



RUNDING CARA

LATAR BELAKANG RUNDING CARA

Termasuk di dalam skop runding cara adalah kaedah temu bual dan kaunseling. Temubual dan kaunseling adalah sebahagian daripada proses penyaluran maklumat dan maklumat tersebut dalam bentuk data dan fakta diperoleh, dinilai dan ditafsirkan untuk kelayan dan digunakan sebagai asas dalam membuat keputusan. Tiada satu kaedah yang betul dan tepat dalam proses rundingcara kerana setiap individu mempunyai kekuatan dan kelemahan yang berbeza-beza. Jalan terbaik adalah dengan mengetengahkan skil peribadi kerana kerana teknik yang sama tidak semestinya berfungsi untuk semua orang. Kaedah ini menjelaskan tugas peguam untuk memberikan pelbagai pilihan dalam menangani isu berdasarkan kepada orientasi kelayan

KEPERLUAN RUNDING CARA

- Membantu kelayan mencapai matlamat mereka dengan memberikan sokongan padu.
- Mengumpulkan data dan fakta kes dengan lebih lengkap
- Meningkatkan kepuasan pelanggan
- Matlamat utama adalah untuk menghasilkan aliran maklumat yang tepat dan mencapai keputusan yang dipersetujui bersama.
- Temubual adalah satu bentuk komunikasi lisan atau perbualan di mana peserta (peguam dan kelayan) sentiasa belajar tentang satu sama lain. Setiap individu mempunyai matlamat, kepercayaan, kebimbangan, ketakutan dan permusuhan yang sentiasa wujud sepanjang interaksi kedua-dua pihak dalam proses komunikasi tersebut.
- Peguam adalah pengamal undang-undang cemerlang yang intuitif menjalankan kemahiran psikologi tahap tinggi. Peguam tahu bagaimana untuk mendengar, bagaimana untuk memujuk, bagaimana untuk memenuhi keperluan emosi dan psikologi pelanggan, pihak lawan, hakim, dan semua individu yang berurusan secara emosi dengan mereka.
- Kenal pasti masalah pelanggan dan solusi untuk masalah

PENGENDALIAN RUNDING CARA

- Peguam hendaklah sentiasa fokus kepada matlamat utama dan tidak hilang tumpuan dari sudut teknikal dan butiran lanjut.
- Peguam mesti berkomunikasi dengan padat dan tepat.
- Peguam perlu memaksimumkan keupayaan dan kesediaan kelayan untuk menjawab.
- Peguam harus mewujudkan hubungan berlandaskan kepercayaan dan kesefahaman. Peguam dan kelayan tidak semestinya menyukai satu sama lain, namun keyakinan dan sikap saling menghormati wajib ada.
- Peguam mesti mendengar secara aktif untuk mengenal pasti fakta-fakta yang signifikan.
- Peguam harus meneliti setiap fakta untuk meningkatkan kesahihan, kejelasan dan kelengkapan respon. Kenyataan pelanggan tidak boleh diterima begitu sahaja. Penyiasatan mendalam dan teliti boleh mendedahkan, sebagai contoh, bahawa kelayan semata-mata membuat spekulasi tentang tindakan tertentu dan tidak mempunyai pengetahuan yang sebenar mengenai hal tersebut.
- Keputusan mesti dibuat berkaitan masalah kelayan dan sebarang tindakan yang perlu diambil. Sesetengah keputusan akan dibuat oleh peguam berdasarkan kepercayaannya. Manakala, keputusan berikutnya akan dibuat oleh kelayan selepas peguam menjelaskan kekuatan dan kelemahan risiko dan pelbagai penyelesaian alternatif lain.
- Peguam harus dapat membezakan antara cerita, fakta dan perbezaan emosi pada kelayan.

ETIKA RUNDING CARA

- Peguam Syarie harus bertindak demi kepentingan kelayan
- Mempromosikan matlamat dan objektif kelayan secara bersungguh-sungguh.
- Menasihati dengan jelas solusi kepada masalah kelayan
- Menjaga aib dan maruah kelayan
- Memaksimumkan kebaikan dan meminimumkan bahaya
- Kerahsiaan terhadap fakta/isu /aduan dibincangkan bersama kelayan