

الفصل الثاني
تنظيم المطرارة

obeykandi.com

أولاً: موضوع المرافعة :

ماذا يمكن أن يكون موضوع المرافعة ؟ هل تتناول المرافعة سرد العناصر الواقعية للقضية كما حصلت من وجهة نظر المترافع؟ هل تتناول البحث في الطلبات أو الأسباب القانونية المؤيدة لها ؟ في الواقع إن تحديد موضوع المرافعة بشكل منهجي سليم يجب أن ينطلق من تحديد المواضيع التي يمكن أن تكون موضع نزاع أمام المحكمة، وبالفعل كل نزاع على القضاء سواء كانت القضية جزائية أو مدنية، يمكن أن يندرج ضمن إحدى الحالات التالية :

الحالة الأولى : النزاع القانوني، في هذه الحالة يفترض أن الخصوم متفقون على العناصر الواقعية وإنما يتنازعون حول النتائج القانونية التي يمكن أن تترتب عليها.

الحالة الثانية : النزاع الواقعي، وفي هذه الحالة يكون النزاع دائراً حول العناصر الواقعية ذاتها ووسائل الإثبات والأدلة المؤيدة لها.

الحالة الثالثة : النزاع الواقعي والقانوني في آن واحد، وفي هذه الحالة يكون النزاع دائراً حول العناصر الواقعية والنتائج القانونية التي يمكن أن تترتب عليها.

ومن ثم فإن موضوع المرافعة يجب أن ينصب باتجاه العناصر المتنازع حولها. مثلاً إذا كانت العناصر الواقعية ثابتة على وجه نهائي بوسائل إثبات وأدلة تتمتع بقوة ثبوتية كاملة تمنع على القاضي أية سلطة تقديرية

في تقدير القوة الثبوتية لوسائل الإثبات المتوفرة، فعندها لا فائدة من أي توجه في المرافعة ينصب باتجاه التنصل من وجود تلك العناصر الواقعية، بل إن المرافعة يمكن أن تنصب عندئذ وتكون مفيدة في البحث عن الوصف القانوني لتلك العناصر الواقعية الثابتة أو النتائج القانونية المترتبة عليها.

وبالعكس إذا كانت العناصر الواقعية غير ثابتة بوسائل إثبات وأدلة تتمتع بقوة ثبوتية كاملة، بحيث أن ثبوت تلك العناصر الواقعية يكون متوقفاً على سلطة تقديرية يمارسها القاضي فعندها يكون من المفيد أن تنصب المرافعة باتجاه العناصر الواقعية من أجل إقامة ببيان واقعي يخدم في نتائجها القانونية من وضعت المرافعة لمصلحته.

وبالطبع يمكن أحياناً أن تكون العناصر الواقعية والنتائج القانونية كلها تدور في دوائر احتمالية، وعندها يمكن أن يتناول موضوع المرافعة كل تلك المسائل، ولكن لا بد أن يتدرج عرض المسائل التي تتناولها المرافعة ضمن منهجية سليمة.

ثانياً: خصائص المرافعة :

المترافع الناجح يجب أن تتميز مرافعته بمجموعة من الخصائص
نوجزها بما يلي :

١ - يجب أن يوجد في لغة المرافعات نوع من العاطفة:

ليس أجمل وأكثر إلزاماً في لغة المرافعات من غلبة العاطفة فيها حيث
أن كلام المترافع يبقى مجرد كلام لا طائل تحته حتى تغشاه عاطفة
صادقة فتصبح له قوة السحر.

"فقدماً قالوا أن: "القول ينفذ إلى القلب إذا صدر من القلب". ولذلك
يقف مترافعان يطلبان الرأفة لمتهم فيفوه أحدهما بكلام لا يعدو السمع
ويقول الآخر قولاً يهز القلوب هزاً. كلاهما يترافع، وكلاهما يستعمل
كلمة الرأفة والشفقة، فكيف يتفاوت أثر مرافعتهم هذا التفاوت ؟

فتش وابحث وسل علماء النفس ينبئوك بأن واحداً من الاثنين حساس
يستشعر ما يقول وتنتقل منه عدوى التأثير إلى الغير. والتأثر لكي يكون
له الأثر يجب أن يكون صادقاً، وهو لا يكون صادقاً إلا إذا صور عن
يقين واقتناع، فإن فاقد الشيء لا يعطيه، وإن تعجبت لشيء فأعجب لهذا
الاقتناع يبدو لك صادقاً - وهو صادق بالفعل - في قضايا يكاد يستحيل
على العقل أن يصدق أن كلام المترافع فيها وليد الاقتناع. ومثال ذلك أنه
في إحدى القضايا ولم يكن في القضية منفذ لثغرة، إلا من حيث
أدبياتها، أخذ "محمد" القضية عنوة من ناحيتها الأدبية متوسلاً بما
لاحظه من أن التحقيق فيها كان سرياً، وأن المحامين قد منعوا من
حضوره. وانظر إليه كيف يبدأ هذا الدفاع المجيد حيث قال :

نحن المحامون : نعالج آلام الناس ونرافقهم في شفائهم ولهذا نرتدي الثوب الأسود ونقف هذا المكان المنخفض، فإذا ما أعيانا التعب جلسنا على هذا الخشب الصلب فيزيدنا نصباً. فنحن حقيقة بؤساء، رفقاء البؤساء، ولكن رغم هذه المظاهر الخداعة فإن الذي في قلبه إيمان بالحق يرتفع من هذا المركز المتواضع إلى السمو الذي لا حد له. ذلك لأن عماده كله حق، ولأن مأمورية المترافع تمثل حق الدفاع المقدس.

لكن ماذا جرى في هذه الدعوى ؟

"جرى أن المتهمين جميعاً قذف بهم يا سيدي القاضي إلى هوة من النار" ومن الأمثلة أيضاً أن "لا شو" - وهو أحد كبار المحامين في الغرب - بقي يترافع ثلاثة أيام وهو كمن يضرب في حديد بارد حتى أسعفه الحظ، وقد أخذ اليأس منه كل مأخذ، بسقطة لسان من النائب العام، إذ وصفه في رده على مرافعته "بالمدافع عن المزورين وقطاع الطريق". وهنا وثب "لا شو" وثبة الأسد وقد وخز بالسكين، وعاودته قوته الهائلة بفعل الكرامة المجروحة، وانطلق بيانه الساحر من عقله فأتى بما لم يسبقه إليه الكلام، واستطاع بعد دفاع مرتجل ملتهب أن ينقذ رأس موكله.

٢ - الالتماس في المرافعة :

ويجب ألا يغرب عن الذهن أن المترافع ملتمس. فلغته يجب أن تكون لغة يحوطها الاحترام الكلي للهيئة التي يترافع أمامها. قد يكون أغزر من سامعيه علماء، وأظهر فضلاً، وقد يكون كلامه لهم تعليماً، ولكن عبارته يجب أن تكون عبارة إكبار وإعظام.

والاحترام والإكبار لا يقتضيان التذلل في توجيه الخطاب. وأشد ما يكره عبارات التملق والتذلل يوجهها بعض المترافعين إلى قاض ليس بحاجة إلى رتبة تخلع عليه على سبيل التأديب الزائد، وقد يحمل خلعها على أنه زلفى وتقرب.

٣ - يجب أن تتميز لغة المرافعات بالجرأة :

انظر إلى " ديسيز " وقد دعاه لويس السادس عشر :
"أيها المواطنون :

أخاطبكم بلسان الرجل الحر. إنني أبحث بينكم عن قضاة فلا أجد غير متهمين، أتريدون أن تجعلوا من أنفسكم قضاة " لويس " وأنتم خصومه.

أتريدون أن تجلسوا للحكم في قضية لويس ولكم فيها رأي يجوب أوروبا من أقصاها إلى أقصاها.

ليكون لويس الفرنسي الوحيد الذي لا يحميه قانون ولا يتبعه في محاكمته إجراء واحد صحيح.

أيجرد من امتيازاته كملك ومن حقوقه كمواطن ؟

أخذله القانون حاكما ومحكوما ؟

يا له من مصير عجيب لا يتصور.

ولا حظ في هذه المرافعة أسلوب التعجب المتواصل والاستكثار المتوالي

والجرأة الواضحة.

٤ - يجب أن يكون المترافع معتدلاً في مرافعته :

يجب أن يكون المترافع معتدلاً في مرافعته بحيث لا يرمي زميله بشيء، لأن جرح الزميل أقبح من رمي الخصم بما لا يجب. فصحيح أن المرافعات دفع وجذب، ونادر هو المترافع الذي يملك زمام أعصابه فلا تجمع به وحدة الدفاع. ولكن المسألة مسألة مران، وإنك لتدهش، وقد عودت نفسك التزام حدود الاعتدال، كيف يسمو موقفك، وتعلو حجتك، ويمتاز بيانك.

٥ - لغة المرافعة لغة حديث لا كتابة :

إن لغة المرافعات قبل كل شيء لغة حديث لا لغة كتابة. تلك هي المرافعات، حيث أن المحدث مضطر بحكم طبيعة الموقف إلى الابتكار السريع والكلام المرتجل ومواصلة الحدث في غير توقف ولا تردد، ولذلك فإن أول صفاته دون شك بساطة التعبير. وتختلف الكتابة عن المرافعة من حيث الأسلوب والعبارات المستخدمة حيث أن الكتابة القانونية تحتاج إلى بعض العبارات والكلمات.