



Original Article

The Relational Approach to Contract, the Vested (Formal) Relational Contract, and Their Implications for Contractual Relationships

Mohammad Ali Bahmaei¹, Mahoor Nasiri Mahini² 

Highlights

- An examination of the relational approach to contracts and its effects reveals the importance of this perspective across various legal systems.
- Classical contract law demonstrates limitations and inadequacy in achieving and realizing the parties' intent in entering into a contract, as well as in addressing the socio-economic dimensions of long-term relationships.
- The vested (formal) relational contract provides a flexible mechanism for ensuring mutual benefit, predictability, continuity, and stability in various contractual relationships.

ABSTRACT

Introduction

This article examines the relational approach to contracts, an approach that, despite theoretical acceptance and practical application in many countries and its recognized positive effects, has not yet found a place in Iranian legal literature. Classical contract law emphasizes the necessity of the parties' explicit intent, precise expression of will, and fulfillment of written terms, stating that its aim is to ensure predictability and certainty. However, it often fails to achieve its stated objectives and is unable to reflect and realize the parties' actual intent, which is inherently shaped by the economic, social, and human dimensions of the relationship. The relational theory of contracts emphasizes ongoing cooperation, mutual trust, and the parties' actual objectives, particularly in long-term contractual relationships. Despite the theoretical acceptance of relational contracts, their practical application has been limited. A review of laws and judicial decisions from different countries indicates that legal uncertainties and the need for court intervention are the main reasons for this limited use. Therefore this article aims to examine the effectiveness of written relational contracts, thereby contributing to the improvement of contractual practice.

Methods

The research method employed in this article is descriptive-analytical, and the data collection approach is library-based. In the descriptive section, the fundamental concepts and legal foundations of relational approach to contracts are elucidated, while the analytical section throughout the article examines the

How to Cite: Bahmaei, Mohammad Ali, Mahini Nasiri, Mahoor, "The Relational Approach to Contract, the Vested (Formal) Relational Contract, and Their Implications for Contractual Relationships", Legal Research, Vol. 29, No. 114, 2026, pp: 221-246.

DOI: <https://doi.org/10.48308/jlr.2026.241695.2964>

Received: 28/09/2025-Accepted: 19/01/2026

1. Assistant Professor, Faculty of Law, Shahid Beheshti University, Tehran, Iran

2. PhD Candidate, Faculty of Law, Shahid Beheshti University, Tehran, Iran

Corresponding Author Email: mahoornasirii@gmail.com



Copyright: © 2026 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

practical impacts of the aforementioned approach. Then the analysis has led to vested (written) relational contract and the concept, foundation and impacts of it have been analytically studied.

Results and Discussions

The relational approach to contracts seeks discovering instead of emphasizing on what it shows. This approach proves that ignoring the relationality of the contracts, may lead to overlooking the economic and social dimensions of contracts and failing to achieve the parties' true objectives, leading to inefficiency in contract formation, negative performance by one or both parties, and consequent losses. Therefore, a novel written contract, informed by the relational approach, has emerged. The question is whether a structured relational contract can integrate classical legal principles with the relational approach, providing an enforceable legal framework that maximizes mutual benefits, reduces opportunistic behavior, and preserves long-term relationships? By enabling the introduction of the relational approach-particularly its structured form-into the Iranian legal system, significant transformation in both contract formation and enforcement, including judicial practice, becomes plausible. This study employs legal analysis with comparative and interdisciplinary approaches. The theoretical foundations of relational contracts and their development in jurisdictions recognizing relational principles are examined. Iranian legal principles are analyzed to determine the scope and limitations of classical contracts. Selected foreign laws and judicial decisions are also reviewed to assess the judicial application of the relational approach and its practical implications. Findings from economics, organizational behavior, and strategic management are integrated to analyze the economic and behavioral effects of relational contracts, providing a comprehensive understanding of the advantages and challenges of this approach. The analysis indicates that classical contract law, with its formalistic and abstract approach, is often unable to reflect the parties' actual intentions and the complexity of their relationships, and cannot resolve the issue of incomplete expression, where predicting all future contingent events at the time of contracting is impossible. Courts are consequently forced to interpret or apply rules, leading to unpredictable or undesired outcomes. In contrast, the relational approach emphasizes that all contracts are to some extent relational, and cooperation, trust, and mutual adjustment of the relationship are essential for long-term success. A structured and written relational contract, explicitly incorporating relational principles while maintaining flexibility, provides deeper access to articulating and realizing the parties' intentions, better protecting mutual interests than classical contracts, implicit contracts, or unwritten ones, reducing opportunistic behavior, increasing enforceable predictability, and ensuring the continuity of long-term relationships even under unstable economic, social, or political conditions. As the first comprehensive legal study in Iran focusing on relational contracts, this article introduces the concept of the "vested (structured) relational contract" and bridges the gap between relational theory and practical application. The research demonstrates that relational contracts can enhance efficiency and fairness in contract execution and reflect the parties' true objectives. The proposed model has significant implications for courts, offering a framework for interpreting and enforcing contracts based on relational principles, while equipping parties with tools to organize long-term relationships and effective cooperation, reduce disputes and costs, and increase trust and stability. It also emphasizes the importance of interdisciplinary training for lawyers and judges to understand relational dynamics and apply this framework effectively.

Conclusion

The vested (structured) relational contract provides a practical and legal mechanism for certainty of the benefits of contractual relations, containing implicit contracts, away from a dispute. Hence providing the parties with the merits of relational contracts. This type of contract overcomes the limitations of classical law, increases predictability, reduces opportunistic behavior, and strengthens the continuity of long-term relationships. Combining a written expression of the parties' intentions with relational principles, establishes the psychological contract between the parties and ensures that their true objectives are achieved and mutual benefits preserved. Given that this study represents the first comprehensive legal analysis of relational contracts in Iran, understanding this approach for the first time in the country could lay the groundwork for a major transformation in the fate of contracts, including international contracts. It also paves the way for future research, practical implementation, and adaptation of relational contract principles to the Iranian legal and economic context, providing a tool to strengthen, preserve, and optimize contractual relationships both in performance and dispute resolution.

Keywords: Flexibility, Contract Law, Relational Approach, Written Contract, Mutual Benefit.



رویکرد رابطه‌ای به قرارداد، قرارداد رابطه‌ای قاعده‌مند (نوشته) و آثار آنها در روابط طرفین قرارداد

محمدعلی بهمنی^۱، ماهر نصیری ماهینی^۲

نکات برجسته

- بررسی چستی رویکرد رابطه‌ای به قراردادها و آثار آن، اهمیت این دیدگاه را در نظام‌های حقوقی مختلف آشکار می‌سازد.
- حقوق کلاسیک قراردادهای در دستیابی به مقصود طرفین از انعقاد قرارداد، تحقق آن و همچنین تأمین ابعاد اقتصادی-اجتماعی روابط بلندمدت، محدودیت داشته و ناکافی بوده است.
- قرارداد رابطه‌ای قاعده‌مند مکتوب، راهکاری منعطف برای تضمین نفع متقابل، پیش‌بینی‌پذیری و تداوم و ثبات در انواع روابط قراردادی ارائه می‌دهد.

چکیده

با آنکه بسیاری از پژوهشگران قرارداد، رویکرد رابطه‌ای را پذیرفته‌اند و آن را به‌منزله چارچوبی نظری و ابزاری عملی برای جبران کاستی‌های حقوق قراردادهای در تأمین منافع متقابل طرفین به کار می‌گیرند، ادعای سرنوشت مبهم چنین قراردادی در برخی موارد به فراگیر نشدن استفاده از آن منجر شده است. نیاز به دخالت دادگاه‌ها و تبعات آن، نشان‌دهنده این سرنوشت مبهم است. در مقابل، تحقیقات نظری و عملی نشان می‌دهند این عدم استفاده، صورت‌مسئله را حذف کرده و به نادیده انگاشتن تأثیر ابعاد اقتصادی و اجتماعی قراردادهای، خواسته‌ها و درحقیقت هدف اشخاص از انعقاد قرارداد منجر شده است. این درحالی است که رابطه‌گرایی برای طرفین قرارداد واجد اثر عملی بوده و به‌خصوص در روابط بلندمدت نجات‌بخش است. مقاله حاضر درصدد است ضمن بررسی چستی و ویژگی‌های رویکرد رابطه‌ای به قرارداد، با عبور از صرف تفسیر رابطه‌ای، به معرفی قرارداد نوین قاعده‌مند رابطه‌ای بپردازد. قراردادی که ضمن مبتنی بودن بر نفع متقابل، کتبی و مصرح، لکن منعطف است. بدین ترتیب این قرارداد همراه با بهره‌مندی از مزایای رویکرد رابطه‌ای، از ایرادات منتسب به آن فارغ است و امکان استفاده از رویکرد رابطه‌ای را به شکل نوشته و مبتنی بر اهداف حقوق قراردادهای فراهم می‌آورد.

کلید واژگان: انعطاف‌پذیری، حقوق قراردادهای، رویکرد رابطه‌ای، قرارداد نوشته، نفع متقابل.

استناد به این مقاله: بهمنی، محمدعلی، نصیری ماهینی، ماهر، «رویکرد رابطه‌ای به قرارداد، قرارداد رابطه‌ای قاعده‌مند (نوشته) و آثار آنها در روابط طرفین قرارداد»، فصلنامه تحقیقات حقوقی، دوره ۲۹، شماره ۱۱۴، تیر ۱۴۰۵، صص: ۲۴۶-۲۲۱.

DOI: <https://doi.org/10.48308/jlr.2026.241695.2964>

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۷/۰۶ - تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۱۰/۲۹

۱. استادیار، دانشکده حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران

۲. دانشجوی دکتری، دانشکده حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران

ایمیل نویسنده مسئول: mahoornasirii@gmail.com



Copyright: © 2026 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

مقدمه

حقوق کلاسیک قراردادهای، پرچم‌دار تلاش جهت تحقق قصد طرفین است. برای ایجاد اثر حقوقی، طرفین باید اراده خود را با آگاهی و اختیار به یکدیگر اعلام کنند و دو اراده موافق هم باشند.^۱ به عبارت دیگر، هدف حقوق قراردادهای تحقق خواسته طرفین است. ماده ۱۹۰ قانون مدنی ایران مقرر می‌دارد: «برای صحت معامله شرایط ذیل اساسی است: ۱- قصد طرفین و رضای آنها...». بنابراین قبل از اینکه قراردادی منعقد شود، طرفین باید قصد ایجاد همان قرارداد را با جزئیات داشته باشند. برابر ماده ۱۸۳، «عقد عبارت است از اینکه یک یا چند نفر درمقابل یک یا چند نفر دیگر تعهد بر امری نمایند و مورد قبول آنها باشد». ماده ۱۹۱ بیان می‌نماید: «عقد محقق می‌شود به قصد انشا به شرط مقرون بودن بر چیزی که دلالت بر قصد کند». برابر ماده ۱۹۴، «الفاظ و اشارات و اعمال دیگر که متعاملین به وسیله آن انشای معامله می‌نمایند باید موافق باشد، به نحوی که احد طرفین همان عقدی را قبول کند که طرف دیگر قصد انشای آن را داشته است و آلا معامله باطل خواهد بود». لکن، رویکرد رابطه‌ای^۲ با توجه خود به قراردادی که در طول زمان و ضمناً میان طرفین منعقد می‌شود یا امکان انعقاد آن سلب می‌شود، نشان می‌دهد حقوق کلاسیک به تحقق قصد طرفین دسترسی ندارد. شکل انعقاد قرارداد و حفظ آن، چنان‌که در توافق ظاهری طرفین ثبت شده، واقعیت را لحاظ نمی‌کند.^۳ همچنین، نمی‌تواند مشکل «بیان ناقص»^۴ یعنی واقعیت غیرممکن بودن پیش‌بینی و برخورد با آینده، به عنوان زمان را حل کند. به عبارت دیگر توافق ظاهری، ممکن است در آینده هدف یک طرف یا طرفین از انعقاد قرارداد و در نتیجه رضایت طرفین را اجرایی نساخته و در نتیجه قرارداد اجرا نشود یا اجرای آن بر روابط بعدی طرفین تأثیرگذار باشد و مانع تحقق منافع حداکثری از رابطه مشترک شود. حقوق کلاسیک، سپس می‌کوشد با حدس و تفسیر این مشکل را برطرف نماید. بنابراین در قضاوت به تفسیر سخت‌کوشانه‌ای متوسل می‌شود. به نظر دلیل این است که حقوق کلاسیک قراردادهای، قرارداد را به شکل انتزاعی، بدون دسترسی به زمینه‌ای که در آن منعقد شده است و با تناقض بررسی می‌کند.^۵ اکثر پژوهشگران، بینش اصلی نظریه قرارداد رابطه‌ای را می‌پذیرند. بدین معنا که در بیشتر قراردادهای طرفین می‌خواهند هم‌زمان با همکاری، ثروت خود را حداکثر نمایند. همچنین پژوهشگران به اهمیت تحقق خواسته طرفین و از بین رفتن انگیزه‌های فرصت‌طلبی^۶ یا نقض قرارداد به وسیله نگرش رابطه‌ای تأکید دارند؛^۷ لکن، بسیاری از همین پژوهشگران معتقدند حقوق قراردادهای نمی‌توانند یا نباید در این رابطه کاری انجام دهند.^۸ این وضعیت ناشی از قطع ارتباط بین اهداف حقوق قراردادهای و آثار واقعی قراردادهای به نظر می‌رسد.

پژوهشگران حقوقی، اقتصادی و اجتماعی رویکرد رابطه‌ای، به دنبال ارائه گزارش دقیقی از دنیای قراردادهای هستند که

۱. کاتوزیان، امیرناصر، *حقوق مدنی، اعمال حقوقی، قرارداد-ایقاع*، تهران: شرکت سهامی انتشار، چاپ یازدهم، ۱۳۸۵، ص ۴۳.

۲. Relational

۳. Macneil, Ian R. "Relational Contract: What We Do and Do Not Know", *Wisconsin Law Review*, 1985, P 496.

۴. Incomplete presentation

۵. Macneil, Ian R. "Values in Contract: Internal and External", *Northwestern University Law Review*, 1982, P 349.

۶. Opportunism

۷. See: Kvaloy Ola. and Trond E. Olsen. "Balanced Scorecards: A Relational Contract Approach", *Journal of accounting Research*, Volume 61, Issue 2, 2023, PP 619-652.

۸. Cimino, Chapin F. "The Relational Economics of Commercial Contract", *Texas A&M Law Review*, Volume 3, Issue 1, 2015, P 92.

توسط طرفین واقعی انجام می‌شود و «غریبه»^۱ بودن قراردادهای را رد می‌کند.^۲ در نیم قرن گذشته، در همکاری حقوق و اقتصاد، پژوهشگران پیش‌بینی رفتار را با توصیف دنیایی که رفتار در آن رخ می‌دهد، صورت می‌دهند. پژوهشگران اقتصادی بینش‌های پژوهشگران حقوقی را آزموده و نه فقط حضور رفتارهای رابطه‌ای را در قراردادهای تأیید کرده‌اند، بلکه امکان توضیح بهتر اثرات اقتصادی رفتار رابطه‌ای را در قراردادهای فراهم آورده‌اند.^۳ سؤال این است که آیا خلق قرارداد با رویکرد رابطه‌ای می‌تواند بر کارایی قرارداد تأثیرگذار باشد؟ در صورتی که چنین تحولی امکان‌پذیر است، عملیاتی کردن رویکرد رابطه‌ای به شیوه‌ای میان رشته‌ای و با در نظر گرفتن ماهیت پیچیده رفتار اقتصادی ممکن و مورد نیاز خواهد بود.

در ایران، معدودی نگاشته‌های روان‌شناختی، به بخشی از رویکرد رابطه‌ای توجه کرده‌اند؛ لکن این رویکرد به ادبیات حقوقی، جایگاه اصلی تأثیرگذاری آن، راه نیافته و نوشتار حاضر برای نخستین بار به آن می‌پردازد. در آرای دادگاه‌های کشورهای پیشرو در رویکرد رابطه‌ای، در موارد متعدد امکان صدور رأی بدون بررسی رابطه‌گراییانه غیرممکن اعلام شده است. در جست‌وجوی آرای صادره، آرای شاخصی از چند کشور ملاحظه شد. از این میان می‌توان به آرای از کشور ژاپن اشاره کرد که به دلیل نوع نظام اجتماعی آن، در توجه و به کارگیری رویکرد رابطه‌ای پیشگام بوده است. همچنین آرای صادره از دادگاه‌های ایتالیا و انگلستان مشخصاً در سیر تحول و تأثیرگذاری رویکرد رابطه‌ای از جمله نشان دادن کاستی‌ها، نقش داشته‌اند. دادگاه‌های این کشورها با تصریح به لزوم توجه رابطه‌ای به حقیقت قراردادهای، صدور رأی را با توجه و اشاره صریح به رویکرد رابطه‌ای مدنظر قرار داده‌اند. این رأی‌ها به دلیل بررسی رابطه‌ای قضات و سیر پرونده، دیدگاه روشنی از حقیقت قراردادهای، کارکرد رویکرد رابطه‌ای و نیز خلأهای احتمالی و کمبودهای تفسیر به دست می‌دهند و مورد توجه پژوهشگران اعم از حقوقدانان، اقتصاددانان و جامعه‌شناسان قرار گرفته‌اند و به همین دلیل، بیش از سایر آرای پراکنده اهمیت داشته و سبب توجه به رویکرد رابطه‌ای در سایر کشورها شده‌اند. همچنین آرای صادره سبب طرح این سؤال شده است که آیا تفسیر رابطه‌ای توسط دادگاه‌ها کافی است؟^۴ تهافت آرا نشان می‌دهد احتمالاً خلأیی برای جمع دو رویکرد رابطه‌ای و نوشته نمایان شده است.^۵ در این صورت، باید دید مدل قاعده‌مند(نوشته) رابطه‌ای^۶ چه روش و تأثیری دارد؟ این مدل، از رویکرد رابطه‌ای اعمال شده کشورهای پیشرو و خلأ مشخص شده در نتیجه آرای صادره، نهایتاً در کشور آمریکا تولد یافته است و در صورت تأثیر مثبت بر خلق و تداوم رابطه، تحولی در حقوق قراردادهای مورد انتظار خواهد بود. این مقاله امید دارد برای استحکام و کارایی رابطه طرفین و قضاوت مؤثر، راهکارهایی با رویکرد رابطه‌ای ارائه نماید و حقیقت قرارداد (خواسته طرفین) از این مجرا امکان تحقق یابد.

^۱. Strangership Model of Contracts

قراردادهای واقعی بین غریبه‌هایی که در مدت‌زمان ثابتی درگیر قرارداد می‌شوند منعقد نمی‌شود، ممکن است یکبار منعقد شوند، اما در طول زمان، بین طرفینی با روابط طولانی مدت ادامه می‌یابد.

^۲. Ibid.

^۳. Ibid.

^۴. در توجه قضایی به رویکرد رابطه‌ای، صرفاً آرای از دادگاه‌های کشورهای انگلیس، ایتالیا و ژاپن به دست آمد که به منظور بررسی‌های متعدد نویسندگان برای توجه به آثار توجه قضایی به رویکرد رابطه‌ای و کافی بودن یا نبودن آن مفید نمود.

^۵. گفتنی است این کارکرد حداقلی رویکرد نانوخته رابطه‌ای نیز، در نظام‌های قضایی کاملاً قابل اجراست و در مقابل در نظام‌های حقوق نوشته مثل حقوق ایران، تفسیر قاضی از منابع اولیه حقوق نبوده و این امر احتمال لزوم قاعده‌مند شدن قرارداد را نمایان تر می‌سازد. علاقه‌مندان جهت مطالعه بیشتر در این خصوص می‌توانند ر.ک. انصاری، باقر، **نقش قاضی در تحول نظام حقوقی**، تهران: میزان، ۱۳۹۲.

^۶. Vested (formal) Relational Contract

ذیلاً ضمن بررسی مبانی، عوامل و عناصر رویکرد رابطه‌ای و چگونگی عملیاتی نمودن آن، تأثیرات آن بر حفظ و کارایی روابط طرفینی بررسی و پاسخ به سؤالات مطروح تحلیل می‌شود.

۱. رویکرد رابطه‌ای به قرارداد، عوامل و عناصر تأثیرگذار

قرارداد رابطه‌ای، قراردادی روان‌شناختی و شفاهی است که بر مبنای کشف و پذیرش حقیقت ارتباط انسان‌ها با یکدیگر شکل می‌گیرد. به این معنا که این قرارداد باتوجه به دلایل انعقاد و نیز نقض قراردادهای کتبی، از این حقیقت که هر اقدام انسان بر کسب منافع مادی یا معنوی مبتنی است، در جهت دوام رابطه و تحقق حداکثری منافع استفاده می‌کند. قرارداد رابطه‌ای، طی زمان و باتوجه به عوامل و عناصری که توضیح داده می‌شود، می‌تواند میان طرفین منعقد یا امکان انعقاد آن سلب شود. نظریه قرارداد رابطه‌ای با تحقیقات حقوق و جامعه‌شناسی جدید واقع‌گرا با پیشگامی استورات مکوآلی^۱ و ایان مکنیل^۲ آغاز شد. پژوهشگران حقوقی که از ابزار تحقیق جامعه‌شناختی یعنی جمع‌آوری داده‌ها و مشاهده استفاده کردند. تحقیقات اولیه در دهه شصت میلادی نشان داد جهان واقعی قراردادها با تصویر انتزاعی و ایدئال ارائه‌شده در متون سنتی حقوق قراردادها متفاوت است. ممکن است قراردادها یکباره منعقد شوند، اما در طول زمان، بین طرفینی با روابط بیشتر و طولانی‌مدت ادامه یابند.^۳ به بیان دیگر، قرارداد صرفاً مجموعه‌ای از کلمات مکتوب نیست، بلکه بازتاب رابطه‌ای انسانی است که میان دو طرف شکل می‌گیرد. رابطه‌ای که ممکن است شکل گیرد، تداوم یابد، تضعیف شود یا از میان برود. سپس آثار وضعیت انسانی رابطه از حیث تحقق منافع مادی و معنوی، در نوع اقدام درخصوص قرارداد کاغذی نمایانگر می‌شود.

دو سؤال طرح شد: آیا حقوق واقعاً برای طرفین اهمیت دارد؟ و طرفین در دنیای واقعی چگونه حل اختلافات می‌کنند؟^۴ از نظر مکنیل، تمام قراردادها در داشتن چهار ریشه اولیه^۵ مشترک‌اند و رفتارهای قراردادی لاجرم از آنها سرچشمه می‌گیرند.^۶ این چهار ریشه عبارت‌اند از: زمینه اجتماعی قرارداد؛ تخصص و مبادله کار؛ حس اختیار یا انتخاب و آگاهی از بُعد زمانی رفتار انسانی (در نظر گرفتن گذشته، حال و آینده رابطه).^۷ هر قراردادی در بستر خاص خود شکل می‌گیرد که در آن طرفین با نیازها و موقعیت خود و دیگری آشنا هستند، از هنجارها و انتظارات جامعه آگاهی دارند و تصمیم‌های خود را نه به صورت آنی، بلکه با در نظر گرفتن تجربه‌های گذشته، وضعیت فعلی و پیامدهای آینده و با اهمیت آزادی عمل خود اتخاذ می‌کنند. به بیان دیگر، قرارداد پدیده‌ای صرفاً حقوقی نیست، بلکه از پیوند با واقعیت‌های اجتماعی و تاریخی انسان‌ها نیرو می‌گیرد.

¹. Macaulay

². Macneil

³. Scott Robert E. "Conflict and Cooperation in Long-Term Contracts", *California Law Review*, Volume 75, Issue 6, 1987.

⁴. Macaulay, Stewart. "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study", *American Sociological Review*, Volume 28, Issue 1, 1963, P 57.

⁵. Four primal roots

⁶. Cimino, Op. Cit., P 97; Macneil, "Relational Contract: What We Do and Do Not Know", Op. Cit., P 512.

⁷. A social matrix; specialization of labor and exchange; A sense of choice; and conscious awareness of the past, present, and future.

۱.۱. عوامل تأثیرگذار در رویکرد رابطه‌ای

نظریه قرارداد رابطه‌ای مجموعه‌ای از قوانین سازمان‌دهی شده مبتنی بر ارزش‌های لازم‌الاجرا بر قرارداد نیست، بلکه نسبت به ارزش‌ها موضعی خنثی دارد. این نظریه رویکردی توصیفی دارد و هدف آن مشاهده و تبیین واقعیت‌های قراردادی است، نه تجویز یا تحمیل آنها.^۱ دو جنبه کلیدی انعقاد قرارداد در نظریه رابطه‌ای که در علوم اجتماعی تجارت اثبات و عملیاتی شده است، عبارت‌اند از:

۱.۱.۱. امکان توصیف همه رفتارهای قراردادی با ترکیبی از ده «هنجار مشترک قراردادی»^۲

اشخاصی که قراردادی برای اجرا منعقد می‌نمایند، با درجات مختلف به طور مشابه رفتار می‌کنند.^۳ این هنجارها عبارت‌اند از:

۱. تمامیت یا پایداری و ثبات در عملکرد،^۴ رفتار متقابل (به‌دست آوردن چیزی در مقابل اعطای چیزی)،^۵ ۳. اجرای برنامه‌ریزی از پیش تعیین شده،^۶ ۴. تحقق رضایت،^۷ ۵. انعطاف‌پذیری،^۸ ۶. همبستگی و مسئولیت مشترک قراردادی،^۹ ۷. جبران خسارت، اعاده وضع سابق، و تقویت اعتماد و امید به منافع آینده^{۱۰} (وابستگی)،^{۱۱} ۸. ایجاد و حفظ قدرت،^{۱۲} ۹. مناسب بودن روش، اقدامات و لوازم و وسیله‌ها،^{۱۳} ۱۰. هماهنگی با بستر اجتماعی خاص.^{۱۴}
- هنجارهای همبستگی و عمل متقابل در هر قراردادی وجود دارند. لکن باتوجه به ماهیت و تجربه یک رابطه خاص قراردادی، سایر هنجارها ممکن است با درجات متفاوتی وجود داشته باشند.^{۱۵} در معاملات گسسته^{۱۶} معمولاً هنجارهای سوم و چهارم پررنگ‌ترند. درحالی که در روابط بلندمدت، افزایش هنجارهای رابطه‌ای مشهود است.^{۱۷}

۱.۱.۲. قرار گرفتن همه قراردادها در امتداد طیف رابطه‌ای قرارداد

همه قراردادها جایی در امتداد طیف رابطه‌ای قرارداد قرار می‌گیرند. این طیف، از قراردادهای گسسته‌تر (به یک‌بارمصرف نزدیک‌تر)، هرچند هنوز رابطه‌ای در یک طرف تا قراردادهای رابطه‌ای‌تر ادامه می‌یابد. سایر قراردادها نیز جایی در میانه

¹. Cimino, Op. Cit., P 99.

². Common contract norms

³. Campbell, David. "Ian Macneil and the Relational Theory of Contract", *CDAMS, Center for Legal Dynamics of Advanced Market Societies Kobe University*, Discussion Paper, 2001, PP 11–12.

⁴. Role Integrity

⁵. Reciprocity (the principle of getting something back for something given)

⁶. Implementation of Planning

⁷. Effectuation of Consent

⁸. Flexibility

⁹. Contractual solidarity

¹⁰. The restitution, reliance, and expectation interests

¹¹. linking norms

¹². Creation and restraint of power (the power norm)

¹³. Propriety of Means

¹⁴. Supracontract Norms

¹⁵. Macneil, "Values in Contract: Internal and External", Op. Cit., P 348.

¹⁶. Discrete

¹⁷. Cimino, Op. Cit., P 100.

قرار می‌گیرند. هیچ قراردادی خارج از این طیف قرار نمی‌گیرد.^۱

۱.۲. عناصر مؤثر در رویکرد رابطه‌ای

باتوجه به توضیحات فوق، مشاهده شده است که عناصر مهم در قرارداد رابطه‌ای، اعتماد، تعهد، ارتباط مؤثر و وجود قرارداد روان‌شناختی هستند.

۱.۲.۱. اعتماد

می‌توان گفت اعتماد و امید به دست یافتن به منافع (وابستگی)، جنبه‌ای در قرارداد رابطه‌ای است که بیش از همه مورد بررسی قرار گرفته است. به عبارت دیگر، قرارداد بر پایه اعتماد بر تعهدات طرفین به وجود می‌آید. اعتماد را می‌توان پذیرش برای آسیب احتمالی ناشی از اقدام طرف مقابل، بدون اتکا به توانایی کنترل تعریف کرد. در نتیجه، اعتماد می‌تواند جایگزین سازوکارهای نظارت و کنترل شود.^۲

سه نوع اعتماد قابل تفکیک است: اعتماد به توانایی که به مهارت‌ها و خصوصیات کسی که به او اعتماد می‌شود اشاره دارد.^۳ اعتماد به خیرخواهی که این اعتقاد است فرد مورد اعتماد می‌خواهد قطع نظر از منفعت شخصی، به کسی که اعتماد می‌کند، نیکی کند؛ همچنین اعتماد به درست‌کاری، که به این فرض متکی است شخصی که به وی اعتماد می‌شود، به اصولی پایبند است که مورد قبول فردی است که اعتماد می‌کند.^۴ نقش اعتماد به‌ویژه در همکاری‌ها آشکار می‌شود؛ زیرا پیش‌شرط تمایل به هرگونه همکاری است.^۵

۱.۲.۲. تعهد

تعهد را می‌توان تمایل طرفین به تلاش برای حفظ و تقویت رابطه، فراتر از تعهدات مندرج در قرارداد دانست. این مفهوم در زمره مسئولیت‌های مشترک قراردادی قرار می‌گیرد^۶ و به عبارتی نشان‌دهنده عمق رابطه است.

۱.۲.۳. ارتباط مؤثر

ارتباط مؤثر، دوسویه است^۷ و در آن هر دو طرف چنین درک می‌کنند که رابطه میانشان منفعی بیش از آنچه هریک از

^۱. Ibid, P 98.

^۲. Lioliou, Eleni, Angelika Zimmermann, Leslie Willcocks and Lan Gao. "Formal and Relational Governance in IT Outsourcing: Substitution, Complementarity and the Role of the Psychological Contract", *Information Systems Journal*, Volume 24, Issue 6, 2014, P 514.

^۳. Mayer, Roger C., James H. Davis and F. David Schoorman. "An Integrative Model of Organizational Trust: Past, Present and Future", *The Academy of Management Review*, Volume 20, Issue 3, 1995, P 716.

^۴. Ibid, P 719.

^۵. جوانمرد، لایلا و شادی شاهون‌وند، «اصل اعتماد و آثار آن در قرارداد»، *فصلنامه بین‌المللی قانون‌یار*، دوره ۵، شماره ۱۸، تابستان ۱۴۰۰، صص ۸۰-۸۱.

^۶. Mohr Jakki and Robert Spekman. "Characteristics of Partnership Success: Partnership Attributes, Communication Behavior, and Conflict Resolution Techniques", *Strategic Management Journal*, Volume 15, Issue 2, 1994, P 137

^۷. Lioliou, Op. Cit., P 520

به تنهایی یا در همکاری با شخص ثالث می‌توانند به دست آورند، ایجاد می‌کند.^۱ کیفیت تعامل و میزان تبادل اطلاعات شاخص‌های اصلی ارتباط مؤثرند.^۲

۱.۲.۴. قرارداد روان‌شناختی^۳

یکی از مفاهیم کلیدی در رویکرد رابطه‌ای، قرارداد روان‌شناختی است. قراردادی غیرمکتوب که ستون انعقاد و اجرای قرارداد رابطه‌ای است. قرارداد روان‌شناختی بر پایه انتظارات متقابل و تبادل میان طرفین استوار است.^۴ آرگریس آن را توافقی مبتنی بر درک مشترک از آنچه انتظار می‌رود طرفین به یکدیگر ببخشند معرفی کرد و لوینسون آن را مجموعه‌ای از انتظارات متقابل، گاه ناآگاهانه دانست که روابط را هدایت می‌کند^۵ و شامل تعهدات و حقوق طرفین است. رابینسون و روسو با تعریف این قرارداد به عنوان ادراکات و تعهداتی که به طور متقابل تعهد شده است، بر ماهیت ذهنی قرارداد روان‌شناختی تأکید می‌کنند^۶ که موجب مسئولیت‌پذیری روان‌شناختی، خودکنترلی و تقویت اعتماد می‌شود. همچنین نقض این قرارداد، اعتماد، وفاداری و حس هویت مشترک را تضعیف می‌کند و با قصد قطع رابطه در ارتباط است.^۷ بنابراین، قرارداد روان‌شناختی به عنوان سازوکاری خودگردان، کارکردی مشابه قرارداد مکتوب دارد^۸ و تبیین آن می‌تواند به فهم عمیق‌تر رضایت و قصد انشا در حقوق کلاسیک کمک کند.

در بررسی‌های حقوق و روان‌شناسی، از قرارداد نوشته، به عنوان سندی که هیچ‌کس آنها را نمی‌خواند، یاد شده است. خواندن برخی از شرایط قرارداد خصوصاً شرایط عمومی، انتظاری غیرواقعی است و شک وجود دارد که رضایت بتواند معنادار باشد؛ درحالی‌که قرارداد روان‌شناختی همچنان بر روابط تأثیرگذار خواهد بود.^۹

حقوق در شرح تفاوت مقاصد در زمان انعقاد قرارداد و بروز اختلاف به این مفهوم پرداخته و از قاضی به عنوان جاهل یاد شده است.^{۱۰} در ایجاب و قبول نیز حاکمیت اراده باطنی فراموش نشده است. مثلاً فوت و حجر در خلال آنها موجب از بین رفتن ایجاب است. توجیه این نظر متفق، جز با قبول حاکمیت اراده باطنی امکان ندارد. زیرا فوت و حجر گوینده ایجاب تنها اراده باطنی را از بین می‌برد. گرچه در مبحث اشتباه، منطبق نبودن عقد با اراده واقعی، تأثیری در نفوذ عقد نداشته و فقط گاه آن را قابل فسخ می‌کند. در این صورت نیز در تشخیص اشتباه بیشتر از ضوابط نوعی استفاده می‌شود.^{۱۱}

^۱ Goo, Jahyun, Rajiv Kishore, Raghav Rao and Kichan Nam. "The Role of Service Level Agreements in Relational Management of Information Technology Outsourcing: An Empirical Study", *MIS Quarterly*, Volume 33, Issue 1, 2009, P 125.

^۲ Mohr and Speckman, Op. Cit.

^۳ Psychological Contract

^۴ مفهوم انتظارات تجاری و انتظارات معقول در حقوق قراردادهای به خصوص حقوق بیمه مفهومی مرتبط است که بررسی آن به فرصتی دیگر موکول گردید.

^۵ Argyris, Chris. *Understanding Organizational Behaviour*, London: Tavistock, 1960, P 18.

^۶ Robinson, Sandra L. and Denise M. Rousseau. "Violating the Psychological Contract: Not the Exception But the Norm", *Journal of Organizational Behavior*, Volume 15, Issue 3, 1994, P 246.

^۷ Lioliou, Op. Cit., P 529.

^۸ Rousseau, Denise M. "Schema, Promise and Mutuality: The Building Blocks of the Psychological Contract", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, Volume 74, Issue 4, 2001, P 528.

^۹ Wilkinson-Ryan, Tess. "A Psychological Account of Consent to Fine Print", *Iowa Law Review*, Volume 99, Issues 14-22, 2014, P 1759.

^{۱۰} کاتوزیان، امیرناصر، «تفسیر قرارداد»، مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دوره ۷۰، شماره ۴۰، ۱۳۸۴، ص ۲۷۹.

^{۱۱} کاتوزیان، امیرناصر، حقوق مدنی، قواعد عمومی قراردادها، جلد ۱: مفهوم عقد-انحلال و اعتبار قرارداد، تهران: شرکت سهامی انتشار، چاپ دهم، ۱۳۸۴، صص ۲۳۳ و ۲۴۷.

در فقه امامیه، روایات «انما الاعمال بالنیات» و «انما لكل امرء ما نوى» و قاعده مشهور «العقود تابعه للقصود» دلالت دارد که عقد تابع اراده باطنی است.^۱ از نظر فلسفی نیز باید چنین باشد، زیرا در حقوق مذهبی که احکام با اخلاق آمیخته بوده و به روان نظر دارد، قناعت به ظاهر دشوار به نظر می‌رسد.^۲

۱.۳. آثار عملی رویکرد رابطه‌ای

رویکرد رابطه‌ای فرض می‌کند که انسان در عین اولویت دادن به منافع خود، منافع هم‌نوعان را تأمین می‌نماید.^۳ عمل متقابل، تعارض خواسته‌ها را کاهش داده و باور به مسئولیت مشترک (همبستگی) زمینه‌ساز ارتباط پایدار می‌شود.^۴ ذیلاً آثار مشاهده شده بررسی می‌گردد.

۱.۳.۱. آثار اقتصادی رویکرد رابطه‌ای

پژوهشگران بازاریابی و مدیریت، با استفاده از ابزارهای هزینه اقتصادی معامله،^۵ قرارداد هم‌زمان رقابتی و مشارکتی را پذیرفته‌اند^۶ و هنجارهای رابطه‌ای را در جمع آوری و تحلیل داده‌ها به کار گرفته‌اند. هزینه اقتصادی معامله، به ابتکار ویلیامسون، اقتصاددان برنده جایزه نوبل، در چارچوب جنبش اقتصادی بزرگ‌تری به نام اقتصاد نهادی جدید^۷ به پیش‌بینی کارآمدترین ساختار معاملاتی با توجه به هزینه‌های مبادله می‌پردازد.^۸ این رویکرد با توضیح پیچیدگی انگیزشی انسان و در نتیجه امکان فرصت‌طلبی، با تکیه بر مطالعات میدانی، کنترل فرصت‌طلبی را منشأ اصلی هزینه‌ها می‌داند و نشان می‌دهد هنجارهای رابطه‌ای می‌توانند مبنای استانداردهایی چون حسن‌نیت و تکمیل قراردادهای ناقص باشند.^۹

مطالعات میدانی نشان می‌دهد فروشنده زمانی کنترل تصمیمات تولید مانند انتخاب سازندگان و زمان تولید و تحویل را به خریدار واگذار می‌کند که به رعایت هنجارهای رابطه‌ای انعطاف‌پذیری (امکان تعدیل و اصلاحات باهدف سازگاری با شرایط در تغییر)، تبادل اطلاعات (انتظار ارائه اطلاعات اختصاصی در صورت کمک به طرف مقابل یا اطلاع دادن در مورد تغییرات با احتمال تأثیر بر طرف دیگر) و همبستگی (تلقی مشکلات در جریان رابطه به‌عنوان مسئولیت مشترک، تعهد به بهبودهای به نفع رابطه مشترک و تمایل طرفین به لطف در حق یکدیگر) از سوی او اطمینان داشته باشد.^{۱۰} همچنین

۱. نجفی، محمدحسن، *جواهر الکلام فی شرح شرائع الاسلام*، جلد ۲۲، قم: دفتر انتشارات اسلامی وابسته به جامعه مدرسین حوزه علمیه قم، ۱۳۹۵، ص ۲۲۶.

۲. پیشین، ص ۲۴۶.

۳. Cimino, Op. Cit., P 98.

۴. Macneil, "Values in Contract: Internal and External", Op. Cit., P 349.

۵. Transaction cost economics, TCE

۶. See: Campbell, David. "Good Faith and the Ubiquity of the Relational Contract", *The Modern Law Review*, Volume 77, Issue 3, 2014, PP 475-492.

۷. New Institutional Economics (NIE)

۸. Williamson, Oliver E. "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach", *American Journal of Sociology*, Volume 87, Issue 3, 1981, P 550.

۹. Hermalin, Benjamin E., Avery W. Katz and Richard Craswell. "The Law and Economics of Contracts", *Columbia Law and Economics Working Paper*, Issue 296, 2007, P 68.

۱۰. Heide Jan B. and George John. "Do Norms Matter in Marketing Relationships?" *Journal of Marketing*, Volume 56, Issue 2, 1992, P 33.

متعهد بودن به این هنجارها احتمالاً اساساً معامله را ممکن و آن را کارآمدتر می‌نماید.^۱ همچنین این مطالعات عملی نشان می‌دهند هرچه سابقه قبلی شرکا رابطه‌ای‌تر باشد، معاملات بعدی با ساختاری ساده‌تر و ظاهراً گسسته‌تر انجام می‌گیرد و اعتماد موجود، در کاهش هزینه معاملات بعدی مؤثر بوده است.^۲ مطالعه متغیرهای اعتماد از پیش موجود بین طرفین در این مطالعه میدانی (با سه ارزیابی که برای سنجش نظر خریدار در مورد تأمین‌کننده در مقایسه با بهترین تأمین‌کننده جایگزین برای آن کالا استفاده شد، از جمله اینکه آیا تأمین‌کننده همیشه در مذاکره با شرکت شما بی‌غرض بوده است، تأمین‌کننده ممکن است از فرصت‌هایی استفاده کند که به هزینه شما منتفع شود، و به این تأمین‌کننده اعتماد دارید که با شما منصفانه رفتار کند)، حالت کنترل ترجیحی طرفین (خرید، شراکت یا ساخت) و ارزیابی طرفین از عملکرد و کارایی رابطه و تجربه طرفین از تعارض در طول رابطه (با اندازه‌گیری دفعات اختلاف‌های مهم با تأمین‌کننده، سهولت مذاکره در خصوص تغییرات هزینه‌ها) نشان داد اعتماد بالاتر موجب ترجیح کنترل ساده‌تر و ظاهر گسسته معامله، کاهش هزینه‌های هر سه حالت کنترل، و در نهایت به بهبود کارکرد معامله منجر می‌شود.^۳

۱.۳.۲. آثار حقوقی رویکرد رابطه‌ای

بررسی می‌شود که به رسمیت شناختن رویکرد رابطه‌ای، در قوانین، اجرای قرارداد و آرای کشورهایی که به این رویکرد توجه داشته‌اند چه آثاری ایجاد کرده است.

۱.۳.۲.۱. ابعاد ضمنی قراردادها

چنان‌که ملاحظه شد، قرارداد وسیله‌ای برای رفع نیاز طرفین است. بنابراین رویکرد رابطه‌ای با انتظارات ضمنی طرفین از معامله ارتباط می‌یابد.

قرارداد افزون‌بر تعهدات صریح، واجد ابعاد ضمنی ناشی از عرف، رویه و نیات مشترک طرفین است که در قوانین، از جمله ماده ۲۲۰ قانون مدنی ایران به رسمیت شناخته شده‌اند و گاه در مقدمه قراردادها به آنها اشاره می‌شود. این ابعاد، به منافع بلندمدت در کنار منافع آنی مذکور در قرارداد توجه دارند^۴ و بر رهایی از نگرانی از عملکرد صحیح طرف مقابل^۵ و طراحی قراردادی منطبق با اهداف طرفین تأکید دارند.^۶ از منظر تحلیل اقتصادی حقوق، قراردادهای کوتاه‌مدت با تعهد ضمنی به تکرار، امکان انعطاف‌پذیری در انطباق سریع قرارداد با شرایط پیش‌بینی نشده و کاهش هزینه‌های خطای تعیین تعهدات ثابت را فراهم می‌کنند.^۷ لکن علاوه بر مشکلات حقوقی ناشی از نبود قرارداد کتبی بلندمدت، ضمنی بودن ایرادی دارد و آن اینکه که اشخاص، به ندرت حاضر به انجام سرمایه‌گذاری بدون قراردادی بلندمدت و بنابراین مطمئن برای

^۱ Ibid, P 41; Cimino, Op. Cit., PP 111-112.

^۲ Gulati, R. and Nickerson J. A. "Interorganizational Trust, Governance Choice, and Exchange Performance", *Organizational Science*, Volume 19, Issue 5, 2008, PP 691-692.

^۳ Ibid.

^۴ Campbell, David. and H. Collins. "Discovering the implicit dimensions of contracts", In: Campbell, D., H. Collins, and J. Wightman (eds.). *Implicit Dimensions of Contract: Discrete, Relational, and Network Contracts*, (*International Studies in the Theory of Private law*), Bristol: Hart, 2003, P 2.

^۵ Gulati and Nickerson, Op. Cit, P 689.

^۶ قراردادهای تحمیلی و قراردادهایی که به جهت موضع ضعیف یک طرف نیاز به حمایت قانونی دارند، بحث‌های دیگری را می‌طلبند.

^۷ Fondrieschi, A. F. "Discrete' and 'Relational' Approaches in Implicit Contracts, A Look at English, Japanese and Italian Law", *De Gruyter, Ercl*, Volume 15, Issue 4, 2019, P 428.

استهلاک هزینه‌ها هستند.^۱ به عبارت دیگر، پیش‌بینی ابعاد ضمنی قراردادها حتی در قوانین، نشان‌دهنده حقیقت رابطه‌ای قراردادهاست، لکن آثار ابعاد ضمنی، کمبودی را نیز نمایان می‌سازد که در بررسی آرای اصداری روشن‌تر خواهد شد.

۱.۳.۲.۲. اجرای قراردادها و آرای مراجع رسیدگی

ژاپن به‌عنوان نظامی مبتنی بر قوانین اجتماعی همکاری‌محور و حل اختلافات غیرترافعی، از رویکرد رابطه‌ای با تکیه بر ابعاد ضمنی قرارداد حمایت می‌کند. قراردادهای کوتاه‌مدت یک‌ساله که به‌طور مکرر بازنگری و تمدید می‌شوند، نمونه‌ای از این انعطاف‌پذیری در کنار بهره‌مندی از مزایای رابطه تجاری پایدار است.^۲ در صورت قطع رابطه، قضاات با استناد به حسن‌نیت و منع سوءاستفاده از حق، تعهد ضمنی مذاکره مجدد و تمدید را شناسایی می‌کنند.^۳

هرچند به این رویکرد انتقاد شده که مستلزم مداخله قضایی است،^۴ پاسخ داده شده است که جامعه، خود قوانین غیررسمی را تعیین می‌کند و دولت صرفاً از طریق قضاات آنها را اعمال می‌کند. در رویه قضایی ژاپن حتی حق فسخ مندرج در قرارداد، به نفع قاعده اجتماعی حسن‌نیت که معتقد است این بند باید به‌عنوان حق طرف برای انصراف از قرارداد تنها در شرایطی تفسیر شود که فسخ را اجتناب‌ناپذیر کند، نادیده گرفته می‌شود.^۵ همچنین انتقاد شده است که این رویکرد مستلزم زنده نگاه داشتن اجباری رابطه است. لکن در مقابل پاسخ داده شده است که در غالب پرونده‌ها، تشخیص یک رابطه قراردادی ضمنی، به شناسایی حق جبران خسارت در صورت نبود تلاش مذاکره مجدد محدود می‌شود. همچنین، تشخیص اهمیت رابطه، سطح اعتماد و انتظارات طرفین، دل‌خواه نبوده و مبتنی بر حقایق عینی شامل ملاحظات اقتصادی وابستگی و نیاز به تعیین تکلیف موجودی کالا یا سرمایه است.^۶

در ایتالیا، شرط حسن‌نیت در قانون مدنی (مواد ۱۱۷۵ و ۱۳۷۵) تصریح شده است و در آرا به آن اشاره می‌شود، لکن بر آزادی قراردادی اثر محدودی دارد. قانون ۴/۱۲۹ در زمینه حق امتیاز تجاری^۷ نیز، با تعیین حداقل مدت قرارداد و سایر تدابیر، به حمایت از سرمایه‌گذاری و تعدیل عدم توازن قدرت می‌پردازد.^۸ همچنین ماده ۹ قانون ۹۸/۱۹۲ با شناسایی مفهوم «وابستگی اقتصادی» و منع سوءاستفاده از آن، ابعاد ضمنی را تصدیق و امکان مداخله قاضی در رابطه را فراهم می‌کند. سوءاستفاده می‌تواند شامل امتناع از معامله، تحمیل شروط غیرقابل توجیه یا تبعیض‌آمیز یا خاتمه به دلخواه رابطه تجاری^۹ باشد و ضمانت اجراهایی همچون بطلان شرط سبب سوءاستفاده، جبران خسارت و دستور موقت پیش‌بینی

^۱ Ibid, PP 423, 428.

^۲ Haley John O. "The Role of Courts in "Making" Law in Japan: The Communitarian Conservatism of Japanese Judges", *Pacific Rim Law & Policy Journal*, Volume 22, Issue 3, 2013, PP 501-502.

^۳ Matsumoto T. "Anglo-American Law Research in the Study of Civil Law in Japan", In: Z. Kitagawa and K. Riesenhuber (eds), *The Identity of German and Japanese Civil Law in Comparative Perspectives*, Berlin: De Gruyter, 2007; Milhaupt, Curtis J. "A Relational Theory of Japanese Corporate Governance: Contract, Culture and the Rule of Law", *Harvard International Law Journal*, Volume 37, Issue 1, 1996, P 8.

^۴ Barnett, Randy E. "Conflicting Visions. A Critique of Ian Macneil's Relational Theory of Contract", *Virginia Law Review*, Volume 78, Issue 5, 1992, P 1183.

^۵ Fondrieschi, Op. Cit.

^۶ Ford Tractor Kabushiki Kaisha v. Tokyo Sanyo Trading Co., Tokyo High Court, Hanrei Jiho No. 958, P 99, 1980, Tokyo, Japan; Fondrieschi, Op. Cit.

^۷ Franchising

^۸ Fondrieschi, Op. Cit., P 436.

^۹ در حقوق ایران بنا به ماده ۳۹۹ قانون مدنی می‌توان حق فسخ بدون دلیل - البته با قید مدت - در قرارداد درج نمود که عموماً در قراردادها طرف قوی‌تر به نفع خود آن را پیش‌بینی می‌نماید و خيار شرط نامیده می‌شود.

شده است. با این حال، این حمایت محدود به موارد ضرورت حمایت از طرف در خطر در وضعیت وابستگی اقتصادی است.^۱ در آمریکا، ماده ۲ قانون تجاری یکنواخت^۲ روش تفسیر قرارداد براساس قراین و اوضاع و احوال معامله را اتخاذ کرد. به بیان تهیه‌کنندگان قانون، اوضاع و احوال تجاری خاص، قواعد خود را دارند و راه‌حل هر مشکل در محیط تجاری که مشکل در آن ایجاد شده نهفته است.^۳ بنابراین، تدوین‌کنندگان دو انتخاب داشتند: انجام تحقیقات تجربی وسیع قبل از تهیه پیش‌نویس، برای کشف آن قواعد، یا پیش‌بینی استانداردهای گسترده‌ای که بسته به موردی که طرفین برای دادگاه تشریح می‌کنند معنا یابند با انتخاب استراتژی دوم، دادگاه‌ها برای تعیین معیارهای اوضاع و احوال در پرونده، به شواهد تجربی نیاز دارند. بدین ترتیب، دادگاه‌ها موظف‌اند با رجوع به روابط گذشته طرفین، رویه‌های صنف آنها، مقصود واقعی طرفین و مناسب‌ترین ضوابط را در بستر محیط تجاری خاص شناسایی کنند.^۴

در سال‌های اخیر، در حقوق انگلستان پرونده‌های متوالی نشان می‌دهند قضات کوشیده‌اند با به رسمیت شناختن رویکرد رابطه‌ای از طریق توجه به ابعاد ضمنی، به حقیقت ارتباط طرفین دست یابند و بر این اساس رأی انشا نمایند.^۵ سرمایه‌گذاری مشترک بین سرمایه‌گذار و هتلداری به منظور توسعه تعدادی هتل، نمونه‌ای از قرارداد رابطه‌ای معرفی شد؛ زیرا اگرچه نانوشته بود، مستلزم همکاری زیادی بین طرفین بود و انتظارات متقابل، اطمینان و اعتماد را برای دستیابی به هدف مشترک ایجاب می‌کرد. همین امر توجیه‌کننده استنباط تعهد ضمنی به حسن‌نیت در اجرای تعهدات شناخته شد.^۶

در پرونده مربوط به قطع همکاری طولانی میان خریدار و فروشنده منسوجات،^۷ دستیابی به حقیقت با ارجاع به واقعیات زمینه رابطه مدنظر قرار گرفت. با عدم سفارش‌گذاری خریدار، فروشنده مدعی وجود قرارداد ضمنی شد که خریدار را ملزم به اخطار پیش از پایان رابطه می‌کرد. ادعای وی بر تأثیر خریدار در تصمیمات مهم تجاری فروشنده استوار بود، لذا فروشنده باید فرصت می‌داشت امور خود را از خریدار جدا کند. خریدار با استناد به فقدان قرارداد بلندمدت صریح، هر سفارش را مستقل و خاتمه‌پذیر پس از تکمیل آن دانست. دادگاه اعلام کرد که علیرغم شواهد بسیار مبنی بر وابستگی به هم، مانند یک شرط ضمنی، به دلیل عدم اطمینان، تلقی قرارداد به عنوان بلندمدت ممکن نیست.^۸ همچنین تبلیغات گسترده خریدار در خصوص روابط با تأمین‌کنندگانش، کار با خریدار را برای فروشنده پرمفعت کرده و وی خطرات نوع قرارداد را پذیرفته بود.^۹ در مقابل، اگر فروشنده یا دادگاه می‌توانست خریدار را به امضای قرارداد بلندمدت مجبور کند، احتمالاً وی به دنبال طرف قرارداد دیگری می‌شد.^{۱۰} همچنین، خریدار در رابطه سرمایه‌گذاری کرده و در صورت قطع ناگهانی همکاری، با کمبود یکی از تأمین‌کنندگان اصلی خود مواجه می‌شد. ولی فروشنده از این واقعیت برای توافق مناسب از جمله پیش‌بینی زمان اطلاع‌رسانی، استفاده نکرده بود. به عبارت دیگر، خریدار از نظر زمینه رابطه، ادعایی به

^۱. Ibid, P 437.

^۲. The Uniform Commercial Code, 1953.

^۳. Meiklejohn, Alexander M. "Castles in the Air: Blanket Assent and the Revision of Article 2", *Washington and Lee Law Review*, Volume 51, Issue 2, 1994, P 599.

^۴. Fondrieschi, Op. Cit., P 428.

^۵. Gounari, Zoe. "Developing a Relational Law of Contracts: Striking a Balance Between Abstraction and Contextualism", *The Society of Legal Scholars, Legal Studies*, Volume 41, Issue 2, 2021, P 179.

^۶. Ibid.

^۷. Baird Textile Holdings Ltd v Marks & Spencer plc, Court of Appeal, England, [2001], EWCA Civ 274.

^۸. Campbell, David., Linda Mulcary and Sally Wheeler (eds.). *Changing Concepts Of Contract, Essays In Honour of Lan Macneil (Palgrave Socio-Legal Studies)*, London: Palgrave Macmillan, 2013, P 140.

^۹. Baird Textile Holdings Ltd v Marks & Spencer plc, Op. Cit., Civ 291.

^{۱۰}. Ibid, Civ 301.

همان اندازه معتبر داشت.^۱

در پرونده‌ای دیگر، دستیابی به حقیقت براساس «عقل مشترک تجاری»^۲ مدنظر قرار گرفت. بدین معنا که آنچه یک فرد معقول با توجه به عبارات قرارداد می‌فهمد، ملاک است، و نه لزوماً آنچه طرف قرارداد آن را ادراک و توافق می‌کرد. خواهان صندوقی قانونی بود که خسارات سرمایه‌گذاران ناشی از کاهش ارزش سهام را پرداخت کرده بود و برای جبران از شرکت ساختمانی اقامه دعوا کرد. باتوجه به بند واگذاری تمام حقوق ناشی از معامله به صندوق، به جز حق ادعا علیه شرکت ساختمانی مبنی بر کاهش مبالغ بازپرداخت، این موضوع مطرح شد که آیا استثنای مذکور محدود به دعای فسخ است یا هرگونه ادعایی را که خواستار کاهش مبالغ قابل بازپرداخت هستند، دربرمی‌گیرد؟ دادگاه اعلام کرد که با در نظر گرفتن آنچه یک فرد معقول با آگاهی از عبارات می‌فهمد، این استثنا باید محدود به ادعاهای مرتبط با فسخ تفسیر شود. انتظار می‌رفت سرمایه‌گذاران به ضمیمه‌ای که تصریح داشت سرمایه‌گذار تمام حقوق خود در برابر هر شخص دیگری را به صندوق منتقل می‌کند توجه می‌نمودند.^۳ بدین ترتیب، گرچه تفسیری موسع‌تر ممکن بود امکان جبران کامل خسارات سرمایه‌گذاران را که از صندوق دریافت نمی‌کردند، فراهم کند، دادگاه بر محدودیت استثنا تأکید نمود.

در پرونده‌ای دیگر، تفسیر قرارداد براساس عرف صنف انجام شد. موضوع اختلاف مربوط به خطاریه فسخ اجاره بود که تاریخ آن یک روز زودتر از موعد مقرر در قرارداد (سومین سالگرد تاریخ شروع قرارداد) درج شده بود. دادگاه اعلام کرد که یک موجر معقول، اشتباه جزئی مستأجر را درک می‌کرد و این رویکرد به قصد طرفین جامه عمل می‌پوشاند.^۴ باین حال، اقلیت استدلال کردند که پیچیدگی شروط فسخ در قراردادهای اجاره تجاری نیز باید بخشی از رویه فرض شود.^۵ یک شخص تجاری با آگاهی از رویه مربوطه، از تله احتراز می‌نمود. بنابراین، خطاریه‌ها باید بی‌اثر تلقی می‌شدند.^۶ در تمام این پرونده‌ها، تصمیم‌گیری، به برگزیدن مجموعه‌ای از حقایق بر مجموعه دیگری از حقایق که می‌توانست به همان اندازه با اختلاف مرتبط باشد خلاصه می‌شود. پرونده‌های دیگری و سایر مطالعات بر روی ترجیحات طرفین نیز با این نتایج سازگارند. مثلاً در قراردادهای حوزه نوآوری، قصد طرفین این است که کنترل‌های غیررسمی و روابط ضمنی نباید توسط دادگاه اجرا شود. زیرا دادگاه‌ها فاقد ابزار لازم برای مدیریت روابط قراردادی پیچیده بوده و برای ایجاد محیطی که رابطه را از مرحله نوآوری به مرحله تولید می‌برد، نبود تهدید الزام به اجرا با تفسیر ضمنی در مراحل اولیه رابطه حیاتی است.^۷

از بررسی موارد مذکور می‌توان گفت گرچه نظام‌های حقوقی که رویکرد رابطه‌ای در آنها رشد کرده است، به شرایط و آثار روابط توجه دارند و اذعان دارند بدون این توجه قرارداد تجاری اساساً منعقد نمی‌شود،^۸ تفسیر ضمنی قراردادها جهت اجرایی ساختن رویکرد رابطه‌ای، نتوانسته است به تحقق اهداف حقوق قراردادهای یاری رساند، بلکه دادگاه‌ها را به سمت

¹. Gounari, Op. Cit., P 185.

². Business Common Sense

³. Investors Compensation Scheme, v West Bromwich Building Society, Court of Common Pleas, London, England, [1998], at 916A-F.

⁴. Mannai Investments Co v Eagle Star Life Assurance Co, Court of Common Pleas, London, England, [1997], AC 749, 771A-B.

⁵. Ibid, at 759E-G.

⁶. Brownsword, R. "After Investors: Interpretation, Expectation and the Implicit Dimension of the 'New Contextualism'", In: Campbell, David., H. Collins, and J. Wightman (eds.). *Implicit Dimensions of Contract: Discrete, Relational, and Network Contracts*, (International Studies in the Theory of Private law), Bristol: Hart, 2003, P 118.

⁷. Ibid.

⁸. Cimino, Op. Cit., P 102.

گمانه‌زنی سوق داده است. به عبارت دیگر، هنگامی که حقوق از طریق افزودن یا اصلاح ابعاد ضمنی در قرارداد مداخله می‌کند، اهداف اعلام شده خود را نقض می‌نماید. زیرا هر معامله، صرف‌نظر از ماهیت آن، مستلزم قصد مشترک طرفین است.

همچنین، گاه به دلیل تغییر شرایط، تفسیر عقد با اشکال روبه‌رو است. قاضی منطق را به پای آرمان‌های خویش می‌ریزد،^۱ درحالی‌که قضات باید لحظه تظاهر به امکان تشخیصی بیشتر از آنچه در واقع دارند را تشخیص دهند.^۲ نوع و میزان حمایت و خطرات قدرت دادن به دادگاه‌ها برای بازنویسی قرارداد، درمقایسه با آنچه طرفین پیش‌بینی می‌کردند، و مشکلات شناسایی توازن مؤثر بین نیاز به حمایت از طرف ضعیف‌تر و احترام به آزادی را نیز باید در نظر گرفت. شاید تصادفی نباشد که آرای مبتکرانه اصداری دستور موقت در ایتالیا، پس از اعتراض لغو شده است.^۳ در نهایت، تفسیر رابطه‌ای از قرارداد با تکیه بر ابعاد ضمنی و اصلاح قرارداد از سوی حقوق، با هدف اعلام شده آن مغایر خواهد بود، زیرا معامله هرچه باشد، طرفین باید قصد انجام آن را داشته باشند.^۴ به‌ویژه در نظام‌هایی مانند حقوق ایران مبتنی بر فقه امامیه، تعیین عوض قراردادی حتی در تمديد قرارداد یک چالش جدی است و به ضابطه‌ای با توافق نیاز دارد.^۵ قصد مکنیل از قراردادهای رابطه‌ای نیز هرگز تحمیل تعهدات بر طرفین نبوده است.^۶

۲. قرارداد رابطه‌ای قاعده‌مند

۲.۱. استفاده از مزایای قرارداد نوشته و قرارداد رابطه‌ای

قرارداد قاعده‌مند رابطه‌ای را می‌توان محصول پرسشی دانست که برخی پژوهشگران مورد توجه قرار دادند: آیا هنجارهای رابطه‌ای (نانونشته) و شروط قراردادی (نوشته) می‌توانند هم‌زمان وجود داشته باشند، مکمل یکدیگر باشند؟^۷ آیا آنها کارایی یکدیگر را تقویت می‌کنند؟^۸ یا آنکه یکی دیگری را خنثی یا نفی کرده و یکی به‌تنهایی کافی است؟^۹ پژوهش‌ها نشان می‌دهد که به‌کارگیری قرارداد رابطه‌ای و نوشته به روشی مکمل نتایج مطلوب‌تری به همراه دارد. قرارداد رابطه‌ای می‌تواند طراحی، اصلاح و اثربخشی قرارداد نوشته را تسهیل کند و متقابلاً، وجود قرارداد نوشته، موجب استفاده از سازوکارهای اختصاصی‌تری می‌شود که سطوح بالاتری از مدیریت رابطه‌ای را توسعه می‌دهد.^{۱۰} در مطالعه‌ای مربوط به قرارداد پشتیبانی برنامه‌های بانکی میان یک بانک انگلیسی و تأمین‌کننده هندی که روابطی

۱. کاتوزیان، «تفسیر قرارداد»، پیشین، ۲۹۶.

۲. Andrews, N. "Interpretation of Contracts and Commercial Common Sense: Do Not Overplay This Useful Criterion", *Cambridge Law Journal and Contributors*, Volume 76, Issue 1, 2017, P 38.

۳. Ibid.

۴. امامی، حسن، **حقوق مدنی**، جلد ۱، تهران: کتابفروشی امامیه، چاپ سیزدهم، ۱۳۷۳، ص ۶۸؛ کاتوزیان، **قواعد عمومی قراردادها**، پیشین، ص ۱۰۱.

۵. دارویی، عباسعلی، «ماهیت و اعتبار تعهد تمديد قرارداد»، *مجله مطالعات فقه و حقوق اسلامی*، دوره ۱۲، شماره ۲۲، ۱۳۹۹، ص ۲۶۸.

۶. Campbell, David. "The Limits of Concept Formation in Legal Science", *Social and Legal Studies*, Volume 9, Issue 3, 2000, P 440.

۷. Poppo, Laura and Todd Zenger. "Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements", *Strategic Management Journal*, Volume 23, Issue 8, 2002, P 716.

۸. Goo, Kishore, Rao and Nam. Op. Cit., P 129.

۹. Badawi, Adam B. "Relational Governance and Contract Damages: Evidence from Franchising", *Journal of Empirical Legal Studies*, Volume 7, 2010, P 752.

۱۰. Goo, Kishore, Rao and Nam. Op. Cit., P 120; Lioliou, Op. Cit.; Poppo and Zenger, Op. Cit., P 720.

طولانی مدت داشتند، مشاهده شد که علاوه بر قرارداد کتبی، عواملی چون فهم مشترک از نظام کاری، اعتماد، ارتباط شفاف، تعهد و وابستگی متقابل نقش تعیین کننده‌ای داشتند.^۱ باین حال، مدیریت رابطه‌ای، در شرایطی نظیر تغییر نیروی کار یا بروز مشکلات همکاری تضعیف می‌شد. اثربخشی قرارداد نوشته نیز در شرایط رکود اقتصادی، تغییر وضعیت پروژه یا وابستگی به عملکرد دیگری محدود بود. گاه داده‌های ورودی از سوی مشتری به موقع ارائه نمی‌شد و این امر در ارائه خدمات اختلال ایجاد می‌کرد یا مفاد قرارداد با انتظارات کاربران نهایی نرم‌افزار بانک انطباق کامل نداشت. از این رو انعطاف‌پذیری، اهمیت اساسی دارد.^۲

بررسی صنایع مختلف نشان می‌دهد ترکیب هنجارهای رابطه‌ای و قرارداد کتبی، هزینه‌های مبادله را کاهش می‌دهد.^۳ به علاوه، در حالی که در سطوح پایین اطمینان، شروط نوشته به تنهایی نیز هزینه‌ها را کاهش دادند، هنجارهای رابطه‌ای چه در محیط‌های معاملاتی با عدم قطعیت بالا و چه پایین، موجب کاهش هزینه‌ها می‌شوند.^۴ وجود انتظارات و تصورات مشترک از تعهدات متقابل، همراه با مسئولیت‌پذیری روان‌شناختی، سبب می‌شود هنگام بروز خطا، به جای استناد به تعهدات طرف مقابل مندرج در قرارداد رسمی، اعتماد به وی و تکیه بر سازوکارهای رابطه‌ای، مبنای واکنش قرار گیرد و امکان پاسخ داوطلبانه فراهم شود.^۵

اکنون با توجه به اینکه استفاده از هردو قرارداد مورد نیاز است، به چگونگی استفاده از رویکرد رابطه‌ای به صورت نوشته، با قرارداد رابطه‌ای قاعده‌مند، می‌پردازیم.

۲.۲. چستی

قرارداد قاعده‌مند رابطه‌ای، فرایندی مکتوب مبتنی بر درک عوامل و عناصر قرارداد روان‌شناختی رابطه‌ای و خالق این قرارداد، لکن به صورت نوشته است. قراردادی که از صرف درک یا تفسیر رابطه‌ای عبور می‌کند و با حفظ رویکرد مشارکتی مبتنی بر اصل «آنچه باهم به دست می‌آوریم»^۶ رابطه منعطف و بادوام لکن با مندرجات و نتایج حقوقی مشخص خلق می‌کند.^۷ این قرارداد حقوقی لازم‌الاجرا،^۸ شامل بسیاری از اجزای یک قرارداد کلاسیک است؛ اما چه انعقاد چه اجرا و چه تأثیر آن، به دلیل مراحل و شاکله انعقاد و اجرا، مبتنی بر رویکرد رابطه‌ای، خالق قرارداد روان‌شناختی رابطه‌ای میان طرفین است. سازوکارهایی که برای کشف خواسته‌ها، دستیابی عینی به آنها، همسو نگاه داشتن انتظارات و منافع طرفین، پیشگیری و حل تعارض و نیز حفظ قرارداد و رابطه طرفین طراحی شده و همگی مبتنی بر اعتماد، تعهد، ارتباط مؤثر رابطه‌ای و درک هنجارهای قراردادی هستند.

در این رویکرد، قراردادها به گونه‌ای تدوین می‌شوند که منافع طرفین در موفقیت یکدیگر گره خورده باشد. به عبارت دیگر، طرفین در موفقیت یکدیگر منفعت دارند. قراردادهای نوشته‌ای که به رغم آنکه از نظر حقوقی الزام‌آور بوده و بسیاری از عناصر رایج در قراردادهای کلاسیک را دربرمی‌گیرند، با مؤلفه‌هایی تکمیلی همراه‌اند که رابطه طرفین را مستحکم نگاه

^۱ Lioliou, Op. Cit., P 518.

^۲ Ibid, P 520.

^۳ Cannon Joseph P., Ravi Achrol and Gregory T. Gundlach. "Contracts, Norms, and Plural Form Governance", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Volume 28, Issue 2, 2000, P 191.

^۴ Ibid, PP 189-191.

^۵ Lioliou, Op. Cit., P 525.

^۶ What's in it for we

^۷ به این دلیل که طرفین در موفقیت یکدیگر منفعت مشخص دارند vested نامیده می‌شود.

^۸ به همین دلیل است که آنها را اصطلاحاً رسمی (formal) می‌نامیم تا از قراردادهای معمول رابطه‌ای جدا شوند.

می‌دارد.

زمانی که یک طرف به نتیجه مورد انتظار خود از قرارداد نوشته نرسد، سایه‌زنی^۱ اتفاق می‌افتد. بدین معنا که به‌گونه‌ای ولو با کیفیت بد، درصدد جبران ضرر خود برمی‌آید. تجربه شرکت‌هایی مانند دل و فدکس^۲ نشان می‌دهد که پس از مواجهه با شکست به دلیل سایه‌زنی مبتنی بر قرارداد کلاسیک، استفاده از قرارداد رابطه‌ای هزینه‌ها، خطاها و ضایعات را کاهش و بهره‌وری و کیفیت خدمات را افزایش داده است. این درحالی است که در زمان انعقاد قرارداد، مشاوران حقوقی و مالی طرفین آن را تأیید نموده بودند.

اکنون هر دو شرکت این رویکرد قراردادی را بهترین رویه می‌دانند. بررسی ۶۰ شرکت دیگر نیز نتایج مشابهی نشان می‌دهد. این شرکت‌ها و طرف قرارداد آنها به صرفه‌جویی در هزینه‌ها، افزایش سودآوری، سطوح بالاتر خدمات و رابطه بهتر اشاره می‌کنند.^۳ نمونه‌ای شاخص، مشارکت متشکل از مدیران و پزشکان بیمارستانی با همکاری دانشگاه برای ارائه مراقبت‌های پیچیده به بیماران است.^۴

۲.۳. اجزای تشکیل‌دهنده

قراردادهای رابطه‌ای قاعده‌مند با هدف ایجاد اعتماد به عنوان عنصر کلیدی در قراردادهای شفاهی رابطه‌ای، و دستیابی به دیدگاه مشترک و اصول راهنما شکل می‌گیرند. فرایند ایجاد چنین قراردادی، شامل پنج مرحله است که هر یک بخشی از یک کل پویا و به‌هم‌پیوسته محسوب می‌شوند.^۵

۲.۳.۱. مرحله اول، ایجاد زیرساخت

هدف این مرحله ایجاد ذهنیت مشارکتی از طریق ایجاد محیط اعتماد است. محیطی که در آن طرفین بتوانند مقاصد، دغدغه‌ها و نگرانی‌های خود را به‌طور شفاف بیان کنند و در صورت وجود سابقه بی‌اعتمادی، این مرحله فرصتی برای واکاوی و بازسازی آن فراهم می‌سازد.^۶

۲.۳.۲. مرحله دوم، ایجاد چشم‌انداز و اهداف مشترک

در این مرحله، هدف هماهنگ نگه داشتن انتظارات در محیط‌های پیچیده و متغیر است. هر دو طرف - و نه فقط طرف قدرتمند - باید دیدگاه و اهداف خود از قرارداد را از جمله در خصوص کالا یا خدمات، ارزیابی، نظارت، گزارش‌دهی، تعهدات عملیاتی، زیرساختی و جبران خسارات، رویه‌های تغییر، حمایت، شرایط، زمان‌بندی و دلایل فسخ، به‌روشنی بیان کنند تا فهم مشترک از انتظارات تسهیل شود.^۷

¹ shadowy self-help remedies

² Dell and FedEx

³ Frydlinger, David, Oliver Hart and Kate Vitasek. "A New Approach to Contracts, How to Build Better Long-Term Strategic Partnerships", *Harvard Business Review*, 2019, P 3.

⁴ Ibid, P 4.

⁵ McClendon, Bill, Debra D. Burke and Lorrie Willey. "The Art of Negotiation: What the Twenty-First Century Business Student Should Know", *Journal of Legal Studies Education*, Volume 27, Issue 2, 2010, P 279.

⁶ Frydlinger, Hart and Vitasek, Op. Cit., P 4.

⁷ Lioliou, Op. Cit., P 516.

۲.۳.۳. مرحله سوم، اتخاذ اصول راهنما

طرفین در این مرحله متعهد می‌شوند به مجموعه‌ای از اصول شامل هنجارهای رفتاری، اخلاقیات، بندهای خروج زود هنگام،^۱ تأییدات، محصولات، استفاده از نام و شباهت، کیفیت خدمات، برگزاری جلسات، تعیین عوض، محرمانگی و صیانت از حسن شهرت پای‌بند باشند. این اصول، از بروز رفتارهای فرصت‌طلبانه و سایه‌زنی جلوگیری می‌کنند و چارچوبی برای رفع ناهماهنگی‌ها در شرایط پیش‌بینی نشده فراهم می‌آورند.^۲

۲.۳.۳.۱. مفاد قراردادی متمرکز بر هنجارهای رفتاری

این دسته از مفاد را می‌توان ترجمان عملی حسن‌نیت دانست. تمرکز آنها بر درک متقابل نیازهای طرفین است. هنجارها می‌توانند عمومی، مختص یک فعالیت تجاری خاص یا ویژه رابطه طرفین باشند. درحالی‌که بسیاری از این هنجارها هنگام انعقاد قراردادهای کلاسیک بدیهی فرض می‌شوند و به‌صورت نانوشته باقی می‌مانند، عدم ذکر آنها در قرارداد رابطه‌ای قاعده‌مند، ضمن وجود ایرادات توافقی‌های ضمنی و عدم پیش‌بینی مصادیق نقض و راه‌های برون‌رفت از آنها، ممکن است سبب شود موارد ذکر نشده، خارج از توافقات فرض شوند؛^۳ زیرا ویژگی اصلی قراردادهای قاعده‌مند رابطه‌ای کشف و درج جزئیات خواسته‌هاست، نمونه‌ای از هنجارهای عمومی زیربنای تمام روابط قراردادی، انتظار «صداقت» است. علاوه بر این، هر قرارداد رابطه‌ای، فقط در چارچوب وظایف «همکاری داوطلبانه» و «آزادی عمل» قابل انعقاد است. تنها انگیزه مشروع برای انعقاد قرارداد آن است که هر طرف، طرف مقابل را قانع سازد که قرارداد و مفاد آن به نفع اوست. چنین توافقی نمی‌تواند با فریب و تقلب یا در شرایطی که انتظارات عملکرد برآورده نمی‌شوند، حاصل گردد.^۴ بدین ترتیب تعهدات رابطه‌ای نوشته مرزهای رفتاری ناشی از حسن‌نیت و به‌عبارتی بایدها و نبایدها را مشخص و از بروز عدم قطعیت و ابهام در تفسیر جلوگیری می‌کنند. بنابراین، درحالی‌که گفته می‌شد نقص قوانین و قراردادهای اجتناب‌ناپذیر است و این امر توسل به اصول کلی همچون حسن‌نیت را به‌وسیله مرجع رسیدگی توجیه می‌کند تا حقوق به انصاف مجرای ورود دهد،^۵ اما تعیین خط‌مشی صحیح نسبت به این اصل فقط در نگاه نخست یک مسئله دکترین یا قوانین است، لکن دراصل مسئله‌ای در باب ارزش‌های طرفین قرارداد است. در نتیجه، برخورد با مفهوم حسن‌نیت در قراردادهای رابطه‌ای نیازمند تقدس‌زدایی و شفاف‌سازی موردی است.^۶

۲.۳.۳.۲. اخلاقیات و بندهای خروج زود هنگام

این بندها شروطی‌اند که در صورت تخلف یک طرف، دیگری می‌تواند براساس آنها عمل کند. بند اخلاقی سخت‌گیرانه، بر طیف وسیعی از رفتارهایی که تخطی از هنجارهای جامعه یا اخلاق حسنه بوده و احتمالاً باعث کاهش ارزش رابطه تجاری

^۱ Early Exit

^۲ Frydinger, Hart and Vitasek, Op. Cit., PP 6-7.

^۳ Campbell, "Good Faith and the Ubiquity of the Relational Contract", Op. Cit., P 482.

^۴ Campbell, D. and J. Loughrey. "The Regulation of Self-interest in Financial Markets", In: O'Brien, J. and G. Gilligan (eds.). *Integrity, Risk and Accountability in Capital Markets: Regulating Culture*, Oxford: Hart, 2013, P 485.

^۵ حاجی‌پور، مرتضی، «نقش حسن نیت در قرارداد»، *فصلنامه مطالعات حقوق خصوصی*، دوره ۴۱، شماره ۴، ۱۳۹۰، ص ۹۱؛ برای مطالعه بیشتر ر.ک. حسین‌آبادی، امیر، «تعادل اقتصادی در قرارداد(۲)»، *فصلنامه تحقیقات حقوقی*، دوره ۱، شماره ۲۱-۲۲، ۱۳۷۷، صص ۱۵۳-۱۲۱.

^۶ Baker J. H. "From Sanctity of Contract to Reasonable Expectations", *Current Legal Problems*, Volume 32, Issue 1, 1979, PP 21-24.

می‌شود، قابل اعمال خواهد بود.^۱ لکن به دلیل دشواری در اجرای ابعاد ضمنی، ترجیح آن است که مصادیق با دسترسی به نیازهای طرفین مشخص شوند. سرفصل‌های زیر راهنمای تعیین این مصادیق محسوب می‌شوند.

صداقت: شامل صادق و قابل اعتماد بودن درمورد حقایق، احساسات، نیت، ادراکات و نتایج موردنظر حتی در صورت آسیب‌پذیر شدن است.^۲ از بدیهی‌ترین عناصر صداقت، ندادن اطلاعات غلط است^۳ و البته می‌توان این الزام را به شکل وسیع‌تری پیش‌بینی کرد: تمام اطلاعاتی که در تصمیم‌گیری طرف مقابل یا اخذ نتیجه بهتر برای او مؤثرند، ارائه شود.^۴

وفاداری: طرفین متعهد می‌شوند منافع یکدیگر را مانند منافع خود با ارزش بدانند و با ایستادن در کنار هم در سختی‌ها، به چشم‌انداز مشترک دست خواهند یافت.^۵

انصاف: طرفین اذعان می‌کنند متعهد به انصاف‌اند که همیشه به معنای برابری نیست، بلکه به معنای تصمیم‌گیری براساس ارزیابی متعادل نیازها، خطرات و منابع است.^۶

تمامیت: طرفین اذعان می‌کنند اقدامات آنها با توافق‌ها سازگار بوده، تصمیمات خودسرانه اتخاذ نمی‌شود و تصمیمات با چشم‌انداز مشترک و اصول راهنما مطابقت دارد، بیانات و اقدامات مشترک آنها به نفع مصلحت بزرگ‌تر رابطه مشترک خواهد بود.^۷

بند خروج زود هنگام، شرایطی را در نظر می‌گیرد که با مدنظر قرار دادن شرایط روز اجرای قرارداد، فسخ قرارداد توسط یک طرف را برای طرف دیگر قابل قبول می‌گرداند.^۸ غرامت خروج زود هنگام مبلغی کاهش یافته از عوض قرارداد است و بنابراین، به طور کلی برای طرفین به صرفه است.^۹ به نحوی که آنها حس خواهند کرد، رابطه دوجانبه منفعت‌بخش، همچنان برقرار است.

۲.۳.۳.۳. بند تأیید دوطرف و معیارهای عینی

در بند تأیید هر دو طرف، طرفین توافق می‌کنند که هریک حق دارد تمامی اقدامات و موارد انجام شده توسط طرف دیگر را مورد تأیید قرار دهد. در صورت عدم تأیید و به نتیجه نرسیدن فرایند مشترک تصمیم‌گیری پیش‌بینی شده، راه برون‌رفت، استفاده از معیارهای مشخص (عینی) یا تعیین طریقی در قرارداد، برای تعیین بعدی معیار عینی، خواهد بود.^{۱۰}

۲.۳.۳.۴. بند جزئیات مورد توافق، نام و تشابه‌ها، خدمات، امکانات و جلسات

طرفین درمورد جزئیات آنچه مورد تأیید خواهد بود یا نخواهد بود، معیارهای مشخص (عینی) در صورت تغییر اوضاع و احوال، جزئیات استفاده از نام یا علامت تجاری دیگری، تعداد و ماهیت تبلیغات و سایر امکاناتی که سبب ارتقای طرفین

^۱. McClendon, Burke and Willey, Op. Cit., P 315.

^۲. Skorbitsky, Sharon Raszap. "Investing in Communication: An Experimental Study of Communication in a Relational Contract Setting", *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, Volume 74, 2018, P 89.

^۳. Birks, Peter. *An Introduction to the Law of Restitution*, Oxford: Clarendon Press, 1989, P 17.

^۴. Lord Leggatt J, *Yam Seng Pte Ltd v International Trade Corporation Ltd (Yam Seng)* 1 February 2013, EWHC 141(QB)

^۵. Frydinger, Hart and Vitasek, Op. Cit., P 8.

^۶. Campbell, Mulcary and Wheeler, Op. Cit.

^۷. Frydinger, Hart and Vitasek, Op. Cit., P 10.

^۸. McClendon, Burke and Willey, Op. Cit., P 313.

^۹. Skorbitsky, Op. Cit., P 16.

^{۱۰}. Campbell, Mulcary and Wheeler, Op. Cit., P 140.

می‌شود توافق می‌کنند. همچنین ترجیحات خود در خصوص محل برگزاری جلسات، زمان‌بندی آنها، نوع پذیرایی، چیدمان فضا، وجود یا عدم وجود لباس فرم برای جلسات و مواردی از این دست مورد توافق قرار می‌گیرد.^۱

۲.۳.۳.۵. بند عوض قراردادی

عوض قراردادی ممکن است از جنس بهای کالا یا خدمات، سهم سود یا موارد مشابه باشد و باتوجه‌به اهداف مشخص، به‌صورت انعطاف‌پذیر تعیین شود.^۲ در قراردادهای بلندمدت ممکن است عوض افزایش یابد، زیرا برای آن، برنامه‌ریزی و هزینه فرصت بیشتری اختصاص داده می‌شود. همچنین ممکن است پاداش‌هایی برای تحقق شرایط خاص توسط یک طرف ازجمله با جلب مشتریانی که منافع آن به دیگری نیز سرایت می‌کند، پیش‌بینی شود.^۳ در قراردادهایی که با اشخاص ثالث ارتباط می‌یابند، از آنجاکه شخص ثالث در توافق قیمت حال حاضر مشارکت ندارد و احتمال بروز سایه‌زنی وجود دارد، تدابیری چون اخذ نظر ثالث یا استفاده از سازوکارهای مبتنی بر معیارهای عینی به قرارداد افزوده می‌شود.^۴ قراردادهایی که به پیمانکاران فرعی سپرده می‌شوند از این جمله‌اند.

۲.۳.۳.۶. محرمانگی و حسن شهرت طرفین

طرفین افزون‌بر حفظ محرمانگی، متعهد به حفظ و ارتقای حسن شهرت یکدیگر در طول اجرای قرارداد و پس از آن می‌گردند. اشتباهات به‌عنوان تجربه تلقی شده و سوابق گذشته، تهدیدی برای قراردادهای آتی محسوب نمی‌شوند.^۵ انتخاب آگاهانه برای بیان نقاط قوت عملکرد طرف مقابل نیز، میزان تعهد به قرارداد و موفقیت دوجانبه را افزایش می‌دهد.^۶

۲.۳.۴. مرحله چهارم، همسو و هماهنگ کردن انتظارات و منافع

در این مرحله، قرارداد به مشارکتی فعال برای حل مسائل تبدیل می‌شود. برای نمونه، در فرایند قیمت‌گذاری ساعات کار پزشکان در بیمارستان جزیره جنوبی، طرفین دریافتند که خود پزشکان می‌توانند با تنظیم مرخصی در زمان‌هایی که تعداد بیماران بستری کمتر است و افزایش ساعات کار خود در زمان‌های پرازدحام، ضمن بهینه‌سازی مراقبت از بیماران، به صرفه‌جویی در هزینه‌های بیمارستان کمک کنند. درمقابل، بیمارستان نیز می‌تواند در صورت بهبود کارایی، پاداش‌هایی دریافت نماید تا آنها را در تحقیقات و ابتکارات مراقبتی سرمایه‌گذاری کند.^۷

۲.۳.۵. مرحله پنجم، همسو و هماهنگ ماندن

در این مرحله، طرفین فراتر از تدوین مفاد قرارداد عمل می‌کنند و بر تقویت رابطه، ارتقای همکاری و نوآوری تمرکز دارند. در نمونه همکاری بانک انگلیسی و تأمین‌کننده هندی، جلسات و فرایندهای منظم، نه‌فقط برای چاره‌جویی در

¹ McClendon, Burke and Willey, Op. Cit., P 314.

² Campbell, "Good Faith and the Ubiquity of the Relational Contract", Op. Cit., P 495.

³ McClendon, Burke and Willey, Op. Cit.

⁴ Macneil, "Relational Contract: What We Do and Do Not Know", Op. Cit.; Campbell, "Good Faith and the Ubiquity of the Relational Contract", Op. Cit., P 497.

⁵ McClendon, Burke and Willey, Op. Cit., P 315.

⁶ Skorbiansky, Op. Cit., P 26.

⁷ Frydinger, Hart and Vitasek, Op. Cit.

زمان‌های بروز مشکلات، بلکه برای تقویت رابطه و هدایت آن به سمت نوآوری مورد استفاده قرار گرفتند.^۱ در بیمارستان جزیره جنوبی نیز، چهار تیم مدیریت مشترک تشکیل شد: تیم ارتباط، متمرکز بر نظارت بر سلامت رابطه و کیفیت ارتباطات؛ تیم تعالی، مسئول اولویت‌بندی ابتکارات و پیگیری پیشرفت مستمر؛ تیم پایداری متمرکز بر حجم کار، برنامه‌ریزی، تأمین و نگاهداشت نیروی انسانی و تیم بهترین ارزش، متمرکز بر مدیریت مالی، بهینه‌سازی حجم کار و کارایی‌های عملیاتی. جلسات منظم این تیم‌ها با هدف بررسی پیشرفت و رفع موانع تشکیل می‌شد.^۲ همچنین سازوکاری به نام «دو در یک جعبه» برقرار شد که براساس آن، هر تیم متشکل از یک مدیر و یک کارشناس بود و این دو نفر با گفت‌وگوی مستمر نگرانی‌ها را شناسایی و برطرف می‌کردند. این تعاملات مداوم موجب افزایش اعتماد متقابل و تقویت وابستگی بین دو طرف شد. به‌گونه‌ای که عملکرد هر عضو این تیم بر منافع طرف مقابل اثر داشت. بنابراین نفرت دو تیم به همکاری تشویق می‌شدند و این وابستگی متقابل، قرارداد روان‌شناختی میان طرفین را نیز تحکیم می‌کرد.^۳

افزون بر این، به‌منظور تحقق عملی مراحل انعقاد و اجرای قرارداد قاعده‌مند رابطه‌ای، می‌توان از اصول مذاکره برد-برد بهره برد؛ اصولی که مهارت‌های ارتباطی و تصمیم‌گیری را در جهت حل مسئله و تأمین منافع مشترک ارتقا بخشیده، انعقاد و اجرای قرارداد را ممکن می‌سازند.^۴

نتیجه‌گیری

رویکرد رابطه‌ای به قراردادهای میان‌رشته‌ای است که بر همسویی حقوق قراردادهای با اهداف آن تأکید دارد. قرارداد رابطه‌ای، قراردادی شفاهی، با درک روان‌شناختی انسان بوده و بر کشف و پذیرش حقیقت ارتباط میان افراد استوار است. به این معنا که این نوع قرارداد، نه‌فقط به دلایل انعقاد و نیز نقض قراردادهای توجه دارد، بلکه بر مبنای این واقعیت شکل می‌گیرد که هر اقدام انسانی به‌نوعی در پی کسب منافع مادی یا معنوی است. ازاین‌رو، هدف قرارداد رابطه‌ای، ساختن و حفظ رابطه‌ای کارآمد در جهت تداوم همکاری‌ها و تحقق حداکثری منافع طرفین است.

قراردادهای رابطه‌ای، در گذر زمان و باتوجه‌به عوامل و عناصر مؤثر بر آن، می‌تواند میان طرفین منعقد شود. در واقع، تمام قراردادهای تا حدی رابطه‌ای‌اند و موفقیت در اجرای آنها، مستلزم پایبندی به ارزش‌هایی چون صداقت، اعتماد و عمل متقابل است؛ ارزش‌هایی که در حقوق کلاسیک قراردادهای نیز مورد توجه قرار گرفته‌اند، لکن در فقدان مشارکت واقعی، یا در مواجهه با شرایط و اتفاقات غیرمنتظره، ترتیبات کلاسیک کارآمد نیستند.

قرارداد شفاهی یا ضمنی رابطه‌ای به‌رغم کارکردهای مثبت خود، در عمل با چالش‌هایی چون ابهام در سرنوشت تعهدات، لزوم و دشواری اثبات، اختلاف در برداشت قضات و مانند آنها مواجه بوده‌اند. این مشکلات سبب شده‌اند که استفاده از چنین قراردادهایی در برخی کشورها رواج نیابد. ازاین‌رو، پژوهشگران با هدف بهره‌مندی از مزایای این رویکرد، درصدد نوشتاری‌سازی و ضابطه‌مند کردن قراردادهای رابطه‌ای برآمده‌اند؛ اقدامی که در عمل، آثار قابل توجهی در بهبود پایداری روابط و تحقق منافع دوطرفه به همراه داشته است.

این نوشتار به‌عنوان نخستین بررسی حقوقی دربارهٔ رویکرد رابطه‌ای در ایران، ضابطه‌مندی و مکتوب‌سازی قرارداد رابطه‌ای

^۱ Lioliou, Op. Cit., P 525.

^۲ Frydinger, Hart and Vitasek, Op. Cit., P 11.

^۳ Lioliou, Op. Cit., P 527.

^۴ See: Robinson R. "Client Counseling, Mediation, and Alternative Narratives of Dispute Resolution", *Clinical Law Review*, Volume 10, Issue 2, 2004, PP 833-869.

را به‌منزلهٔ ابزاری برای خلق، تضمین و حمایت حقوقی از هنجارهای رابطه‌ای استفاده و تحلیل می‌کند. بدین‌ترتیب، قرارداد رابطه‌ای قاعده‌مند می‌تواند حتی در شرایط بی‌ثبات نیز روابط میان طرفین را به‌خوبی حفظ و منافع دوجانبهٔ آنان را تأمین کند.

بدین‌ترتیب، استفاده از قرارداد نوشته رابطه‌ای سودمند است. در مقابل، اتکای صرف به قرارداد شفاهی رابطه‌ای ممکن است به عملکردی ناپایدار، عدم بررسی اصلاحات متناسب با شرایط جدید به‌منظور حفظ منافع و نیز مشکلات اجرایی منجر شود. عواملی که ضمن دشواری‌های انجام و افزایش هزینه‌ها، آثار نامطلوبی بر رابطهٔ طرفین برجای می‌گذارد. در شرایط به‌کارگیری قراردادهای کلاسیک در ایران، که از حیث اقتصادی و سیاسی با شرایط در تغییر روبه‌رویم، دادگاه‌ها با چالش درک و اعمال خواسته حقیقی طرفین مواجه‌اند. در مقابل، با استفاده از قرارداد قاعده‌مند رابطه‌ای اشخاص کمتر نیازمند ترافع قضایی بوده، در صورت لزوم نیز، نتایج قابل پیش‌بینی‌تری کسب کنند و امکان حفظ رابطه و اصلاحات وجود داشته باشد.

در بستر کنونی ایران که اقتصاد و سیاست در وضعیت متغیر و ناپایدار قرار دارند، به‌کارگیری قراردادهای کلاسیک دادگاه‌ها را با چالش‌هایی در درک و اعمال خواستهٔ واقعی طرفین مواجه ساخته است. در مقابل، استفاده از قرارداد قاعده‌مند رابطه‌ای می‌تواند این مشکل را نیز برطرف سازد؛ زیرا در این نوع قرارداد، خواسته‌ها و انتظارات طرفین از طریق مراحل کشف و تدوین دقیق مشخص می‌شوند. افزون‌بر آن، به‌واسطهٔ سازوکارهای حفظ و اجرای رابطه، طرفین کمتر ناگزیر از طرح دعوا می‌شوند و در صورت بروز اختلاف نیز نتایج قابل پیش‌بینی‌تر و سازگارتر با تداوم رابطه به‌دست می‌آید.

منابع

کتاب

۱. انصاری، باقر، *نقش قاضی در تحول نظام حقوقی*، تهران: میزان، ۱۳۹۲.
۲. امامی، حسن، *حقوق مدنی*، جلد ۱، تهران: کتابفروشی امامیه، چاپ سیزدهم، ۱۳۷۳.
۳. کاتوزیان، امیرناصر، *حقوق مدنی، قواعد عمومی قراردادها*، جلد ۱: مفهوم عقد-انحلال و اعتبار قرارداد، تهران: شرکت سهامی انتشار، چاپ دهم، ۱۳۸۴.
۴. کاتوزیان، امیرناصر، *حقوق مدنی، اعمال حقوقی، قرارداد-ایقاع*، تهران: شرکت سهامی انتشار، چاپ یازدهم، ۱۳۸۵.
۵. نجفی، محمدحسن، *جواهر الکلام فی شرح شرائع الاسلام*، جلد ۲۲، قم: دفتر انتشارات اسلامی وابسته به جامعه مدرسین حوزه علمیه قم، ۱۳۹۵.

مقاله

۶. جوانمرد، لیلا و شادی شاهوند، «اصل اعتماد و آثار آن در قرارداد»، *فصلنامه بین‌المللی قانون‌یار*، دوره ۵، شماره ۱۸، تابستان ۱۴۰۰، صص ۷۳-۹۸.
۷. حاجی‌پور، مرتضی، «نقش حسن نیت در قرارداد»، *فصلنامه مطالعات حقوق خصوصی*، دوره ۴۱، شماره ۴، ۱۳۹۰، صص ۸۳-۱۰۰.
Doi: 20.1001.1.25885618.1390.41.4.5.9
۸. حسین‌آبادی، امیر، «تعادل اقتصادی در قرارداد(۲)»، *فصلنامه تحقیقات حقوقی*، دوره ۱، شماره ۲۱-۲۲، ۱۳۷۷، صص ۱۵۳-۱۲۱.
۹. دارویی، عباسعلی، «ماهیت و اعتبار تعهد تمدید قرارداد»، *مجله مطالعات فقه و حقوق اسلامی*، دوره ۱۲، شماره ۲۲، ۱۳۹۹، صص ۲۶۳-۲۸۶.
Doi: 10.22075/feqh.2019.14583.1570
۱۰. کاتوزیان، امیرناصر، «تفسیر قرارداد»، *مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی*، دوره ۷۰، شماره ۰، ۱۳۸۴، صص ۳۱۰-۳۷۷.

References

Books

1. Ansari, Bagher, *The Role of the Judge in the Evolution of the Legal System*, Tehran: Mizan, 2013. (In Persian)
2. Argyris, Chris. *Understanding Organizational Behaviour*, London: Tavistock, 1960.
3. Birks, Peter. *An Introduction to the Law of Restitution*, Oxford: Clarendon Press, 1989.
4. Brownsword, R. "After Investors: Interpretation, Expectation and the Implicit Dimension of the 'New Contextualism'", In: Campbell, D., H. Collins, and J. Wightman (eds.). *Implicit Dimensions of Contract: Discrete, Relational, and Network Contracts*, (International Studies in the Theory of Private law), Bristol: Hart, 2003.
5. Campbell, David. and H. Collins. "Discovering the Implicit Dimensions of Contracts", In: Campbell, D., H. Collins, and J. Wightman (eds.). *Implicit Dimensions of Contract: Discrete, Relational, and Network Contracts*, (International Studies in the Theory of Private law), Bristol: Hart, 2003.
6. Campbell, David. and J. Loughrey. "The Regulation of Self-interest in Financial Markets", In: O'Brien, J. and G. Gilligan (eds.). *Integrity, Risk and Accountability in Capital Markets: Regulating Culture*, Oxford: Hart, 2013.
7. Campbell, David., Linda Mulcary and Sally Wheeler (eds.). *Changing Concepts Of Contract, Essays In Honour of Ian Macneil (Palgrave Socio-Legal Studies)*, London: Palgrave Macmillan, 2013.
8. Emami, Hassan, *Civil Law*, Volume 1, Tehran: Imamieh Bookstore, 13th Edition, 1994. (In Persian)
9. Katouzian, Amir Nasser, *Civil Law, General Rules of Contracts*, Volume 1: Concept of Contract – Termination and Validity of Contracts, Tehran: Sahami Enteshar Company, 10th Edition, 2005. (In Persian)
10. Katouzian, Amir Nasser, *Civil Law, Legal Acts, Contract – Unilateral Acts*, Tehran: Sahami Enteshar Company, 11th Edition, 2006. (In Persian)
11. Matsumoto T. "Anglo-American Law Research in the Study of Civil Law in Japan", In: Z. Kitagawa and K. Riesenhuber (eds), *The Identity of German and Japanese Civil Law in Comparative Perspectives*, Berlin: De Gruyter, 2007.
12. Najafi, Mohamad Hasan, *Jewels of Speech in Explaining the Laws of Islam*, Volume 22, Qom: Islamic Publishing Office, affiliated with the Seminary, 2016. (In Persian)

Articles

13. Andrews, N. "Interpretation of Contracts and Commercial Common Sense: Do Not Overplay This Useful Criterion", *Cambridge Law Journal and Contributors*, Volume 76, Issue 1, 2017, PP 36-62. <https://doi.org/10.1017/S0008197316000805/>
14. Badawi, Adam B. "Relational Governance and Contract Damages: Evidence from Franchising", *Journal of Empirical Legal Studies*, Volume 7, 2010, PP 743-792. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1443515/>
15. Baker J. H. "From Sanctity of Contract to Reasonable Expectations", *Current Legal Problems*, Volume 32, Issue 1, 1979, PP 17-39. <https://doi.org/10.1093/clp/32.1.17/>
16. Barnett, Randy E. "Conflicting Visions. A Critique of Ian Macneil's Relational Theory of Contract", *Virginia Law Review*, Volume 78, Issue 5, 1992, PP 1175-1206. <https://doi.org/10.2307/1073395/>
17. Campbell, David. "Good Faith and the Ubiquity of the Relational Contract", *The Modern Law Review*, Volume 77, Issue 3, 2014, PP 475-492. [Doi:10.1111/1468-2230.12075/](https://doi.org/10.1111/1468-2230.12075/)
18. Campbell, David. "Ian Macneil and the Relational Theory of Contract", *CDAMS, Center for Legal Dynamics of Advanced Market Societies Kobe University*, Discussion Paper, 2001, PP 1-83.

19. Campbell, David. "The Limits of Concept Formation in Legal Science", *Social and Legal Studies*, Volume 9, Issue 3, 2000, PP 439-447. Doi:10.1177/096466390000900308
20. Cannon Joseph P., Ravi Achrol and Gregory T. Gundlach. "Contracts, Norms, and Plural Form Governance", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Volume 28, Issue 2, 2000, PP 180-194. Doi:10.1177/0092070300282001
21. Cimino, Chapin F. "The Relational Economics of Commercial Contract", *Texas A&M Law Review*, Volume 3, Issue 1, 2015, PP 91-130. <https://doi.org/10.37419/LR.V3.I1.4>
22. Darou'ei, Abbas-Ali. "Nature and Validity of Contract Renewal Obligations", *Journal of Studies in Islamic Law and Jurisprudence*, Volume 12, Issue 22, 2020, PP 263-286. Doi: 10.22075/feqh.2019.14583.1570 (In Persian)
23. Fondrieschi, A. F. "Discrete' and 'Relational' Approaches in Implicit Contracts, A Look at English, Japanese and Italian Law", *De Gruyter, Ercl*, Volume 15, Issue 4, 2019, PP 421-445. <https://doi.org/10.1515/ercl-2019-0023/>
24. Frydinger, David, Oliver Hart and Kate Vitasek. "A New Approach to Contracts, How to Build Better Long-Term Strategic Partnerships", *Harvard Business Review*, 2019.
25. Goo, Jahyun, Rajiv Kishore, Raghav Rao and Kichan Nam. "The Role of Service Level Agreements in Relational Management of Information Technology Outsourcing: An Empirical Study", *MIS Quarterly*, Volume 33, Issue 1, 2009, PP 119-145. <https://doi.org/10.2307/20650281/>
26. Gounari, Zoe. "Developing a Relational Law of Contracts: Striking a Balance Between Abstraction and Contextualism", *The Society of Legal Scholars, Legal Studies*, Volume 41, Issue 2, 2021, PP 177-193. <https://doi.org/10.1017/lst.2020.23/>
27. Gulati, R. and Nickerson J. A. "Interorganizational Trust, Governance Choice, and Exchange Performance", *Organizational Science*, Volume 19, Issue 5, 2008, PP 688-708. <https://doi.org/10.1287/orsc.1070.0345/>
28. Hajipour, Morteza, "The Role of Good Faith in Contracts", *Quarterly Journal of Private Law Studies*, Volume 41, Issue 4, 2011, PP 83-100. Doi: 20.1001.1.25885618.1390.41.4.5.9 (In Persian)
29. Haley John O. "The Role of Courts in "Making" Law in Japan: The Communitarian Conservatism of Japanese Judges", *Pacific Rim Law & Policy Journal*, Volume 22, Issue 3, 2013, PP 491-503.
30. Heide Jan B. and George John. "Do Norms Matter in Marketing Relationships?" *Journal of Marketing*, Volume 56, Issue 2, 1992, PP 32-44. <https://doi.org/10.2307/1252040>.
31. Hermalin, Benjamin E., Avery W. Katz and Richard Craswell. "The Law and Economics of Contracts", *Columbia Law and Economics Working Paper*, Issue 296, 2007. [https://doi.org/10.1016/S1574-0730\(07\)01001-8/](https://doi.org/10.1016/S1574-0730(07)01001-8/)
32. Hossein-Abadi, Amir, "Economic Equilibrium in Contract (2)", *Legal Research Quarterly*, Volume 1, Issues 21-22, 1998, PP 121-153. (In Persian)
33. Javanmard, Leila and Shadi Shahoonyvand, "Principle of Trust and Its Effects in Contracts", *International Quarterly Journal of Ghanoonyar*, Volume 5, Issue 18, 2021, PP 73-98. (In Persian)
34. Katouzian, Amir-Nasser, "Contract Interpretation", *Faculty of Law and Political Science Journal*, Volume 70, Issue 0, 2005, PP 277-310. (In Persian)
35. Kvaloy Ola. and Trond E. Olsen. "Balanced Scorecards: A Relational Contract Approach", *Journal of accounting Research*, Volume 61, Issue 2, 2023, PP 619-652. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12465/>
36. Lioliou, Eleni, Angelika Zimmermann, Leslie Willcocks and Lan Gao. "Formal and Relational Governance in IT Outsourcing: Substitution, Complementarity and the Role of the Psychological Contract", *Information Systems Journal*, Volume 24, Issue 6, 2014, PP 503-535. <https://doi.org/10.1111/isj.12038/>
37. Macaulay, Stewart. "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study", *American Sociological Review*, Volume 28, Issue 1, 1963, PP 55-67. <https://doi.org/10.2307/2090458/>
38. Macneil, Ian R. "Relational Contract: What We Do and Do Not Know", *Wisconsin Law Review*, 1985, PP 483-525.

39. Macneil, Ian R. "Values in Contract: Internal and External", *Northwestern University Law Review*, 1982, PP 340-351.
40. Mayer, Roger C., James H. Davis and F. David Schoorman. "An Integrative Model of Organizational Trust: Past, Present and Future", *The Academy of Management Review*, Volume 20, Issue 3, 1995, PP 709-734. <https://psycnet.apa.org/doi/10.2307/258792/>
41. McClendon, Bill, Debra D. Burke and Lorrie Willey. "The Art of Negotiation: What the Twenty-First Century Business Student Should Know", *Journal of Legal Studies Education*, Volume 27, Issue 2, 2010, PP 277-319. <https://doi.org/10.1111/j.1744-1722.2010.01078.x/>
42. Meiklejohn, Alexander M. "Castles in the Air: Blanket Assent and the Revision of Article 2", *Washington and Lee Law Review*, Volume 51, Issue 2, 1994, PP 599- 668.
43. Milhaupt, Curtis J. "A Relational Theory of Japanese Corporate Governance: Contract, Culture and the Rule of Law", *Harvard International Law Journal*, Volume 37, Issue 1, 1996, PP 3-64.
44. Mohr Jakki and Robert Spekman. "Characteristics of Partnership Success: Partnership Attributes, Communication Behavior, and Conflict Resolution Techniques", *Strategic Management Journal*, Volume 15, Issue 2, 1994, PP 135-152. <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250150205/>
45. Poppo, Laura and Todd Zenger. "Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements", *Strategic Management Journal*, Volume 23, Issue 8, 2002, PP 707-725. <https://doi.org/10.1002/smj.249/>
46. Robinson, Sandra L. and Denise M. Rousseau. "Violating the Psychological Contract: Not the Exception But the Norm", *Journal of Organizational Behavior*, Volume 15, Issue 3, 1994, PP 245-260. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1002/job.4030150306>
47. Rousseau, Denise M. "Schema, Promise and Mutuality: The Building Blocks of the Psychological Contract", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, Volume 74, Issue 4, 2001, PP 511-541. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1348/096317901167505/>
48. Rubinson R. "Client Counseling, Mediation, and Alternative Narratives of Dispute Resolution", *Clinical Law Review*, Volume 10, Issue 2, 2004, PP 833-876.
49. Scott Robert E. "Conflict and Cooperation in Long-Term Contracts", *California Law Review*, Volume 75, Issue 6, 1987. <https://doi.org/10.2307/3480547/>
50. Skorbiansky, Sharon Raszap. "Investing in Communication: An Experimental Study of Communication in a Relational Contract Setting", *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, Volume 74, 2018, PP 85-96. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2018.03.008/>
51. Wilkinson-Ryan, Tess. "A Psychological Account of Consent to Fine Print", *Iowa Law Review*, Volume 99, Issues 14-22, 2014, PP 1745-1786.
52. Williamson, Oliver E. "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach", *American Journal of Sociology*, Volume 87, Issue 3, 1981, PP 548-577.

Cases and Awards

53. Baird Textile Holdings Ltd v Marks & Spencer Plc, Court of Appeal, England, [2001].
54. Ford Tractor Kabushiki Kaisha v. Tokyo Sanyo Trading Co., Tokyo High Court, Hanrei Jiho Issue 958, P 99, 1980, Tokyo, Japan.
55. Investors Compensation Scheme, v West Bromwich Building Society, Court of Common Pleas, London, England, [1998].
56. Mannai Investments Co v Eagle Star Life Assurance Co, Court of Common Pleas, London, England, [1997].

*This page is intentionally
left blank.*