مهم‌ترین مشکلات بازار خدمات حقوقی دقیقاً از همین نقطه آغاز می‌شود. بسیاری از وکلان سال‌ها زمان صرف یادگیری حقوق، رویه قضایی، فن دفاع، نگارش دادخواست و تحلیل پرونده می‌کنند؛ اما هنگامی که وارد بازار حرفه‌ای می‌شوند، با واقعیتی متفاوت مواجه می‌شوند: دانش حقوقی بالا، لزوماً به معنای جذب موکل بیشتر نیست.

درواقع یکی از تلخ‌ترین واقعیت‌های بازار خدمات حقوقی این است که گاهی وکیلانی با دانش و توانایی کمتر، موکلان بیشتری دارند و در مقابل، وکلایی با دانش حقوقی عمیق‌تر، برای جذب موکل با دشواری مواجه‌اند. دلیل این تفاوت چیست؟ پاسخ را باید در نحوه نگاه آنان به «ارزش» جست‌وجو کرد. بخش قابل‌توجهی از وکلان تصور می‌کنند موکل به دنبال خرید خدمات حقوقی است؛ درحالی‌که در اغلب موارد، موکل اساساً به دنبال خرید «خدمت» نیست. او به دنبال حل یک مسئله، کاهش یک ریسک، جلوگیری از یک زیان یا اتخاذ یک تصمیم

مطمئن‌تر است. موکل دادخواست نمی‌خرد؛ آرامش خاطر می‌خرد. او لایحه نمی‌خرد؛ شانس موفقیت بیشتر می‌خرد. او مشاوره حقوقی نمی‌خرد؛ اطمینان از درستی تصمیم خود را می‌خرد و درست در همین نقطه است که بسیاری از وکلان و بسیاری از موکلان از کنار یکدیگر عبور می‌کنند؛ زیرا وکیل از تخصص، سوابق و توانایی‌های خود سخن می‌گوید، اما موکل در جست‌وجوی کسی است که مسئله او را بفهمد، ریسک‌های پنهان را به او نشان دهد و مسیر مطمئن‌تری پیش پایش بگذارد. همان‌گونه که در داستان گرگ وال استریت، فروشنده موفق کسی نبود که درباره خودکار بیشتر حرف بزند، در بازار خدمات حقوقی نیز موفق‌ترین وکلان الزاماً کسانی نیستند که بیشتر درباره خودشان سخن می‌گویند؛ بلکه کسانی هستند که بهتر از دیگران می‌توانند مسئله‌ای را که موکل هنوز به‌درستی نمی‌بیند، برای او آشکار کنند. دقیقاً از همین نقطه است که تفاوت میان یک وکیل صرفاً متخصص و یک وکیل حرفه‌ای آغاز می‌شود.

هزینه‌سازتر شدن اشتباه رایج وکلان در بازار جدید خدمات حقوقی

اگر چند دهه پیش یک وکیل تنها با نصب تابلو، حضور در محافل حرفه‌ای و اتکا به اعتبار شخصی خود فعالیت می‌کرد، احتمالاً بخش قابل‌توجهی از موکلان از طریق معرفی دیگران یا مراجعه مستقیم به دفتر او جذب می‌شدند. در آن دوران، دسترسی عمومی به اطلاعات حقوقی محدود بود و فاصله میان دانش حقوقی و عموم مردم بسیار بیشتر از امروز به نظر می‌رسید. بازار خدمات حقوقی اما دیگر در آن نقطه متوقف نمانده است. امروزه نخستین مواجهه بسیاری از مردم با یک وکیل، نه در دفتر وکالت بلکه در فضای دیجیتال اتفاق می‌افتد. مخاطب پیش از هر تماس، جست‌وجو می‌کند، مقاله می‌خواند، ویدئو می‌بیند، پرسش‌های خود را در موتورهای جست‌وجو مطرح می‌کند و ده‌ها منبع مختلف را با یکدیگر مقایسه می‌کند. در چنین شرایطی، اشتباهی که پیش‌تر صرفاً یک ضعف در معرفی خدمات محسوب می‌شد، اکنون به یک هزینه جدی تبدیل شده است.

بسیاری از وکلان همچنان خود را با عباراتی مانند «متخصص

### اشتباه رایج بسیاری از وکلان

اگر به وبسایت‌ها، صفحات مجازی یا بروشورهای معرفی بسیاری از دفاتر حقوقی نگاه کنیم، معمولاً با جملاتی از این دست روبه‌رو می‌شویم:

- «متخصص دعاوی ملکی»
- «متخصص دعاوی تجاری»
- «دارای چندین سال سابقه وکالت»
- «ارائه خدمات حقوقی تخصصی»

هیچ‌کدام از این عبارات نادرست نیستند. اما یک سؤال اساسی وجود دارد: این جملات چه مشکلی از مخاطب را حل می‌کنند؟

مردم با «مسئله» زندگی می‌کنند، نه با «عناوین حقوقی»؛ اما بسیاری از وکلان در بازاریابی خود، به جای صحبت درباره مسئله مخاطب، صرفاً درباره تخصص خود صحبت می‌کنند در نتیجه، ارتباط مؤثری شکل نمی‌گیرد.

### موکل، وکیل نمی‌خرد؛ راه حل می‌خرد.

بیان از: فرشید فرحناکیان

دعاوی ملکی»، «متخصص دعاوی تجاری»، «دارای چندین سال سابقه وکالت» یا «ارائه خدمات حقوقی تخصصی» معرفی می‌کنند. این اطلاعات ممکن است صحیح و حتی ارزشمند باشند، اما یک پرسش اساسی همچنان بی‌پاسخ می‌ماند: این اطلاعات چه ارتباطی با مسئله‌ای دارد که اکنون ذهن مخاطب را درگیر کرده است؟ مخاطبی که نگران یک قرارداد است، به دنبال عنوان تخصصی نیست؛ او به دنبال فهمیدن خطرات قراردادی است که امضا کرده است. مخاطبی که درباره اختلاف احتمالی میان شرکا نگران است، در وهله نخست به دنبال سال‌های سابقه وکیل نیست؛ او می‌خواهد بداند با چه ریسکی مواجه است و چه تصمیمی باید بگیرد. به همین دلیل، هرچه حجم اطلاعات در دسترس مردم بیشتر شده، ارزش صرف «معرفی تخصص» کاهش یافته و اهمیت «توضیح مسئله» افزایش پیدا کرده است. درواقع، بازار خدمات حقوقی از بازاری مبتنی بر دسترسی به اطلاعات، به بازاری مبتنی بر اعتماد و فهم مسئله تبدیل شده

است. این تغییر یک پیامد مهم دارد: وکیلی که نتواند مسئله مخاطب را به زبان او توضیح دهد، حتی ممکن است فرصت شنیده شدن پیدا نکند. در گذشته، موکل برای یافتن پاسخ ناچار بود به دفتر وکیل مراجعه کند؛ اما امروز اگر در همان چند ثانیه نخست نتواند ارتباطی میان دغدغه خود و پیام وکیل پیدا کند، به‌سادگی صفحه را می‌بندد و به سراغ منبع دیگری می‌رود. هزینه این اتفاق فقط از دست دادن یک مراجعه‌کننده نیست. هزینه واقعی آن، از دست رفتن فرصت ایجاد اعتماد است. اعتماد در بازار جدید خدمات حقوقی، قبل از اولین جلسه مشاوره شکل می‌گیرد. پیش از آنکه قراردادی امضا شود، پیش از آنکه حق‌الوکاله‌ای پرداخت شود و حتی پیش از آنکه تماس تلفنی برقرار شود.

به همین دلیل، بسیاری از وکلان تصور می‌کنند با مشکل کمبود موکل مواجه‌اند، درحالی‌که مسئله اصلی در مواردی نه کمبود متقاضی، بلکه ناتوانی در برقراری ارتباط مؤثر با مسائل و نگرانی‌های مخاطبان است. بازار امروز به وکیلی پاداش نمی‌دهد که صرفاً درباره خود سخن بگوید؛ بلکه به وکیلی پاداش می‌دهد که بتواند دغدغه‌های مخاطب را صورت‌بندی کند، ابهام‌های او را کاهش دهد و قبل از ارائه راه‌حل، نشان دهد که مسئله را به‌درستی فهمیده است. به‌بیان دیگر، بزرگ‌ترین اشتباه رایج وکلان در گذشته ممکن بود تنها یک ضعف بازاریابی باشد؛ اما در بازار جدید خدمات حقوقی، همین اشتباه می‌تواند به از دست رفتن اعتماد، دیده نشدن تخصص و درنهایت از دست رفتن فرصت‌های حرفه‌ای منجر شود. از همین رو، موفق‌ترین وکلان در اقتصاد امروز الزاماً کسانی نیستند که بیشترین تعداد خدمات را معرفی می‌کنند؛ بلکه کسانی هستند که بهتر از دیگران می‌توانند میان دانش حقوقی خود و مسائل واقعی مخاطبان پل ارتباطی ایجاد کنند.

### اعتماد مهم‌ترین سرمایه وکیل

در بازار خدمات حقوقی، اعتماد مهم‌ترین سرمایه‌ای است که یک وکیل می‌تواند ایجاد کند؛ اما اعتماد چگونه شکل می‌گیرد؟ پاسخ این پرسش را می‌توان در یک اصل ساده اما عمیق خلاصه کرد: مردم به کسانی اعتماد می‌کنند که احساس کنند آن‌ها را می‌فهمند. بسیاری از افراد زمانی که برای نخستین‌بار با یک وکیل مواجه می‌شوند، هنوز دقیقاً نمی‌دانند مسئله واقعی آن‌ها چیست. آن‌ها ممکن است با یک نگرانی، یک ابهام، یک ترس یا یک تصمیم دشوار وارد گفت‌وگو شوند، اما هنوز نتوانسته باشند آن را در قالب یک مسئله حقوقی مشخص بیان کنند. در چنین شرایطی، اولین انتظار موکل از وکیل، شنیدن اصطلاحات پیچیده حقوقی یا مشاهده فهرستی از موفقیت‌های حرفه‌ای نیست.

او پیش از هر چیز می‌خواهد مطمئن شود کسی روبه‌روی او قرار گرفته که وضعیت او را درک می‌کند. کسی که فقط پرونده را نمی‌بیند؛ بلکه انسان پشت پرونده را می‌بیند. کسی که فقط به متن قرارداد نگاه نمی‌کند؛ بلکه پیامدهای اقتصادی، تجاری و شخصی آن را نیز درک می‌کند. کسی که فقط به دعاوی موجود توجه ندارد؛ بلکه می‌تواند ریشه اختلاف و مسیر احتمالی آینده را تشخیص دهد. موکل زمانی احساس اعتماد می‌کند که ببیند وکیل، پیش از ارائه راه‌حل، مسئله را به‌درستی شناسایی کرده است زیرا ارائه راه‌حل پیش از فهم دقیق مسئله، نه‌تنها اعتماد ایجاد نمی‌کند، بلکه ممکن است این تصور را به وجود آورد که وکیل بیشتر در حال ارائه یک پاسخ آماده است تا حل یک مشکل واقعی.

برای بسیاری از مردم، بزرگ‌ترین نگرانی این نیست که وکیل

ادامه از صفحه قبل

چند پرونده موفق داشته است یا چند سال سابقه حرفه‌ای دارد. البته سابقه، تجربه و دانش حقوقی اهمیت فراوانی دارند؛ اما در نخستین مرحله انتخاب، پرسش‌های عمیق‌تری در ذهن مخاطب شکل می‌گیرد: آیا این وکیل واقعاً وضعیت من را درک می‌کند؟ آیا فقط به دنبال طرح دعواست یا می‌تواند تمام گزینه‌های پیش روی من را بررسی کند؟ آیا خطرهایی را می‌بیند که من به دلیل درگیری با مسئله، قادر به دیدن آن‌ها نیستم؟ آیا می‌تواند پیامدهای تصمیم امروز من را برای آینده پیش‌بینی کند؟ آیا می‌تواند به من کمک کند پیش از تبدیل‌شدن یک مشکل کوچک به یک بحران بزرگ، اقدام مناسبی انجام دهم؟ پاسخ مثبت به این پرسش‌ها همان چیزی است که یک رابطه حرفه‌ای را از یک رابطه صرفاً خدماتی جدا می‌کند. موکل درواقع به دنبال فردی نیست که فقط قوانین را بداند؛ او به دنبال متخصصی است که بتواند میان قانون، واقعیت و تصمیم درست ارتباط برقرار کند. هرچه وکیل بهتر بتواند این نقش را ایفا کند، احتمال شکل‌گیری اعتماد و انتخاب او نیز افزایش می‌یابد.

وکیل حرفه‌ای چه چیزی می‌فروشد؟ این شاید مهم‌ترین سؤال در تحلیل بازار خدمات حقوقی باشد. بسیاری از وکلا تصور می‌کنند محصول آن‌ها دادخواست، لایحه، قرارداد، اظهارنامه یا حضور در جلسه دادگاه است، اما اگر دقیق‌تر نگاه کنیم، هیچ موکلی صرفاً برای چند صفحه نوشته حقوقی، چند ساعت حضور در دادگاه یا چند جلسه گفت‌وگو هزینه نمی‌کند. این‌ها ابزارهای ارائه خدمت هستند، نه ارزش نهایی که موکل خریداری می‌کند. موکل درواقع چیزی عمیق‌تر و مهم‌تر می‌خرد. وکیل، اطمینان می‌فروشد. او به موکل کمک می‌کند در شرایطی که اطلاعات ناقص، نگرانی زیاد و تصمیم‌های دشوار وجود دارد، مسیر روشن‌تری پیدا کند. وکیل، کاهش ریسک می‌فروشد، زیرا بسیاری از ارزشمندترین خدمات حقوقی، نه پس از وقوع اختلاف، بلکه پیش از آن ارائه می‌شوند؛ زمانی که یک تصمیم درست می‌تواند از شکل‌گیری یک بحران جلوگیری کند. وکیل، کاهش ابهام می‌فروشد، زیرا یکی از بزرگ‌ترین مشکلات افراد در مسائل حقوقی این است که نمی‌دانند چه چیزی اهمیت دارد، چه چیزی خطرناک است و چه اقدامی باید انجام دهند. وکیل، توانایی تصمیم‌گیری بهتر می‌فروشد، او به‌جای آنکه صرفاً بگوید «چه کاری امکان‌پذیر است»، به موکل کمک می‌کند بفهمد «بهترین تصمیم چیست».

این تفاوت بسیار مهم است، زیرا حقوق فقط مجموعه‌ای از قواعد نیست؛ ابزاری برای تصمیم‌گیری در شرایط پیچیده است. ارزش واقعی وکیل در این نیست که صرفاً مواد قانونی را بیان کند؛ ارزش او در این است که بتواند پیامدهای حقوقی انتخاب‌های مختلف را برای موکل روشن کند. او به موکل کمک می‌کند آینده‌ای را ببیند که هنوز رخ نداده است. به او نشان می‌دهد تصمیم امروز چه آثار احتمالی در ماه‌ها یا سال‌های آینده خواهد داشت. ریسک‌هایی را آشکار می‌کند که در نگاه نخست دیده نمی‌شوند و مسیرهایی را معرفی می‌کند که بدون دانش حقوقی ممکن است از دید مخاطب پنهان بمانند.

از همین منظر، می‌توان صحنه معروف فیلم «گرگ وال استریت» را دوباره تفسیر کرد. فروشنده ضعیف تلاش می‌کند ویژگی‌های خودکار را توضیح دهد. او درباره کیفیت، طراحی و مزایای محصول صحبت می‌کند. فروشنده حرفه‌ای اما قبل از هر چیز، شرایطی ایجاد می‌کند که مخاطب ضرورت داشتن خودکار را درک کند. در بازار خدمات حقوقی نیز همین اصل برقرار است. وکیل حرفه‌ای پیش از آنکه درباره خدمات خود سخن بگوید، باید بتواند مسئله حقوقی پنهان را برای مخاطب روشن کند. او نباید صرفاً بگوید: «من وکیل دعاوی تجاری هستم»؛ بلکه باید نشان دهد: «چه ریسک‌هایی ممکن است در روابط تجاری شما وجود داشته باشد و چگونه می‌توان پیش از وقوع اختلاف، آن‌ها را مدیریت کرد». نباید صرفاً بگوید: «من قرارداد تنظیم می‌کنم»، بلکه باید نشان دهد: «چگونه یک قرارداد دقیق می‌تواند از یک اختلاف پرهزینه در آینده جلوگیری کند»، زیرا مخاطب زمانی ارزش خدمت حقوقی را درک می‌کند که ابتدا ارزش حل مسئله را فهمیده باشد.

درنهایت، مهم‌ترین تفاوت میان یک وکیل صرفاً ارائه‌دهنده خدمات و یک وکیل حرفه‌ای ارزش‌آفرین در همین نقطه شکل می‌گیرد: وکیل معمولی خدمت خود را معرفی می‌کند، اما وکیل حرفه‌ای، اهمیت مسئله را آشکار می‌کند. وکیل معمولی ازآنچه انجام می‌دهد سخن می‌گوید، اما وکیل حرفه‌ای نشان می‌دهد

چرا تصمیم درست، در زمان درست، اهمیت دارد. وکیل معمولی پرونده می‌گیرد، اما وکیل حرفه‌ای اعتماد می‌سازد و در بازار جدید خدمات حقوقی، این اعتماد است که درنهایت به مهم‌ترین مزیت رقابتی یک وکیل تبدیل می‌شود.

#### از فروش ترس تا فروش اعتماد

مرز میان آگاهی‌بخشی و ترساندن، یکی از مهم‌ترین مرزهای اخلاقی در ارتباط حرفه‌ای وکیل با جامعه است. در برخی حوزه‌ها، ممکن است تصور شود هرچه نگرانی مخاطب نسبت به یک مسئله حقوقی بیشتر شود، احتمال مراجعه او به وکیل نیز افزایش می‌یابد. این رویکرد که می‌توان آن را بازاریابی ترس‌محور (Fear-based Marketing) نامید، بر تحریک اضطراب مخاطب برای ایجاد تصمیم فوری تکیه دارد.

در حرفه‌ای مانند وکالت، این روش نه‌تنها با شأن حرفه‌ای سازگار نیست، بلکه می‌تواند اعتماد عمومی به نهاد وکالت را نیز آسیب‌پذیر کند؛ زیرا رابطه وکیل و موکل، برخلاف بسیاری از روابط تجاری، صرفاً یک رابطه خریدوفروش خدمت نیست؛ بلکه رابطه‌ای مبتنی بر اعتماد، محرمانگی و اطمینان است. وکیل حرفه‌ای نباید به مخاطب القا کند که بدون حضور او، هر مسئله‌ای به یک بحران حقوقی تبدیل خواهد شد. وظیفه او ایجاد نگرانی نیست؛ وظیفه او ایجاد درک درست از ریسک حقوقی (Legal Risk Awareness) است.

اینجاست که مفهوم فروش مشاوره‌ای (Consultative Selling) اهمیت پیدا می‌کند. در این رویکرد، هدف اصلی فروش فوری خدمت نیست؛ بلکه ابتدا باید مسئله مخاطب شناخته شود، ابعاد آن تحلیل شود و سپس مناسب‌ترین راه‌حل پیشنهاد گردد. در این مدل، وکیل ابتدا می‌پرسد: «مسئله واقعی چیست؟» نه اینکه: «چگونه می‌توان یک پرونده ایجاد کرد؟» تفاوت میان یک وکیل معمولی و یک وکیل حرفه‌ای دقیقاً در همین نقطه آشکار می‌شود. وکیل حرفه‌ای به‌جای بزرگ‌نمایی خطر، توانایی تشخیص خطر را نشان می‌دهد. او میان یک اختلاف قابل‌حل، یک ریسک جدی و یک دعاوی غیرضروری تفاوت قائل می‌شود. بازاریابی اعتمادمحور (Trust-based Marketing) بر یک اصل ساده استوار است: مردم به کسی اعتماد می‌کنند که احساس کنند منافع آن‌ها را درک می‌کند، نه کسی که صرفاً به دنبال تبدیل نگرانی آن‌ها به قرارداد است. به همین دلیل، گاهی ارزشمندترین توصیه یک وکیل می‌تواند این باشد که: «فعلاً نیازی به طرح دعوا ندارید»

یا «هزینه و زمان دادرسی، بیشتر از منفعت احتمالی آن خواهد بود». این جملات شاید در کوتاه‌مدت یک فرصت اقتصادی ایجاد نکنند، اما در بلندمدت سرمایه‌ای مهم‌تر می‌سازد: اعتبار حرفه‌ای (Professional Reputation).

موکلان معمولاً وکیلی را به خاطر می‌سپارند که در لحظه تصمیم‌گیری، واقعیت را بدون اغراق برای آن‌ها توضیح داده است؛ حتی اگر نتیجه آن، عدم تشکیل پرونده بوده باشد. درنهایت، آینده ارتباط حرفه‌ای در وکالت متعلق به کسانی است که به‌جای فروش خدمات حقوقی، اعتماد حقوقی ایجاد می‌کنند، زیرا در این حرفه، مهم‌ترین محصولی که وکیل ارائه می‌دهد صرفاً یک دادخواست، لایحه یا حضور در دادگاه نیست؛ بلکه «اطمینان از تصمیم درست» است.

#### درس بزرگ‌گرگ وال استریت درباره ماهیت ارزش‌آفرینی وکیل

بزرگ‌ترین درس آن صحنه مشهور سینمایی این نیست که چگونه چیزی را بفروشیم. درواقع، بسیاری از برداشت‌هایی که از صحنه معروف «خودکار را به من بفروش» می‌شود، سطحی و ناقص هستند. عده‌ای تصور می‌کنند پیام اصلی این صحنه، تکنیک‌های متقاعدسازی، فن بیان یا مهارت‌های مذاکره است؛ درحالی‌که جوهره اصلی ماجرا در نقطه دیگری قرار دارد. درس واقعی این است که پیش از ارائه هر راه‌حلی، باید مسئله را آشکار کرد. تا زمانی که مخاطب احساس نکند با یک مسئله واقعی مواجه است، هیچ راه‌حلی برای او ارزش نخواهد داشت.

این همان نکته‌ای است که بسیاری از وکلا، ناخواسته از آن عبور می‌کنند. بخش قابل‌توجهی از وکلا، به‌محض مواجهه با مخاطب، گفتگو را از خود آغاز می‌کنند؛ از سوابق خود، از تخصص‌های خود، از پرونده‌های خود، از مدارک دانشگاهی خود و از خدماتی که ارائه می‌کنند اما واقعیت این است که مخاطب در نخستین

مرحله، علاقه‌ای به دانستن این اطلاعات ندارد. ذهن او درگیر مسئله‌ای است که زندگی، کسب‌وکار، دارایی یا آینده او را تحت تأثیر قرار داده است. او نمی‌خواهد ابتدا بداند وکیل چه می‌داند. او می‌خواهد بداند آیا این وکیل، مسئله او را می‌فهمد یا خیر. این تفاوت ظاهراً کوچک، یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های میان وکلای معمولی و وکلای اثرگذار است. وکیل معمولی تلاش می‌کند تخصص خود را اثبات کند اما وکیل حرفه‌ای تلاش می‌کند مسئله مخاطب را روشن‌تر کند. وکیل معمولی پاسخ ارائه می‌دهد. وکیل حرفه‌ای پیش از پاسخ، به مخاطب کمک می‌کند پرسش درست را پیدا کند. وکیل معمولی بر دانش خود تمرکز می‌کند. وکیل حرفه‌ای بر دغدغه مخاطب تمرکز می‌کند. در بسیاری از موارد، موکل هنوز ابعاد واقعی مسئله خود را نمی‌شناسد. ممکن است تصور کند اختلاف او صرفاً یک اختلاف مالی است، درحالی‌که ریشه اصلی موضوع در تنظیم نادرست قرارداد قرار دارد. ممکن است گمان کند مشکل او صرفاً یک دعاوی حقوقی است، درحالی‌که بخش مهمی از مسئله به مدیریت ریسک و پیشگیری از اختلاف بازمی‌گردد. ممکن است به دنبال طرح دعوا باشد، درحالی‌که بهترین راه‌حل، مذاکره یا بازطراحی روابط قراردادی باشد. ممکن است بر یک موضوع فرعی تمرکز کرده باشد، درحالی‌که خطر اصلی در نقطه‌ای کاملاً متفاوت قرار دارد.

در چنین شرایطی، ارزش واقعی وکیل در ارائه پاسخ‌های آماده نیست؛ بلکه در توانایی او برای دیدن و نشان دادن ابعاد پنهان مسئله است. به همین دلیل است که موفق‌ترین وکلا معمولاً کسانی نیستند که صرفاً قوانین بیشتری را حفظ کرده‌اند یا آرای بیشتری را مطالعه کرده‌اند؛ بلکه کسانی هستند که می‌توانند میان دانش حقوقی و واقعیت‌های زندگی و کسب‌وکار موکلان ارتباط برقرار کنند. آن‌ها پیش از آنکه از تخصص خود سخن بگویند، به دغدغه‌های مخاطب گوش می‌دهند زیرا می‌دانند که بسیاری از افراد، بیش از آنکه به دنبال پاسخ باشند، به دنبال درک شدن هستند. آن‌ها پیش از آنکه از خدمات خود حرف بزنند، ریسک‌ها را توضیح می‌دهند زیرا می‌دانند مخاطبی که خطرات پیش روی خود را درک نکند، ارزش راه‌حل را نیز درک نخواهد کرد.

آن‌ها پیش از آنکه پرونده‌ای بگیرند، اعتماد می‌سازند زیرا می‌دانند که در بازار خدمات حقوقی، اعتماد نه محصول نهایی، بلکه پیش‌نیاز هر رابطه حرفه‌ای است. درواقع، بزرگ‌ترین سرمایه یک وکیل در بازار امروز نه دانش حقوقی اوست و نه حتی سابقه حرفه‌ای او؛ بلکه میزان اعتمادی است که می‌تواند در ذهن مخاطب ایجاد کند. دانش حقوقی شرط لازم موفقیت است، اما شرط کافی نیست. بازار خدمات حقوقی مملو از افراد متخصصی است که کمتر دیده می‌شوند و کمتر انتخاب می‌شوند؛ نه به این دلیل که دانش کافی ندارند، بلکه به این دلیل که نتوانسته‌اند میان تخصص خود و مسئله مخاطب ارتباط مؤثر برقرار کنند. از این منظر، صحنه معروف گرگ وال استریت را می‌توان به زبان حرفه وکالت چنین بازخوانی کرد: موفق‌ترین فروشنده کسی نبود که بهترین ویژگی‌های خودکار را توصیف کرد. او کسی بود که قبل از سخن گفتن درباره خودکار، نیاز به خودکار را آشکار کرد. در بازار خدمات حقوقی نیز موفق‌ترین وکیل الزاماً کسی نیست که بیشترین اطلاعات را ارائه می‌کند. موفق‌ترین وکیل کسی است که پیش از ارائه خدمات، ضرورت آن خدمت را برای مخاطب قابل‌درک می‌کند. او به مردم نشان می‌دهد چه چیزی را نمی‌بینند. چه ریسکی را دست‌کم گرفته‌اند. چه پیامدی را نادیده گرفته‌اند و چه تصمیمی ممکن است در آینده برای آن‌ها هزینه‌ساز شود.

در چنین وضعیتی، مراجعه به وکیل دیگر یک واکنش تحمیلی یا یک هزینه ناخواسته تلقی نمی‌شود؛ بلکه به یک تصمیم منطقی و آگاهانه تبدیل می‌شود. درنهایت، شاید بتوان بزرگ‌ترین درس گرگ وال استریت برای وکلا را در یک جمله خلاصه کرد: موفقیت حرفه‌ای از جایی آغاز می‌شود که وکیل، پیش از معرفی خود، مسئله مخاطب را روشن کند؛ پیش از ارائه راه‌حل، ضرورت راه‌حل را نشان دهد؛ و پیش از پذیرش پرونده، اعتماد بسازد. این همان نقطه‌ای است که بازاریابی حرفه‌ای، آموزش حقوقی، مدیریت اعتماد و هنر وکالت به یکدیگر می‌رسند؛ نقطه‌ای که در آن، وکیل دیگر صرفاً ارائه‌دهنده خدمات حقوقی نیست، بلکه به مترجم ریسک‌ها، مفسر پیچیدگی‌ها و راهنمای تصمیم‌گیری تبدیل می‌شود.

- 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 ۰۹۱۲۸۴۳۷۰۱۸
- تلفن: ۰۹۱۲۲۹۹۱۷۹۶ - ۰۹۱۳۱۵۱۵۲۱۰ - ۸۸۳۲۸۷۴۳ ایمیل: aftab.yz@gmail.com



سید محمد کاظم موسوی

مدرس حقوق کیفری

استاد حقوق کیفری و جرم شناسی عضو

مرکز وکلای استان تهران

تفسیر قانون یکی از مهم‌ترین ابزارهای اجرای عدالت است، زیرا هیچ قانونی هر اندازه دقیق و جامع باشد، از ابهام، اجمال، سکوت یا تعارض‌های احتمالی مصون نیست. در حوزه حقوق کیفری اهمیت تفسیر دوچندان است، زیرا نتیجه تفسیر مستقیماً با آزادی، حیثیت، اموال و حتی حیات انسان‌ها ارتباط پیدا می‌کند. از همین رو، حقوق کیفری در طول تاریخ همواره کوشیده است تا قواعد ویژه‌ای برای تفسیر قوانین کیفری وضع کند تا از یک سو امنیت عمومی و حقوق بزه‌دیدگان تأمین شود و از سوی دیگر، اشخاص در معرض مجازات‌های خودسرانه یا غیرقابل پیش‌بینی قرار نگیرند. یکی از مشهورترین قواعد تفسیری در این حوزه، اصل تفسیر قانون کیفری به نفع متهم است؛ اصلی که اگرچه موافقان و مخالفان جدی دارد، اما امروزه در بسیاری از نظام‌های حقوقی به عنوان یکی از تضمین‌های دادرسی عادلانه پذیرفته شده است. تفسیر قانون کیفری به معنای کشف مقصود واقعی قانونگذار از مفاد یک قاعده کیفری است.

مقصود از تفسیر، قانون‌گذاری جدید یا ایجاد جرم و مجازات تازه نیست، بلکه قاضی یا مفسر تلاش می‌کند با استفاده از اصول حقوقی، منطق، سابقه قانون، اهداف تقنین و سایر ابزارهای شناخته‌شده، معنای صحیح حکم قانونی را استخراج کند. بنابراین، تفسیر زمانی مطرح می‌شود که متن قانون دارای ابهام، اجمال، نقص یا قابلیت برداشت‌های متفاوت باشد.

اگر قانون کاملاً روشن باشد، اصولاً جایی برای تفسیر باقی نمی‌ماند و قاضی مکلف به اجرای نص قانون است. در میان روش‌های مختلف تفسیر، دو شیوه «تفسیر مضیق» و «تفسیر موسع» بیش از سایر روش‌ها در حقوق کیفری مورد توجه قرار گرفته‌اند. تفسیر مضیق یا محدود به این معناست که مفاهیم کیفری باید در چارچوب الفاظ و اراده آشکار قانونگذار فهمیده شوند و از گسترش دامنه جرم‌انگاری یا توسعه قلمرو مجازات از طریق برداشت‌های گسترده خودداری شود. این نوع تفسیر بر اصل قانونی بودن جرم و مجازات استوار است و اجازه نمی‌دهد که قاضی با استنباط‌های موسع، اشخاص را مشمول عنوان مجرمانه‌ای قرار دهد که قانون به صراحت بیان نکرده است. در مقابل، تفسیر موسع به معنای توسعه قلمرو مفاهیم قانونی فراتر از ظاهر الفاظ، با تکیه بر هدف قانونگذار یا مصالح اجتماعی است. اگرچه تفسیر موسع در برخی شاخه‌های حقوق مانند حقوق مدنی یا اداری امری متعارف است، اما در حقوق کیفری به دلیل آثار سنگین مجازات‌ها، همواره با احتیاط فراوان نگریده می‌شود و غالباً تنها در مواردی که به سود متهم باشد، قابلیت پذیرش دارد. طرفداران اصل تفسیر به نفع متهم معتقدند هرگاه قانون کیفری دارای دو یا چند برداشت منطقی و قابل قبول باشد و هیچ‌یک بر دیگری برتری آشکاری نداشته باشد، باید تفسیری انتخاب شود که آثار کیفری خفیف‌تر یا مسئولیت کمتری برای متهم ایجاد کند. از نگاه آنان، فلسفه این اصل آن است که دولت با تمام ابزارهای حاکمیتی در برابر فرد قرار دارد و بنابراین، هرگونه تردید باید به سود فرد و به زیان قدرت عمومی تفسیر شود. به تعبیر دیگر، تا زمانی که

قانونگذار جرم یا مجازاتی را با صراحت و شفافیت تعیین نکرده باشد، نمی‌توان آزادی افراد را محدود کرد. این دیدگاه در ادبیات حقوقی با قاعده مشهور «تردید به نفع متهم» یا *in dubio pro reo* نیز شناخته می‌شود که یکی از اصول بنیادین دادرسی کیفری در بسیاری از نظام‌های حقوقی جهان است. اما پرسش مهم آن است که چرا باید قانون کیفری به نفع متهم تفسیر شود؟ پاسخ این پرسش را باید در ماهیت حقوق کیفری جست‌وجو کرد. حقوق کیفری شدیدترین ابزار مداخله حکومت در حقوق و آزادی‌های شهروندان است. مجازات، برخلاف ضمانت اجرای مدنی یا اداری، می‌تواند آزادی، اعتبار اجتماعی، دارایی و حتی جان افراد را تحت تأثیر قرار دهد. به همین دلیل، اصل بر آزادی انسان‌هاست و محدود کردن این آزادی تنها با قانون روشن و بدون ابهام امکان‌پذیر است. اگر قرار باشد ابهام‌های قانونی نیز علیه متهم تفسیر شوند، در واقع قانونگذار بخشی از اختیار جرم‌انگاری را به قاضی واگذار کرده است؛ امری که با اصل تفکیک قوا و اصل قانونی بودن جرم و مجازات منافات دارد. بنابراین، تفسیر به نفع متهم در حقیقت ابزاری برای حفظ آزادی‌های فردی و جلوگیری از توسعه بی‌ضابطه قلمرو حقوق کیفری است. مبنای عقلانی این اصل نیز از اهمیت فراوانی برخوردار است. عقل سلیم حکم می‌کند که هرگاه درباره استحقاق مجازات فرد تردید وجود داشته باشد، باید از تحمیل کیفر خودداری کرد، زیرا آثار محکومیت کیفری غالباً جبران‌ناپذیر است. اشتباه در تبریئه یک مجرم ممکن است در آینده با کشف ادله جدید یا اتخاذ تدابیر دیگر تا حدودی قابل جبران باشد، اما اشتباه در محکوم کردن یک بی‌گناه، علاوه بر آسیب‌های شخصی، اعتماد عمومی به عدالت را نیز از میان می‌برد. از این منظر، عقل اقتضا می‌کند که در موارد شک، جانب احتیاط نسبت به آزادی افراد رعایت شود. افزون بر این، اصل برائت که ریشه‌ای عمیق در عقل و وجدان بشری دارد، مؤید همین نتیجه است؛ زیرا کسی که هنوز مجرم بودن او به طور قطعی اثبات نشده، نباید قربانی ابهام قانون شود. مبنای حقوقی تفسیر به نفع متهم را نیز می‌توان در مجموعه‌ای از اصول بنیادین حقوق عمومی و حقوق بشر جست‌وجو کرد. اصل قانونی بودن جرم و مجازات، اصل برائت، اصل امنیت قضایی، اصل حاکمیت قانون و اصل پیش‌بینی‌پذیری قوانین کیفری، همگی اقتضا دارند که افراد پیش از ارتکاب رفتار بدانند چه عملی جرم است و چه مجازاتی در انتظار آنان خواهد بود. هرچه دامنه تفسیر موسع در حقوق کیفری افزایش یابد، قابلیت پیش‌بینی قانون کاهش پیدا می‌کند و شهروندان دیگر نمی‌توانند رفتار خود را با قانون تنظیم کنند. به همین دلیل، اسناد بین‌المللی حقوق بشر نیز بر ضرورت شفافیت قوانین کیفری تأکید کرده‌اند و توسعه دامنه جرم‌انگاری از طریق تفسیر را مغایر امنیت حقوقی دانسته‌اند.

در واقع، تفسیر به نفع متهم مکمل اصل قانونی بودن است و از تبدیل قاضی به قانونگذار جلوگیری می‌کند. در نظام حقوقی ایران نیز می‌توان مبنای قانونی این اصل را در قوانین اساسی و عادی مشاهده کرد. اصل سی‌وششم قانون اساسی مقرر می‌دارد که حکم به مجازات و اجرای آن باید تنها از طریق دادگاه صالح و به موجب قانون باشد. همچنین اصل سی‌وهفتم قانون اساسی اصل برائت را به عنوان یکی از مهم‌ترین اصول دادرسی عادلانه به رسمیت شناخته و اعلام کرده است که هیچ‌کس از نظر قانون مجرم شناخته نمی‌شود

## مبنای حقوقی و قانونی تفسیر قانون کیفری به نفع متهم

مگر آنکه جرم او در دادگاه صالح ثابت گردد.

افزون بر این، در قانون مجازات اسلامی نیز اصل قانونی بودن جرم و مجازات مورد تأکید قرار گرفته و قانونگذار بر ممنوعیت توسعه مسئولیت کیفری خارج از حدود قانون تصریح کرده است. مجموعه این مقررات نشان می‌دهد که قانونگذار ایرانی نیز گرایش روشنی به محدود بودن قلمرو تفسیر کیفری و حمایت از آزادی‌های فردی دارد. هرچند در قوانین ایران عبارت «تفسیر به نفع متهم» به صورت مستقل کمتر مورد تصریح قرار گرفته است، اما از جمع اصول قانونی، به ویژه اصل برائت، اصل قانونی بودن و لزوم تفسیر مضیق قوانین کیفری، چنین قاعده‌ای قابل استنباط است. با وجود جایگاه مهم این اصل، تفسیر به نفع متهم همواره با انتقادهای جدی روبه‌رو بوده است. مهم‌ترین نقد آن است که اجرای افراطی این اصل ممکن است به تضعیف عدالت کیفری و کاهش کارآمدی نظام مقابله با جرم منجر شود. منتقدان معتقدند گاهی قانونگذار به دلیل محدودیت‌های زبانی یا تحول سریع روابط اجتماعی، ناچار از به‌کارگیری مفاهیم کلی و انعطاف‌پذیر است و اگر قاضی همواره مضیق‌ترین برداشت ممکن را انتخاب کند، بسیاری از رفتارهای زیان‌بار از قلمرو مسئولیت کیفری خارج خواهند شد. همچنین گفته می‌شود که تفسیر همواره باید در پی کشف اراده واقعی قانونگذار باشد، نه حمایت یک‌جانبه از متهم. اگر اراده قانونگذار از طریق روش‌های معتبر تفسیری قابل کشف باشد، دیگر دلیلی برای ترجیح برداشت خفیف‌تر وجود ندارد. از سوی دیگر، برخی بر این باورند که تفسیر بیش از حد محدود، حقوق بزه‌دیدگان و امنیت عمومی را نادیده می‌گیرد و موجب می‌شود مجرمان حرفه‌ای از خلأهای قانونی بهره‌برداری کنند. در جرایم نوظهور مانند جرایم سایبری، پول‌شویی، جرایم اقتصادی یا جرایم مرتبط با فناوری‌های نوین نیز تفسیر کاملاً مضیق گاه می‌تواند پاسخگوی نیازهای جامعه نباشد و مبارزه مؤثر با بزهکاری را دشوار سازد. با این همه، حتی بسیاری از منتقدان نیز اصل تفسیر به نفع متهم را به طور مطلق رد نمی‌کنند، بلکه معتقدند این اصل تنها زمانی باید اعمال شود که پس از استفاده از تمام روش‌های معتبر تفسیری، همچنان ابهام واقعی در قانون باقی مانده باشد. به بیان دیگر، اگر با تفسیر لفظی، منطقی، تاریخی و هدف‌مدار بتوان مقصود قانونگذار را به طور معقول کشف کرد، دیگر نوبت به اجرای اصل تفسیر به نفع متهم نمی‌رسد. این دیدگاه تلاش می‌کند میان حمایت از آزادی‌های فردی و حفظ کارآمدی نظام عدالت کیفری تعادل برقرار کند. تفسیر قانون کیفری به نفع متهم نه امتیازی بی‌دلیل برای متهمان، بلکه یکی از مهم‌ترین تضمین‌های حاکمیت قانون و عدالت کیفری است. فلسفه این اصل آن است که آزادی انسان‌ها نباید قربانی ابهام قانون شود و هیچ فردی جز بر اساس قانونی روشن، صریح و قابل پیش‌بینی مجازات نگردد. در عین حال، اجرای این اصل نیز نباید به گونه‌ای باشد که هدف قانونگذار، حقوق بزه‌دیدگان و امنیت جامعه را به طور کامل بی‌اثر سازد. هنر قاضی در نظام حقوقی آن است که با بهره‌گیری از همه ابزارهای معتبر تفسیر، نخست اراده واقعی قانونگذار را کشف کند و تنها در صورت باقی ماندن تردید منطقی، اصل تفسیر به نفع متهم را به عنوان آخرین راهکار به کار گیرد. چنین رویکردی ضمن پاسداری از آزادی‌های فردی، اعتماد عمومی به عدالت و حاکمیت قانون را نیز تقویت خواهد کرد.

## کلید در دست، حق در دست

### زهرافله گری وکیل پایه یک دادگستری – مدرس دانشگاه

حامل مجموعه‌ای از حقوق و تکالیف است • بنابراین در تجربه‌های شهری، بسیاری از اختلافات میان موجر و مستأجر، از همین لحظه آغاز می‌شود؛ لحظه‌ای که اگر با آگاهی و دقت همراه باشد، می‌تواند مسیر رابطه را به سوی آرامش هدایت کند. تحویل کلید، تنها گشودن در نیست؛ گشودن یک رابطه حقوقی است که بر پایه اعتماد، مسئولیت و رعایت حدود شکل می‌گیرد. هرگاه این سه عنصر در کنار هم قرار گیرند، خانه، به جای محل نزاع، به کانون آرامش بدل می‌شود • کلید در دست، حق در دست؛ و هر حقی که شناخته و پاس داشته شود، راه را برای زیست شهری منظم و انسانی هموار می‌سازد.

روابط اجاره است • برای روشن‌تر شدن موضوع، کافی است به یک مثال ساده توجه کنیم. خانواده‌ای که پس از ماه‌ها جست‌وجو، خانه‌ای مناسب می‌یابند و روز تحویل کلید با امید وارد آن می‌شوند، انتظار دارند که خانه، همان‌گونه که در قرارداد آمده، قابل سکونت باشد. اگر در همان روز نخست، متوجه خرابی لوله‌کشی شوند، طبیعی است که این نقص، آرامش آنان را برهم می‌زند و رابطه را از همان ابتدا متزلزل می‌کند. در مقابل، موجری که ملک خود را با دقت و سلامت تحویل می‌دهد، انتظار دارد مستأجر نیز در حفظ آن بکوشد و حدود توافق را رعایت کند. این مثال ساده، نشان می‌دهد که چگونه یک کلید کوچک،

در زندگی شهری امروز، لحظه‌ای که کلید خانه‌ای تازه در دست مستأجر قرار می‌گیرد، تنها یک جابه‌جایی ساده میان دو نفر نیست؛ آغاز رابطه‌ای حقوقی است که می‌تواند سال‌ها دوام داشته باشد و آرامش یا تنش را در زیست روزمره رقم بزند. این لحظه کوچک، در ظاهر بی‌اهمیت، اما در حقیقت نقطه شروع مسئولیت‌هاست و حقوق که قانون برای هر دو طرف قرارداد پیش‌بینی کرده است • تحویل کلید، اعلام این معناست که موجر، خانه را در وضعیتی قابل انتفاع سپرده و مستأجر، حق بهره‌برداری مشروع را به دست آورده است. اگر خانه، پس از تحویل، دچار نقصی باشد که مانع استفاده شود، مانند خرابی سیستم گرمایشی یا ناشی سقف - مسئولیت آن بر دوش موجر قرار می‌گیرد؛ زیرا قانون، تحویل کلید را نشانه آمادگی ملک برای سکونت می‌داند. در مقابل، اگر مستأجر از ملک استفاده‌ای خارج از حدود توافق انجام دهد؛ مانند تغییر کاربری یا ایجاد آسیب عمدی - مسئولیت بر عهده اوست. این تقسیم مسئولیت، ستون اصلی نظم در