

New Insights into Relational Goods

Nuevas PERSPECTIVAS en el ámbito de los BIENES RELACIONALES

Pierpaolo Donati
and Patrici Calvo



UNIVERSITAT
JAUME I

Departament de Filosofia i Sociologia

RECERCA
REVISTA DE PENSAMENT I ANÀLISI

núm. 14

NEW INSIGHTS
INTO RELATIONAL GOODS

NUEVAS PERSPECTIVAS EN EL ÁMBITO
DE LOS BIENES RELACIONALES

PIERPAOLO DONATI Y PATRICI CALVO



UNIVERSITAT
JAUME•I

Departament de Filosofia i Sociologia
Any 2014

RECERCA. Revista de Pensament i Anàlisi es desde 2014 una publicació semestral (abril y octubre) del Departamento de Filosofía y Sociología de la Universitat Jaume I de Castellón. Esta revista aplica la revisión ciega por pares y pretende atraer artículos de primera calidad científica de investigadores nacionales e internacionales del campo de la filosofía y de la sociología crítica. RECERCA está indexada en DOAJ, Latindex, CINDOC (Categoría B), Humanities Source Publications, Philosopher's Index y Fuente Académica Premier.

Direcció: Elsa González Esteban Universitat Jaume I
Ramón A. Feenstra Universitat Jaume I

Secretaria tècnica: Martha Rodríguez Coronel Universitat Jaume I

Edició a càrrec de: Pierpaolo Donati, Università di Bologna; Patrici Calvo, Universitat Jaume I

Consell redacció: Antonio Ariño Villaroya, Universitat de València; Mercedes Alcañiz Moscardó, Universitat Jaume I; Domingo García Marzá, Universitat Jaume I; Alfredo Alfageme Chao, Universitat Jaume I; Salvador Cabedo Manuel, Universitat Jaume I y José Félix Lozano Aguilar, Universitat Politècnica de València

Consell assessor: Sonia Alonso, Social Science Research Center Berlin -WZB-, Alemanya; Fermín Bouza Álvarez, Universidad Complutense de Madrid; Victoria Camps Cervera, Universitat Autònoma de Barcelona; Mauricio Correa Casanova, Pontificia Universidad Católica de Chile; Adela Cortina Orts, Universitat de València; Paul Dekker, Universiteit van Tilburg, Holanda; Maria Das Dores Guerreiro, Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL), Portugal; Félix Duque Pajuelo, Universidad Autónoma de Madrid; Joám Evans Pim, Center for Global Nonkilling, Estados Unidos; José María García Gómez-Heras, Universidad de Salamanca; Jerry Hoeg, The Pennsylvania State University, Estados Unidos; John Keane, The University of Sydney, Australia; Alain Montclair, IUFM Besançon, Université de France; Eulalia Pérez Sedeño, Universidad del País Vasco; Juana Sánchez Gey, Universidad Autónoma de Madrid; Vicente Sanfélix Vidarte, Universitat de València; José María Tortosa Blasco, Universitat d'Alacant; Ciprian Valcan, Tibiscus University Timisoara, Rumania; Sonia Reverter Bañón, Universitat Jaume I y Delamar José Volpato Dutra, Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil

Aquest monogràfic ha rebut el suport del Pla Estratègic 2014 del Departament de Filosofia i Sociologia.

© Del text: els autors i les autores, 2014

© De la present edició: Publicacions de la Universitat Jaume I, 2014

Edita: Publicacions de la Universitat Jaume I. Servei de Comunicació i Publicacions.
Campus del Riu Sec. Edifici Rectorat i Serveis Centrals. 12071 Castelló de la Plana
Fax 964 72 88 32 <http://www.tenda.uji.es> - e-mail: publicacions@uji.es

ISSN: 1130-6149 - Dipòsit Legal: CS-301-1992

ISSN e: 2254-4135

DOI Número Revista: <http://dx.doi.org/10.6035/Recerca14>

DOI Revista: <http://dx.doi.org/10.6035/Recerca>

<http://www.e-revistes.uji.es/index.php/recerca>

Cap part d'aquesta publicació, incloent-hi el disseny de la coberta, no pot ser reproduïda, emmagatzemada, ni transmesa de cap manera, ni per cap mitjà (elèctric, químic, mecànic, òptic, de gravació o bé fotocòpia) sense autorització prèvia de la marca editorial.



ÍNDIX

Introducción	7
---------------------------	---

NEW INSIGHTS INTO RELATIONAL GOODS

PIERPAOLO DONATI and PATRICI CALVO, UNIVERSITÀ DI BOLOGNA
and UNIVERSITAT JAUME I

Artículos

RELATIONAL GOODS AND THEIR SUBJECTS: THE FERMENT OF A NEW CIVIL SOCIETY AND CIVIL DEMOCRACY	19
--	----

PIERPAOLO DONATI, UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

RELATIONAL GOODS AND RESOLVING THE PARADOX OF POLITICAL PARTICIPATION	47
--	----

CAROLE J. UHLANER, UNIVERSITY OF CALIFORNIA, IRVINE

THE COMMONS FROM A CRITICAL SOCIAL SYSTEMS PERSPECTIVE	73
---	----

WOLFGANG HOFKIRCHNER, TECHNISCHE UNIVERSITÄT WIEN

RECONSTRUCCIÓN DE LA JUSTICIA CONTRACTUAL DESDE LA JUSTICIA RELACIONAL	93
---	----

ROCÍO CARO GÁNDARA, UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

LA JUSTICIA RELACIONAL COMO CÍRCULO VIRTUOSO	117
---	-----

ANTONIO MÁRQUEZ PRIETO, UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

Reseñas de libros

<i>Juntos. Rituales, placeres y política de cooperación</i> (Richard Sennett, 2012), Albert Muñoz Miralles, Universitat Jaume I	135
---	-----

<i>El sentido social del gusto</i> (Pierre Bourdieu, 2010), Cristian Alfredo Osal López, Universidad Católica Andrés Bello (Caracas)	139
<i>¿Para qué sirve realmente... la ética?</i> (Adela Cortina, 2013), Mikel Arteta Arilla, Universidad de Valencia	143
Breves currículums de los autores y autoras	149

New Insights into Relational Goods

PIERPAOLO DONATI and PATRICI CALVO

UNIVERSITÀ DI BOLOGNA and UNIVERSITAT JAUME I

During the last thirty years, the value of the human relational and communicative dimension has been emphasised in numerous studies, first, because of its part in creating meaning and in the development and sustainability of diverse spheres of human activity, including economic activity; and second, because of its role in different processes of social change. This new personal and reciprocal paradigm offers a perspective from which to observe, analyse, describe and understand social reality beyond simple self-interested individual actions and merely welfare-based structural effects that undervalue the transformative potential of the reality of civil society and spawn individualistic, dependent, disaffected and dehumanised citizens.

Nuevas perspectivas en el ámbito de los bienes relacionales

PIERPAOLO DONATI y PATRICI CALVO

UNIVERSITÀ DI BOLOGNA y UNIVERSITAT JAUME I

Durante los últimos treinta años, diversos estudios han destacado el valor de la dimensión relacional y comunicativa del ser humano. Por una parte, por su implicación tanto en la creación de sentido como en el desarrollo y sostenibilidad de los distintos ámbitos de actividad humana, incluso el económico; y por otra parte, por el papel que juega en los diferentes procesos de cambio social. Un nuevo paradigma personal y recíproco desde el que observar, analizar, describir y comprender la realidad social más allá de acciones individuales autointeresadas y efectos estructurales meramente asistenciales que menosprecian el potencial transformador de la realidad de la so-

Underlying this relational paradigm is the idea of a society in a continuous process of change, due largely to the reciprocal relationships that its citizens forge and maintain from their autonomy and social and moral commitment; that is, social reality mainly emerges as a result of those processes of associational activity generated and managed by the actors of civil society¹ themselves to meet different needs. From this point of view, “attempting to understand social change therefore means attempting to grasp the internal relationality of the social” (Donati, 1993: 48).

This growing concern for human relational value has led to the “discovery of other goods that lend substance to democracy in all its dimensions: social, cultural, economic and political” (Donati, 2013: 155), such as relational goods, one of civil society’s most relevant and genuine mechanisms of cohesion and coordination for action.

The term relational goods was coined by philosopher Martha Nussbaum in *The Fragility of Goodness: Luck and Ethics in Greek Tragedy and Philosophy* (1986), but simultaneously studied and developed by, in the

1 Civil society is understood here as “*all social spheres that can act autonomously in relation to the political and the economic systems*” (Donati, 2000: 20).

ciudad civil y promueven una ciudadanía individualista, dependiente, desencarnada y deshumanizada.

Tras este paradigma relacional subyace la idea de una sociedad en continuo proceso de cambio gracias, sobre todo, a las relaciones recíprocas que forjan y mantienen sus ciudadanos desde la autonomía y el compromiso social y moral; es decir, la realidad social emerge principalmente como consecuencia de aquellos procesos de actividad asociativa generados y gestionados por los propios actores de la sociedad civil¹ para satisfacer diferentes necesidades. Desde este punto de vista, «intentar comprender el cambio social significa entonces intentar captar la interna relacionalidad de lo social» (Donati, 1993: 48).

Esta emergente preocupación por el valor relacional del ser humano ha originado el «descubrimiento de otros bienes que dan sustancia a la democracia en todas sus dimensiones, social, cultural, económica y política» (Donati, 2013: 155), como, por ejemplo, los bienes relacionales, uno de los mecanismos de cohesión y coordinación de la acción genuinos y más relevantes de la sociedad civil..

1 Por sociedad civil se entiende aquí «todas las esferas sociales que pueden actuar de forma autónoma tanto con respecto al sistema político (Estado) como económico (Mercado)» (Donati, 2000: 20).

main, sociologist Pierpaolo Donati, economist Benetto Gui and political scientist Carole J. Uhlaner². In her reinterpretation of Aristotelian thought, Nussbaum referred to relational goods as those interpersonal and shared human experiences where the good is the relationship itself, not its results. She also suggested that the generation and strengthening of relational goods were implicit in satisfying the *eudaimonic* happiness of all those involved. For Nussbaum, friendship, trust, reciprocity, identity, love, democratic participation and civil commitment, to give some examples, are specific forms of goods that are born and die with the relationship and that enable stable interactions that are humanly enriching for all their participants.

This, however, was a reflection on a classical concept, and not a new theory of the relational goods emerging in the societies of advanced modernity.

2 Although somewhat later, other scholars are studying the implications of relational goods in their own fields of study. Of note are the economists Luigino Bruni and Stefano Zamagni and the psychologist Robert Sugden.

El término bienes relacionales fue acuñado por la filósofa Martha Nussbaum en *The Fragility of Goodness: Luck and Ethics in Greek Tragedy and Philosophy* (1986), pero estudiado y desarrollado al mismo tiempo por el sociólogo Pierpaolo Donati, el economista Benetto Gui y la politóloga Carole J. Uhlaner principalmente.² En su reinterpretación del pensamiento aristotélico, Nussbaum tituló como bienes relacionales aquellas experiencias humanas interpersonales y compartidas donde el bien lo constituye la relación misma, no sus resultados. Además, sugirió que su generación y potenciación estaban implicadas en la satisfacción de la felicidad *eudaimónica* de todos los implicados. Para ella, la amistad, la confianza, la reciprocidad, la identidad, el amor, la participación democrática o el compromiso civil, por ejemplo, son formas específicas de bienes que nacen y mueren con la relación y que permiten el establecimiento de interacciones estables y humanamente enriquecedoras para todos los participantes.

2 Aunque su acercamiento al concepto fue posterior, existen otros pensadores realizando estudios sobre las implicaciones de los bienes relacionales en sus diferentes ámbitos de estudios. Destacan al respecto economistas como Luigino Bruni, Stefano Zamagni y Robert Sugden.

Other studies on relational goods have identified certain basic characteristics that make them a particular type of social capital: a) they flow from symmetrical, free and responsible relationships; b) they cannot be instrumentalised; c) they grow with use and weaken with disuse; d) they allow participants to establish robust and stable associative actions capable of meeting needs and shared objectives; e) they are generated and enjoyed in company; f) they are intrinsically democratic; and g) they offer relational value, implicit in developing people's self-realization³. Therefore, among other things, this relational capital is perceived as a feasible possibility to offer responses to the new challenges of the twenty-first century. These challenges include the realisation of a mature society, distanced from the traditional State-market dichotomy – which fosters individualism and promotes citizen disaffection – that can participate and engage with everything it is affected by and responsible for. This is especially pertinent in an economic, social and moral crisis such as today's, where public managers and capitalist businesses – raised on the foundations

3 For more a in-depth analysis of relational goods, see Donati (2013: 155-177) and Donati and Solci (2011).

Pero esta fue una reflexión sobre un concepto clásico, y no era una nueva teoría de los bienes relacionales emergentes en la sociedad de la modernidad avanzada.

Otros estudios sobre los bienes relacionales han mostrado ciertas características básicas que los convierten en un tipo especial de capital social: a) fluyen de relaciones simétricas, libres y responsables; b) no pueden ser instrumentalizados; c) crecen con el uso y se empobrecen con el desuso; d) permiten a los participantes establecer acciones asociativas robustas y estables capaces de satisfacer necesidades y objetivos compartidos; e) se generan y disfrutan en compañía; f) mantienen un carácter intrínsecamente democrático; y g) ofrece valor relacional, implicado en el desarrollo de la autorrealización humana³. De ahí que, entre otras cosas, se perciba este capital relacional como posibilidad factible para ofrecer respuestas ante los nuevos desafíos del siglo XXI. Entre ellas, la concreción de una sociedad madura que, alejada de la tradicional dicotomía entre Estado y mercado, que fomenta el individualismo y promueve la desafección ciudadana, sea capaz de participar y comprometerse con todo aquello que le afecta y compete.

3 Para una mayor concreción de los bienes relacionales, Donati (2013: 155-177) y Donati y Solci (2011).

of instrumental and disaffected rationality – have repeatedly shown their inability to satisfy, on their own, the legitimate needs and expectations of society.

However, the need remains to continue contributing to the creation of meaning and the development of relational goods, not only in the private and interpersonal sphere, but also in the public sphere. This is important, first, to clarify the concept in order to prevent, among other things, its repeated confusion with public goods; and second, to further explore its characteristics, roles, and possible mechanisms of application and implementation in order to enhance its suitability and realisation in different social spheres.

These questions are at the core of this special issue of *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi* entitled “New Insights into Relational Goods”. The main objective of this issue is to contribute new approaches and ideas that will improve understanding and enrich the theory. Through five proposals approached from different fields – sociology, politics, economics and law – its potential is revealed and new avenues described for its application and practical implementation.

Máxime ante una crisis económica, social y moral como la actual, donde gestores de lo público y empresas capitalistas –erigidas sobre los cimientos de una racionalidad instrumental y desencarnada– han mostrado en repetidas ocasiones su incapacidad para satisfacer por sí solas las necesidades y expectativas legítimas de la sociedad.

Sin embargo, persiste la necesidad de continuar contribuyendo a la creación de sentido y al desarrollo de los bienes relacionales, no solamente en la esfera privada e interpersonal, sino también en la esfera pública. Por un lado, clarificando el concepto para evitar, entre otras cosas, su reiterada confusión con los bienes públicos; y por otro lado, profundizando en sus características, roles, y posibles mecanismos de aplicación e implementación para potenciar su adecuación y concreción en las distintas esferas sociales.

Estas cuestiones referidas constituyen el eje transversal sobre el que se desarrolla este monográfico de *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi* titulado «New Insights into Relational Goods». Así, el principal objetivo de este trabajo será, precisamente, aportar nuevos planteamientos e ideas que mejoren su comprensión en este sentido y enriquezcan la teoría. De esta forma, y a través de cinco propuestas diseñadas desde diferentes ámbitos, como la sociología, la política, la economía y derecho, será posible discernir su poten-

In the first article, “Relational Goods and Their Subjects: The Ferment of a New Civil Society and Civil Democracy”, Dr. Pierpaolo Donati reflects on how and in what way relational subjects and the goods they produce can contribute to develop a more robust and sustainable civil society. The author speaks about the conceptual framework of relational goods from the perspective of relational sociology, a proposal that moves away from methodological holism and individualism to address the phenomenon as a seed of “relational subjects”; that is, from the study and understanding of the relational dimension of the person. Donati then describes a relational social State that, built on values like subsidiarity and solidarity – the base for a mature society with associative capacity and competency, is nourished by relational subjects whose actions contribute to its development and sustainability through the creation and implementation of institutions capable of generating relational goods.

In the second article, entitled “Relational Goods and Resolving the Paradox of Political Participation” Dr. Carole J. Uhlaner proposes a plausible explanation for the disconcerting fact of civil society’s democratic participation from the relational goods perspective; in other words, why supposedly selfish people are capable of participating in political processes

cialidad y dilucidar nuevos caminos para su aplicación e implementación práctica.

A lo largo del primer artículo, titulado «Relational Goods and Their Subjects: The Ferment of a New Civil Society and Civil Democracy», el Dr. Pierpaolo Donati reflexionará sobre en qué sentido y de qué forma los sujetos relacionales y los bienes que producen pueden contribuir a desarrollar una sociedad civil más robusta y sustentable. Así, el autor nos hablará del marco conceptual de los bienes relacionales desde la perspectiva de la sociología relacional, una propuesta que se aleja del holismo e individualismo metodológico para abordar el fenómeno como germen de los «sujetos relacionales»; es decir, desde el estudio y la comprensión de la dimensión relacional del ser humano. Posteriormente, Donati nos expondrá un Estado social relacional que, edificado sobre valores como la subsidiaridad y la solidaridad –base de una sociedad madura con capacidad y competencia asociativa–, se nutre de sujetos relacionales cuyas acciones contribuyen a su desarrollo y sostenibilidad a través de la creación e implementación de instituciones capaces de generar bienes relacionales.

En el segundo artículo, titulado «Relational Goods and Resolving the Paradox of Political Participation», la Dra. Carole J. Uhlaner nos propondrá una

designed to generate and/or strengthen public goods. To this end, she clarifies the distinction between a relational good and a public good, thus precluding the confusion caused by this traditional entanglement, and analyses the subjective and objective dimensions characteristic of a relational good. Finally, based on surveys and field work, Uhlaner introduces us to the political reality of relational goods, in the way they demonstrate multiple and strong connections between people, to make sense of the democratic participation of civil society. First, she proposes that this paradox is based on a misinterpretation of the individual, as merely self-interested, since collective action has more meaning and is more successful when it involves people who also value their relationships with others. She then demonstrates that such connections have the capacity to spread and generate relational processes with people who, although unknown to each other, share a common identity that links them in some way.

In the third article, “The commons from a critical social systems perspective”, Dr. Wolfgang Hofkirchner raises the possibility of reflecting on common goods from a systemic and at the same time critical point of view; that is, common goods can be described in terms of systems and subsystems, although such a claim implies that its underlying normative

explicación plausible al desconcertante hecho de la participación democrática de la sociedad civil desde el punto de vista de los bienes relacionales; es decir, por qué las personas supuestamente egoístas son capaces de participar en procesos políticos cuyo objetivo es generar y/o potenciar bienes públicos. Para ello, la autora nos aclarará qué distingue un bien relacional de un bien público, evitando de ese modo la confusión que produce su tradicional entrelazamiento, así como en qué consisten la dimensión subjetiva y objetiva que caracteriza un bien relacional. Finalmente, apoyándose en encuestas y trabajos de campo, Uhlaner nos acercará a la realidad política de los bienes relacionales, en tanto que demostración de múltiples y fuertes conexiones existentes entre los seres humanos, para dotar de sentido la participación democrática de la sociedad civil. Por un lado, nos propondrá que tal paradoja subyace de una errónea interpretación del ser humano, en tanto que ser meramente autointeresado, puesto que la acción colectiva tiene más sentido y es más fructífera cuando se da en aquellas personas que también valoran sus relaciones con los demás. Y, por otro lado, nos enseñará que tales conexiones tienen la capacidad de extenderse y generar procesos relacionales con personas que, si bien son desconocidas, guardan una identidad común que las relaciona de algún modo.

dimension must also be taken into account. The author puts forward a definition of common goods from a systemic perspective, in terms of the systemic effect of synergies that occur in social systems, and a normative perspective, in that such a claim requires additional critical reflection to avoid the processes of domination and exclusion that make the common a prisoner of the private.

In the fourth article, "Reconstruction of contractual justice from relational justice", Dr. Rocía Caro-Gándara proposes a critical review of the contractual phenomenon from the perspective of relational law, since the process of transformation throughout the twentieth century now means that the binding force of contracts can no longer be focused on the parties' autonomy of will. To do this, the author shows how the current depletion of the paradigm of autonomy of will has led to different contextualist or relationalist proposals that redefine a contract model in the context of a new paradigm of relational justice. She then clarifies this emerging relational approach to justice, specifying its source of inspiration, relational sociology, and its traits, reciprocity, institutionality and sociality, as well as its potential for twenty-first century plural society. Based on all of the above, Caro-Gándara then presents her proposal for a general theory of

En el tercer artículo, titulado «The commons from a critical social systems perspective», el Dr. Wolfgang Hofkirchner nos planteará la posibilidad de abordar la reflexión sobre los bienes comunes desde un punto de vista sistémico y crítico al mismo tiempo; es decir, que los bienes comunes se pueden describir en términos de sistemas y subsistemas, pero que tal pretensión implica tener que preocuparse por dimensión normativa que le subyace. En este sentido, el autor nos propondrá una definición de los bienes comunes desde una perspectiva sistémica, en tanto que efecto sistémico de las sinergias que se producen en los sistemas sociales; y normativa, en tanto que tal pretensión requiere de una reflexión crítica complementaria que evite los procesos de dominación y exclusión que convierten lo común en prisionero de lo privado.

En el cuarto artículo, «Reconstrucción de la justicia contractual desde la justicia relacional», la Dra. Rocía Caro Gándara nos propondrá una revisión crítica del fenómeno contractual desde punto de vista del derecho relacional, puesto que el proceso de transformación que ha sufrido a lo largo del siglo xx impide actualmente seguir centrando la fuerza obligatoria de los contratos en la autonomía de la voluntad de las partes. Para ello, la autora nos mostrará cómo en el actual agotamiento del paradigma de la autonomía, la

contractual justice in the context of a relational justice; that is, the need to adopt a relational approach to the contract – understood as a legal relationship – whose criterion of justice is expressed in the reciprocal activity of the parties and maintained over time by legal institutions.

Finally, in the fifth article, entitled “Relational Justice as virtuous circle” Dr. Antonio Márquez-Prieto also refers to the idea of relational justice to propose an interdisciplinary relational approach based on both Pierpaolo Donati’s sociological proposal and on the economic notion of reciprocity developed by Luigino Bruni. In this line, and following Donati’s relational sociology, the author shows justice as an *emerging effect* of the *reciprocal link*; in other words, as a result of interpersonal relationships sustained on the sphere of institutionality, the generation of mutual links and dependencies, and reciprocity, the relation between values and motivations or objectives. Márquez-Prieto also proposes strengthening the *reciprocal link* through Bruni’s proposal for economic reciprocity, thus permitting the necessary continuous and dynamic game among the subjects of the relationship that the relational justice approach defended here allows. Márquez-Prieto concludes with his idea of relational justice as a virtuous circle, in that the various elements of the relationship – providing they are

voluntad ha producido diferentes propuestas contextualistas o relacionistas, que redefinen un modelo de contrato en el contexto de un nuevo paradigma de justicia relacional. Posteriormente, se centrará en tratar de clarificar este emergente enfoque relacional de justicia, concretando tanto la fuente de la que bebe –la sociología relacional–, como su personalidad –reciprocidad, institucionalidad y socialidad– y su potencialidad para la sociedad plural del siglo XXI. Finalmente, sustentándose sobre todo el bagaje anteriormente expuesto, Caro Gándara nos presentará su propuesta de una teoría general de la justicia contractual en el marco de una justicia relacional; es decir, en la necesidad de adoptar un enfoque relacional de contrato –entendido como una relación jurídica– cuyo criterio de justicia se encuentre expresado en la propia actividad recíproca de las partes y mantenida en el tiempo por la institucionalidad jurídica.

Finalmente, en el quinto artículo, titulado «Justicia relacional como círculo virtuoso», el Dr. Antonio Márquez Prieto nos introducirá de nuevo en la idea de justicia relacional para proponer un enfoque relacional interdisciplinar basado tanto en la propuesta sociológica de Pierpaolo Donati como en la noción económica de reciprocidad desarrollada por Luigino Bruni. En este sentido, y siguiendo la sociología relacional de Donati, el autor nos mostrará

oriented towards justice – feed back to each other and thus avoid distortion, among other things.

Together, these five articles contribute an enlightening and enriching proposal on relational goods, exploring in the current context both their meaning and development and their application and implementation in different areas of human activity, such as political, economic and legal/legislative activity. Also of note in all these articles is the value they attribute to the relational dimension of the individual and the goods s/he produces. Relational goods, as an emerging effect of the reciprocal relations among free subjects, are a cornerstone of civil society, positively affecting both its robustness and its enrichment and durability. Producing these goods is a new frontier, as they must not be confused with certain traditional goods of the past. These are goods that become truly possible and necessary in the context of a highly differentiated and complex society and as such represent a challenge for civil society in the twenty-first century.

la justicia como efecto emergente del vínculo recíproco; es decir, como fruto de aquellas relaciones interpersonales sustentadas sobre el ámbito de la institucionalidad –generación de vínculos y dependencias mutuas– y de la reciprocidad –relación entre valores y motivaciones u objetivos–. Por otro lado, Márquez Prieto nos propondrá potenciar el vínculo recíproco a través la propuesta económica de reciprocidad desarrollada por Bruni, un reforzamiento que permita de ese modo que el necesario juego continuo y dinámico entre los sujetos de la relación –que permite un enfoque de justicia relacional como el aquí defendido– acontezca. Finalmente, Márquez Prieto nos aporta su idea de justicia relacional como círculo virtuoso, en tanto que los distintos elementos de la relación –en la medida que se orientan hacia la justicia– se retroalimentan entre sí evitando, entre otras cosas, desvirtuarse.

En su conjunto, estos cinco artículos aportan una propuesta clarificadora y enriquecedora sobre los bienes relacionales, ahondando en la actualidad tanto en su sentido y desarrollo como en su aplicación e implementación en diferentes ámbitos de actividad humana, tales como el político, el económico y el jurídico/legislativo. Además, destaca el valor que todos ellos atribuyen a la dimensión relacional del ser humano y los bienes que produce. Los bienes relacionales, en tanto que efecto emergente de las relaciones recíprocas entre sujetos libres, constituye un sostén fundamental de la sociedad civil,

REFERENCES

- DONATI, P. (1993): "Pensamiento sociológico y cambio social: hacia una teoría relacional", 63, *Reis. Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, pp. 29-52.
- (2000): *La cittadinanza societaria*, Roma-Bari, Laterza.
- (2013): *Sociologia relazionale. Como cambia la società*, Brescia, Editrice La Scuola.
- DONATI, P. and R. SOLCI (2011): *I beni relazionale. Che cosa sono e quali effetti producono*, Torino, Bollati Boringhieri.
- NUSSBAUM, M. C. (1986): *The Fragility of Goodness. Luck and Ethics in Greek Tragedy and Philosophy*, Cambridge, Cambridge University Press.

incidiendo positivamente tanto en su robustez como en su enriquecimiento y perdurabilidad. La producción de estos bienes es una nueva frontera, puesto que no pueden ser confundidos con ciertos bienes tradicionales del pasado. Se trata de bienes que se convierten en posibles y necesarios propiamente en el contexto de una sociedad altamente diferenciada y compleja. Por esta razón, son un desafío para la sociedad civil en el siglo XXI.

BIBLIOGRAFÍA

- DONATI, P. (1993): «Pensamiento sociológico y cambio social: hacia una teoría relacional», 63, *Reis. Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, pp. 29-52.
- (2000): *La cittadinanza societaria*, Roma-Bari, Laterza.
- (2013): *Sociologia relazionale. Como cambia la società*, Brescia, Editrice La Scuola.
- DONATI, P. y R. SOLCI (2011): *I beni relazionale. Che cosa sono e quali effetti producono*, Torino, Bollati Boringhieri.
- NUSSBAUM, M. C. (1986): *The Fragility of Goodness. Luck and Ethics in Greek Tragedy and Philosophy*, Cambridge, Cambridge University Press.

Relational Goods and Their Subjects: The Ferment of a New Civil Society and Civil Democracy

Los bienes relacionales y sus sujetos: el germen de una nueva sociedad civil y democracia civil

PIERPAOLO DONATI

UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

Received: 04 July 2013
Accepted: 07 October 2013

Abstract

From some years now, the social sciences have been highlighting the existence of a type of goods that are neither material things, nor ideas, nor functional performances but consist, instead, of social relations and, for this reason, are called relational goods. This contribution proposes to clarify this concept from the viewpoint of relational sociology, which avoids both methodological individualism and holism. Subsequently, it argues that such goods can be produced only by specific social subjects, which the author calls «relational subjects». Relying upon many theoretical and empirical researches, the paper explains in which sense and in which way relational subjects, and the goods they generate, can contribute to making civil society more robust: that is, no longer the typically capitalist society of the market, but an «associational» society able to sustain a mature democracy.

Keywords: relational goods, relational sociology, relational subjects, civil society, civil democracy.

Resumen

Desde hace algunos años, las ciencias sociales han resaltado la existencia de un tipo de bienes que no son ni cosas materiales, ni ideas, ni prestaciones funcionales pero que consisten, en cambio, en relaciones sociales. Por esta razón se les llama bienes relacionales. Este texto propone aclarar este concepto desde el punto de vista de la sociología relacional, evitando tanto el individualismo como el holismo metodológico. Posteriormente, se argumenta que tales bienes pueden ser producidos únicamente por sujetos sociales específicos, que el autor denomina como «sujetos relacionales». Apoyándose en numerosas investigaciones teóricas y empíricas, el texto explica en qué sentido y de qué manera los sujetos relacionales, y los bienes que generan, pueden contribuir a que la sociedad civil sea más robusta. Entendiéndola no como la sociedad típicamente capitalista de mercado, sino como una sociedad «asociativa» capaz de sostener una democracia madura.

Palabras clave: bienes relacionales, sociología relacional, sujetos relacionales, sociedad civil, democracia civil

IN SEARCH OF 'OTHER GOODS' THAT CONFER SOLIDITY ON A ROBUST DEMOCRATIC CIVIL SOCIETY

For some years now the social sciences have been highlighting the existence of a type of goods that are neither material things, nor ideas, nor functional performances but consist, instead, of social relations and, for this reason, are called relational goods.

This contribution proposes, first of all, to clarify this concept and, subsequently, to show that such goods can be produced only by specific social subjects, which I call «relational subjects». We shall then see in which sense and in which way relational subjects, and the goods they generate, can contribute to making civil society more robust: that is, no longer the typically modern civil society –the bourgeois society of the market– but an «associational» society able to sustain a mature democracy as a welfare society's form of governance.

It is important to emphasize from the beginning that the type of goods that I call relational cannot be traced back to traditional or premodern forms of social organization because they require conditions that only modernity has created by making individuals more free and guaranteeing the maximum amount of social mobility. For a long time these goods have been dismissed or even repressed by capitalistic society as well as by societies dominated by dictatorships. Today they are emerging as the yeast of an advanced democracy. They are created precisely where relations between consociates are tendentially symmetrical (not hierarchical), free, and responsible (not constrained by authoritative norms or powers), not mercantile or, in any case, not dictated by the pursuit of individual profit.

Empirical studies show how widespread they really are. These are goods that are invisible to the naked eye (they are *intangible goods*) and are continually sought out by people, but they come into existence only under particular conditions. As examples we could think of goods such as the following: trust between people or families in difficulty who are willing to help one another; a collaborative and serene climate in a company; the feeling of safety among the residents of a neighborhood; a social or health service able to improve the quality of relations between parents and offspring; the spirit of collaboration in a sports team; cooperation among members of an orchestra; an internet site that receives and gives useful information to a group of people interested in that service; and so on. Our life is a continual search for

relational goods, but we have a very limited awareness of what they are and how they can be generated and regenerated.

We are seeing a relational good when the participating individuals themselves produce and enjoy it together. An example is the collaboration in a scientific research team. The participants can be not only individuals, but groups or social networks too. In the latter case, the relational goods take on a more complex organizational character. For instance, we could think of small associations of families constituting a second level network or association with goals of reciprocal mutuality; another example is volunteerism among single local associations. Or we could think of a second level network among single social cooperatives that create a fabric of strong cohesion and social solidarity in a certain territory. The relational good, in other words, primarily concerns people and their relations (primary goods). But it can also be situated at a level of secondary relations among people who do not directly know one another, as a result of their sharing an associative affiliation (in these cases, relational goods are said to be secondary because they do not involve face-to-face relations).¹⁷

In essence, relational goods have the following properties: they are not «things» but consist of social relations that have a *sui generis* reality; they are produced and enjoyed *together* by those who participate in them; the good that they entail is an *emergent effect* which redounds to the benefit of participants as well as of those who share in its repercussions from the outside, without any single subject's having the ability to appropriate it for him/herself. Relational goods have an intrinsically democratic character in that they distinguish themselves from bureaucratic organizations (such as the public administration) that act on command and generate goods that redound to their surrounding community's benefit (whether territorial or not). They are not particularistic and closed goods, such as those sought by groups connected to lobbyists or the mafia. Perhaps the best way to understand them is to refer to Alexis de Tocqueville's key concept when he showed that the fundamental source of nourishment for a modern liberal-democratic society is «the art of associationism.» He gave an essentially civic version of this. For Tocqueville, in fact, democratic associations are those that gather together citizens in order to solve the problems of a political community (such as, for example, creating a public garden or placing a fountain in a square). Today we have at our disposal a more extensive and refined theory of those goods that pertain to the art of associating for civic and civil ends.²

1 For more details and empirical evidences see Donati and Solci (2011).

2 On the distinction between the terms «civil value» and «civic value» see Cortina *et al.* (2008) and Pollini (2009: 19-80).

RELATIONAL GOODS ARE A REALITY THAT ESCAPES THE PUBLIC/PRIVATE DICHOTOMY

The concept of relational good arises primarily from dissatisfaction with a dichotomy, introduced by modernity, between public and private, which separates and classifies every type of good into one or the other domain. That which is public is understood to be accessible to everyone and impersonal. That which is private is understood to be available only to autonomous subjects who are its owners. Consequently, society is distinguished into a public sphere, in which sociality is neutral and open, and a private sphere, in which sociality is particularistic and closed. It is obvious to ask: is there nothing in between? And in addition: if by chance there were something in between, would this possible «third» not be such as to redefine the two poles of public and private?

Once modernity obliges the social organization to divide social goods into public as opposed to private goods, it generates evident gaps and vacuums. Where can we then seek out those goods in which the sociability of human persons and their social networks is expressed without such forms' having necessarily to be ascribed to the public or private arena?

With the term «sociability» (Simmel, 1981: 121-136) I am referring to *social relationality*, which can be interpersonal (face-to-face) but also more impersonal (as in organizations or social movements in which it becomes synonymous with a sense of belonging) on condition that the latter is active and consists of reciprocal actions (even if at a distance) that generate emergent effects of a prosocial nature. Just to give a few examples, we could think of friendship and neighborhood networks, self-help and mutual aid networks, and small groups that carry out many initiatives to help the weakest and least fortunate members of society; or, at another level, there are social movements (whether local, global, or glocal) that actively intervene in civic problems and peer-to-peer social networks that produce shared goods on the internet. In all of these cases, it would be difficult to ascribe the initiatives to the strictly private or public arena. There is an «intermediate» social space that remains little explored.

The concept of relational good fills in the gap between private and public goods. It points to a reality in which certain aspects of what is private are intertwined with some aspects of what is public, without being either one or the other. In any case, relational goods are essential in order to make society less impoverished, risky, insecure, mistrustful, and pathological in many of its aspects. It is important to emphasize that these realities could not exist before modernity transformed the intermediate social sphere between pub-

lic and private into a desert. Those who think of relational goods as a revival of things from the past that were typical of premodern society (such as the confraternities or charitable organizations) would be committing a serious error of perspective.

To say this better: the typically modern polarization between the public sphere (identified in the state) and the private sphere (identified in the capitalistic market) entails the birth of social forms that have a sociability of which the quality is different from the forms present in traditional societies, such as the medieval religious confraternities, the *monte di pietà*, the charitable entities for the poor and sick, and other similar institutions. The reason for the difference lies in the processes of multiplication of the intersecting circles that produce a new individuality³ and, consequently, a different type of sociability. In premodern societies the forms of sociability that create relational goods are generally of an ascriptive and asymmetrical type as regards power relationships: the positions of those who participate are not egalitarian but reflect stratification by class. In modernized societies, instead, they are of an acquisitive and tendentially symmetrical type as regards the power relationships among participants in as much as the old social stratification diminishes and a principle of equality asserts itself.

The notion of the relational good emerges when one becomes aware of the existence of other goods that are neither available on the basis of the prerogative of private ownership nor accessible to everyone indiscriminately. They are goods that do not have an owner, nor are they of the generically understood collectivity. They are the goods of human sociability, goods that are crucial for the very existence of society, which could not survive without them. If these goods are ignored dismissed, or repressed, the entire social fabric is impoverished, mutilated, and deprived of life blood with serious harm caused to people and the overall social organization. Those who do not understand this point or seek to trace relational goods to either the public or private arena fail completely to understand relational goods' meaning, mode of being, functions, and social value. Let us consider a few examples of relational goods.

A group of parents decides to constitute an association for organizing educational services for their own children, which will also be available to other children in the community, and they obtain spaces and payment for utilities from the municipality while they themselves manage the actual service (for example, a nursery, pre-school, or primary school): is this initiative

3 We owe to Georg Simmel the idea that the individualization of people is increasingly enhanced the greater the number of «social circles» (associations, groups, communication and exchange networks) in which individuals participate: cf. Simmel (1972).

public or private? To modern eyes it would be private because the parents manage it, but the agreement with the municipality complicates things since it takes place on public property, and, moreover, the agreement with the municipality stipulates accountability and inspections, or supervision, at the very least. Everyone sees that here the public/private categories do not grasp the initiative's more truly *social* nature.

A group of families that share a given problem (they have a disabled child, a non-autonomous elderly relative, an alcoholic or dependent family member, etc.) create an association to help one another in turn (mutual aid) and to take actions of *advocacy* (demanding rights), both for themselves as well as for the other families facing the same situation: is this association private or public? There is no doubt that it is private, but does it correspond to modernity's definition of the private (according to which the private is such because it lacks public responsibilities)? I think not.

More generally, we can think of the social goods produced by Third sector (non-profit) organizations that deliver care-giving services to people, not only to disabled persons or those with serious pathologies, but also to healthy people who have need of support in terms of educational services, social and health care assistance, sport and cultural services, and so on. It is obvious to point out that the grounds for activity of an associative and network type that we call «the domain of the social,» to use the social term for that which exists between the public and the private (Arendt, 1958), does not only generate good things (relational goods) but also less good things (relational evils). For example, if we ask people who participate in an association whether, in recent years, trust toward other members of the association has grown or decreased, we can have cases in which trust has grown and other cases in which it has decreased. In the case of a relational evil, their answer will be of the following type: «The more I participated in the association, the more I saw that one cannot trust the other members of the association.» Social relations can thus generate negative instead of positive effects. Therefore, it is of the greatest importance to identify the (cultural, structural, agential) conditions in which relational goods, rather than evils, are generated.

Can we make a list of these goods? The type of good about which I am speaking is not a category that can be inventoried, as one does for material goods. This does not mean that we are dealing with a purely ideal good, that is, a value in an abstract or only symbolic sense. It is an intangible good in which energy and resources can be invested and from which energy and resources are drawn. If it is not taken to heart (*cared for*), the relational good deteriorates and can disappear. In essence, the relational good cannot be catalogued as a functionally specific good but, rather, is *a way to gener-*

ate goods – which can be material or not, such as, for example, children's education, the production of consumer goods, a sports team's or an orchestra's performance, a scientific research group's results, the services offered by a volunteer group. These goods would be impoverished, commodified, or bureaucratized if they were not produced in this relational way. Using a questionable expression, we could say that what is important in relational goods is their «mode of production» because relational goods are thus from the generative point of view (regarding how they are generated and work together to generate other goods). This mode of production requires particular social subjects. Precisely for this reason, both the relational goods and the subjects that produce them are fragile and vulnerable. In any case, the type of good that I call relational is not on the same plane as the public-private axis conceived in the modern sense. It exists on another level of reality, a level that is obscured by the public-private axis. How do we manage to see it?

HOW DID THE THEORY OF RELATIONAL GOODS ARISE?

The theory of relational goods did not arise out of nothingness but germinated in a terrain that had been previously tilled and sowed. This terrain is the one in which, given that social goods cannot be traced back or reduced to the modern categories of public and private, the concept of *social private* was elaborated. The term «social private» indicates every sphere that is private as regards property and management but which has prosocial ends, and not ends of instrumental expediency for the participants (Donati, 2008: 13-47). Expediency for the participants is not excluded but cannot be the associative end, which must be social solidarity both inside and toward the outside. The conceptual category of the social private is incomprehensible for modern political and economic thought for which private actors are necessarily self-interested; otherwise, they must be impersonal (public) actors (*aut... aut*). For the modern economy, a private subject can only be one who pursues interests that are primarily to his/her own advantage. Non-profit or private charitable entities, which do not act for private interests, are indeed contemplated as positive initiatives, particularly in order to remedy social ills, but are not considered to be subjects that produce socially and economically significant goods.

At the time that the concept of the social private was first proposed (Donati, 1978: 112-114), there was still no relational theory of the social sphere available that should have underpinned a redefinition of the social private as a possible space for the emergence of relational goods. The notion of the

social private, in any case, involved a conceptual framework that was completely new with respect to the sociological approaches then in existence; in particular, it aimed to overcome the dualisms peculiar to modernity. In 1988 this author defined the relational good in the following terms:

Saying that human life is a «relational good» means to say that it is a type of shared good that depends on the relations enacted by subjects toward one another and that can be enjoyed only if they orient themselves accordingly. Human life is the object of enjoyment (and thus of rights) not as an «individual» (in the sense of individualistic) good nor a «public» (in the modern technical sense) good, but precisely as a *common* good of the subjects that are in relation. Such a good must be defined not as a function of individual experiences taken singularly (privately) or collectively, but as a function of their relations. (Donati, 1989: 161-182).

In 1989 an American scholar, Carole Jean Uhlaner, used the term relational goods to indicate local public goods produced by the sharing of the political objectives of people who encounter one another repeatedly (Uhlaner, 1989: 253-285). For her, relational goods are goods that cannot be enjoyed alone. Examples would include participation in a choir, soccer team, or some group volunteer activity. There is some relation between this idea and the model of joint production or the concept of «crowding in.» The definition of relational good that Uhlaner gives is the following:

Assuming that people are restricted to such ends [optimization of individually possessed goods] is neither necessary nor useful. People also pursue relational goods which cannot be acquired by an isolated individual. Instead, these goods arise as a function of a relationship with others. The relational goods can only be possessed by mutual agreement that they exist after appropriate joint actions have been taken by a person and non-arbitrary others⁴ (Uhlaner, 1989: 254).

These are thus goods (also things) produced by the consensus achieved among a certain number of subjects having interpersonal relations: an example could be deciding together to vote for a certain candidate in political elections.

The concept of relational good helped Uhlaner explain political participation in democratic states. Uhlaner wanted to understand why and in what way individuals actively participate in political life notwithstanding the sentiment that the individual vote has little influence on an election's outcome. She found the answer in a model centered on individual rationality. In her view, relational goods are the product of rational individuals who together

⁴ In an attempt at identifying their nature, she adds: «Relational goods can only be shared with some others. They are thus unlike private goods, which are enjoyed alone, and standard public goods, which can be enjoyed by any number. Relational goods are a subset of local public goods, as they enter into two or more persons' utility function» (Uhlaner, 1989: 254).

mobilize themselves in view of political elections in the same way as groups are organized to make political demands in everyday life. Relying on the *rational choice* approach, Uhlener treated relational goods as public goods, an understanding of them that is completely within modernity and completely American. Since this author uses a *rational choice* approach (even if it is revised on the basis of a broader spectrum of strictly utilitarian motivations), her concept of relational good has had broad repercussions and has been widely used by economists.

Those who have followed in Uhlener's footsteps, such as, for example, the economists Antoci, Sabatini and Sodini (2012: 802-814) have treated relational goods as «things» chosen by individuals in cooperative games. Social relations are considered as means for obtaining material goods: hence, these authors' thesis according to which relational goods are interchangeable with material things for the purpose of obtaining people's well-being. These are clear distortions of the concept of relational good because the relational good is not fungible (it is not interchangeable) with material goods. It does not consist in the well-being that it procures to individuals but, rather, in the relation among them, upon which this well-being depends.

In the past two decades economists have used the concept of relational good in various ways, but they have done so without having a suitable theory of social relations. For mainstream economists, in fact, social relations are individuals' intentional projections and strategic choices. Relational goods are considered to be social relations that take on a particular affective quality and foster cooperative rather than competitive games.

For example, Benedetto Gui defines relational good as a special «encounter» between persons who exchange goods with a particular reciprocal fellow-feeling for each other; for him, relational goods are interpersonal relations that have a value to invest in for expressive reasons that make transactions more sympathetic and friendly (Gui, 1996: 260-278). Following Gui, Robert Sugden defines relational goods as the affective and sentimental components (the latter understood as *fellow-feeling*) that support norms of cooperation (Gui and Sugden, 2005). These goods are the added value created by doing something together as opposed to doing it alone. This added value consists in the people's affective states that assist individual cooperative action. Here we are straddling economy and psychology within methodological individualism. For these authors, relational goods are found in markets for care giving services but also where the interaction is minimal, as in a walk in the mountains with a fellow hiker, for example. They are a source of direct value because they procure pleasure and individual well-being but are also of indirect value since they support the

motivations necessary for generating the trust and reciprocity that serve economic growth. The tradition in which the thinking of these authors is operating is that of A. Smith, and their analysis remains firmly anchored to economic debate.

In synthesis, for Uhlener, Gui, and Sudgen, as for mainstream economists in general, relational goods do not coincide with relation as such because the relation is assessed from the point of view of feelings and individual action. For these authors, for example, friendship is a relational good in that, since it is constituted by interactions repeated with a certain affectivity, it grants a certain empathy and amiability to relations among people. The relational good is a quality of interactions that are repeated, leading to the sharing of something. In this way, the fact that the relational good is a relation that has its own reality (the relation's order of reality) is totally misunderstood. The fact that such a relation emerges because of *reciprocity* among participants is obscured. This is the reciprocity of the We-relation, which confers the quality and powers peculiar to the relational good. Moreover, in relational goods the «why,» that is, the motivation that propels one to act toward the other, is an essential element that cannot be reduced to convenience, even to an affective and sentimental sense of ease and, more generally, to the sense of well-being that individuals derive from the relation.⁵

A conception of relational good built on these bases cannot grasp the fully relational sense of the goods of which we are speaking.

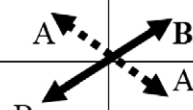
THE TURNING POINT

A turning point in the definition of relational good came about when it was proposed to classify social goods on the basis of two axes, depending on whether the consumer is sovereign/non-sovereign and consumption is competitive/non-competitive (see figure 1). In this way, private goods are conceived as those characterized by a sovereign consumer and competitive consumption (cell 4), public goods are those characterized by a non-sovereign consumer and non-competitive consumption (cell 1) while in the second cell (non-sovereign consumer and competitive consumption) we find another type of goods, that is, secondary (i.e., associative) relational goods. In

5 As Aristotle already reminded us, the highest friendship, which contributes to *eudaimonia*/happiness, can never be instrumental because it is a virtue.

the third cell, we find goods with a sovereign consumer and non-competitive consumption.

	Non-competitive consumption	Competitive consumption
Non-sovereign consumer	1 Strictly public good	2 Collective relational good
Sovereign consumer	3 Primary relational good	4 Strictly private good



Source: P. Donati, *La cittadinanza societaria [Societal Citizenship]*, Laterza, Roma-Bari 1993 (2002), ch. 2.

Figure 1
The four fundamental types of goods produced in society

Arrow A in figure 1 (between cells 1 and 4) indicates that private goods (*lib*) and public goods (*lab*) can be converted one into the other (the line is broken because this is a possibility). For example, if a set of private subjects that produce goods (such as electrical energy, transport, health services, etc.) are nationalized, private goods become public. Vice versa, if a good produced in a monopolistic system (such as telephone service, rail transport, the management of a water network, etc.) is entrusted to the competition of private subjects, we have the privatization of public goods. The user still receives the same functional service (even if at different prices). The nature of the good or service produced does not change.

Unlike private and public goods, relational goods are not interchangeable. They can indeed become private or public goods, but with this they perish because they lose the qualities and powers that are peculiar to them: they lose their peculiar relationality – which does not happen when there is the privatization of public goods or when private goods become public (these goods can certainly change in certain ways but do not alter their functionality with respect to the service that they provide).

Arrow B in figure 1 (between cells 2 and 3) indicates that interchanges between primary relational goods and collective relational goods always exist

(for this reason, the line is solid). Empirical research demonstrates that there is continuity, and not discontinuity, between the relational goods produced in primary groups and the relational goods of larger and more formal organizations (Donati and Prandini, 2007: 209-223; Tronca, 2008). Primary relational goods contribute to reinforcing secondary relational goods, and vice versa.

This scheme has had various subsequent empirical confirmations of its validity, in particular, the connections between a community's or association's social capital and the production in it of relational goods (Pendenza, 2008). At this point, I would like to synthesize what we know today about the requirements, qualities, and properties of relational goods.

A) *Requirements*. In order to come into existence, the relational good *requires*:

- i) *a personal and social identity* of the participants; no relational good exists between anonymous subjects because the relational good implies that the actions that the subjects bring into existence refer to each one's identity as a personal and social being;
- ii) *a non-instrumental motivation* of each subject in his/her involvement with the other: interest toward the other must be characterized by caring; it must be about taking care of the other and not turning to the other to use him/her for some purpose other than the good that is intrinsic to the reciprocal relation as a good in itself, notwithstanding that it could also yield other outcomes (that is, positive externalities and an added social value);
- iii) that *conduct is inspired by the rule of reciprocity*: where reciprocity signifies symbolic exchange and not a *do ut des*; reciprocity implies that *ego* gives to *alter* that which *alter* needs or could give him/her pleasure, knowing that *alter* will do the same for *ego* when *ego* will have need of it;
- iv) *total sharing*: the relational good can only be produced and used together by those who participate in it, that is, it comes into existence if and only if the participants generate and enjoy it together; no one can produce it alone or can ask others to produce it without him/her, even only temporarily.
- v) in general, *it requires elaboration over time* (the relation's temporal history) and a simple interaction in the moment is not sufficient, such as, for example, an act of kindness or reciprocal empathy in a purchase

or in an exchange of objects; in short, the temporal register must be historical-relational and not interactional;⁶

- vi) *a reflexivity that operates relationally*, thus, not a reflexivity of an autonomistic type or one that is blocked or fractured; relational reflexivity is required in order for identity, reciprocity, and sharing to be enacted with reference to the good of the relation (*as such*), which must be produced and enjoyed together by the participants.

B) *Qualities and properties*. The relational good has the following qualities and properties:

- i) it is an emergent effect, cannot be acquired otherwise, and is a way of satisfying primary needs. Saying that it is an *emergent effect* means that it requires a certain combination (not a simple aggregation) of factors, elements, or components as discussed above; its emergent character accents the fact that the relational good is a «third» entity that exceeds the involved subjects' contributions and that, in certain cases, may not have been foreseen or thought of as the initial intention;
- ii) it can be produced and benefited from only by means of the relations that make that good, and it *cannot be exchanged or replaced by anything else*; in particular, it cannot be bought with money and cannot be produced on command or by law;
- iii) it is a good in that it *corresponds to the fundamental primary needs of the human person and social groups*, needs that have to do with sociability without which individuals would be monads unable to realize themselves and be happy.

On the other hand, relational evils are the product of relations that do not have these ingredients and qualities. In relational evils we observe the lack of or deficit in one or more of the necessary elements (identity, non-instrumental motivations, reciprocity, sharing, temporal duration, reflexivity) or a lack of coherence or harmony among them. Above all, the relational evil is today connected to those pathological forms of reflexivity that are designated as blocked, hindered, or fractured reflexivity (Archer, 2003).

In essence, *relational goods are those immaterial entities (intangible goods) that consist of social relations that emerge from subject reflexively*

⁶ For the three registers of *social* time (interactional, relational, and symbolic): cf. Donati (2011: 179-181).

oriented toward producing and enjoying together, in a shared manner, a good that they could not obtain otherwise.

We could ask what the role of relational goods is in relations, even dialectical relations, between the state and civil society. To say it synthetically, relational goods are the new common goods, no longer understood as public things or public properties, but as goods co-produced by networks of persons and social formations (the relational subjects) that generate them and benefit from them continuously without their having an «owner». In the following sections we shall explore this theme more deeply.

THE CONCEPT OF RELATIONAL GOOD REDEFINES THE MAP OF COMMON GOODS

The common good is often identified with the public good. Relational theory, instead, posits a distinction between these types of goods. The *common* good should not be confused either with the private good or with the public good. What characterizes the common good is the fact that the advantage each person derives from belonging to a certain association or community cannot be severed from the advantage that others also derive from it. This means that each person's interest is realized *together* with that of others, not *in opposition* to it (as happens with the private good) nor *apart* from others' interest (as happens with the public good).

In this sense, the term «common» (*communis*) is opposed to «proper» (*proprium* in the sense of «one's own») as «public» is opposed to «private». That which is not one's own (private) nor of everyone indiscriminately (public) is common. The common good is the space of that which not only belongs to some people or even to everyone indifferently. It is not a collective good in the modern sense of a «state» good (belonging to the state). It is the privileged space of social relations when subjects are oriented toward promoting the good of the relations existing among them and thus, also, toward caring for the objects that represent these goods (that is, common goods): for example, a shared house or a *commons* on the internet (such as Wikipedia).

The common good, in its relational version, is not a concertative idea either, as some understand it to be. It is not the practice of political concertation typical of the neo-corporate democratic government. In the latter arrangement, actors hold biased interests and lay claim to them by taking a seat at a table from which they hope to rise seeing them satisfied, at least in good part, after a conflict characterized by bargaining. The relational good is not of this type. It puts the good of relations before that of individual, group,

or categorical interests. The relations alluded to by this good are those of subjects involved in the common needs that also pertain to the surrounding societal community.

The criterion for identifying those particular common goods that are relational *is based on the principle of positive reciprocity*⁷, and not on that of equality of individual opportunities (at the start or as a result), which is peculiar to individualism. Let us think about what this means for the relationships between the genders. Today, the common good between men and women is generally understood as the sum of individual goods acquired through individual opportunities. This happens in the couple, for example, as well as in the job market where men and women face one another. The so-called «pure relation» theorized by A. Giddens (1992) is a relation in which each partner negotiates the maximum individual satisfaction; it is not a relational good. The equal opportunity programs in the work place try to equalize access to jobs and compensation between men and women as individuals; they do not have as objective the pursuit of a relational good. Instead, the relational good is a relation of reciprocity (or «symbolic exchange») between individuals which aims to build relational goods for and between them such as, for example, the balance between work and family life. Relational goods come from being in a relation of full reciprocity. They are neither an aggregation of individual goods nor a collective good that must be distributed among the participants. Relational goods are sensitive to intersubjective relations and cannot be the result of individual advantages (they do not guarantee that each person can pursue his/her own particular interest if this is incompatible with the common good).

Relational goods are the subset of common goods that can only be generated together: no one who takes part in them can be excluded from them; they cannot be sub-divided and are not the sum of individual goods. *Saying that a common good is relational means that it is a type of good that depends on the relations enacted by the subjects toward one another and can be enjoyed only if the subjects orient themselves accordingly.* In this sense, we say that human life is a common good in that it is the object of enjoyment and therefore of rights, not as a private, individual good in an individualistic sense, nor as a public good in the modern technical sense of a

7 The term *reciprocity* here indicates relations in which the subjects give to one another and exchange things or services or, in any case, help one another in turn in a social network that acknowledges itself to be a circle of subjects cooperating among themselves. While being useful, reciprocity is not activated and maintained for instrumental reasons but for reasons of identity in belonging to a community of reciprocal assistance. For this reason, sometimes the term «reciprocity» is interchangeable with that of «symbolic exchange». See Godbout (2007).

state good, but precisely as a relational good of subjects who are in relation with one another.

Present day society expresses the need for new common goods in a very precise phenomenological sense: *common* goods in the sense that only communities of people, only primary and associative groups, can express and safeguard them. This is a new generation of rights; precisely, the generation of *human* rights, beyond civil and political rights and those of socio-economic welfare. When we appeal today, for example, to the child's right to have a family that cares for him/her, we are appealing to a right that is human, not civil in the modern sense of the term⁸ or political or socio-economic. What category of rights is this? The answer cannot but be: a human right that is intrinsically relational.

The legal system has only recently begun to understand the need to introduce this category of rights. We are referring to the type of rights that we can call relational because they involve a relational good (not a public or collective good). Beyond the grand assertions contained in international and national documents on civil rights of a liberal-individualistic matrix, it is necessary to develop a specific reflection on people's rights to common goods and on the rights of common goods as such, in as much as they are relational goods. The latter are rights pertaining to those relational goods that enjoy the status of legal subjectivity (for example, a social cooperative: these are the rights *of* the cooperative and not only the rights of the individuals *in* the cooperative). This is a new area for reflection and social practices that is beginning to come to the fore in a mature way only today.

The proof that today's public ethics does not involve a common good in a relational sense is found in the case in which, for example, the problems of peace, development, the environment, and also of new forms of poverty, are not confronted as problems of concrete human relations enacted by co-present subjects but are simply treated as «things» to eliminate by marginalizing violent persons, punishing those who do not succeed in competing, banning polluters, helping the poor with measures that promote passivity. Problems are confronted by putting people in conditions of not causing trouble. These are false solutions to problems because they are not inspired by the common good in that they leave aside completely the necessity of involving poor and marginalized people, deviants, and even those prone to violence in seeking to solve problems as common, shared problems. In the arena of social policies, it is very clear by now that these modalities for facing situations of distress,

8 I remind the reader that the term «civil rights» refers to the individual rights promoted by market liberalism starting in the 1700's (as the right to religion, opinion, association of the individual, and also the right of the person to physical integrity, due process in court proceedings, etc.).

poverty, and social marginalization are completely unsatisfactory. Peace, development, a clean and safe environment, a decent life for everyone – these are all goods that correspond to the relational character of these objectives: this is to say that they can only be achieved together; they are not a sum of individual expediencies but a function of the relational system that connects subjects in relation with one another and a function of their comprehensive internal and external relations.

	Non-competitive goods	Competitive goods
	1	2
Agent/ Actor is <i>con- strained</i>	In strictly public goods, relations are binding apart from individual interests (constrictive sharing) [whoever does not adapt is considered to be a deviant or a free rider]	In secondary relational goods, relations are bound to prosocial ends, which means that individual interest depends on the relations that make up the common good, which has positive externalities for unknown others [whoever does not adapt weakens the common good or generates relational evils]
	3	4
Agent/ Actor is <i>free</i>	In primary relational goods, relations are characterized by the symbolic exchange among those who belong to a primary group (face-to-face group) [whoever does not adapt weakens the group or generates relational evils]	In strictly private goods, relations are purely instrumental or irrelevant [whoever does not adapt decreases his/her ability to compete]

Figure 2
Four areas of social relations differentiated on the basis of degrees of actors' freedom and the type of good produced (public goods, primary and secondary relational goods, private goods in a strict sense)

Relational goods are the key for moving from the *welfare state* to the *welfare society*. It is important to underscore that the common good takes on the form of a relational good in all the areas of welfare in which relations among human subjects are in play. Figure 2 synthesizes the various areas in

which socially significant goods are produced. Relational goods are found in the areas defined by cells 2 and 3. Outside of these areas of welfare, we find non-relational goods (and subjects). On the one hand (cell 1), we find public goods in a strict sense, which can and must be pursued through systemic or technological, redistributive apparatuses (such as the state's fiscal revenues, public pensions, the state's monetary transfers, services in which people's participation is bound and constrained on the basis of legal requirements). On the other hand (cell 4), we find those strictly private goods (of the Darwinian market) that, in order to be satisfied, do not necessarily require a relation involving cooperation and reciprocity between buyer and seller.

It is nonetheless necessary to clarify that collective relational goods (secondary, associational), while they are peculiar to the Social private and Third sectors, can also be generated in the state and Market on condition that actors comply with the requirements that are specific to relational goods (which were discussed in section 4) because *where* they are produced is not important but rather *how* they are produced. They can be pursued *within* each of these spheres and *between* them. The fact that in the *lib-lab* arrangement they are weakened and marginalized depends on the non-relational way in which the *lib-lab* system has until now configured the state and market and their relationships.

WHO ARE THE SUBJECTS WHO GENERATE RELATIONAL GOODS? AND UNDER WHICH CONDITIONS?

Generally speaking, relational goods are the product of processes of association among individual agents/actors. The agents/actors can also be collective. But in that case the conditions for generating relational goods are much more complex and onerous. For this reason, it is quite rare that relational goods are able to emerge among collective subjects. It is necessary that the social context be non-competitive (that is, not combative). Relational goods can be and, indeed, are competitive goods, but in terms of solidarity in the sense of competition (*cum-petere*) as the search for the best solutions in a contest which is not detrimental to the other participants but stimulates each participant to contribute his/her best effort toward achieving the same common goal.

For example, the components of the same sports team can create the relational good of their team. But a game played between two football teams, as in every competitive activity that must lead to a victor or, at least, to a ranking of winners and losers, cannot create a relational good. The combative con-

text and its rules prohibit this. Instead, a second level organization that unites two or more mutual aid associations for the purposes of reciprocal cooperation can, under certain conditions, create relational goods and therefore can be a relational subject that creates relational goods among participating associations.

Relational goods are produced by those relational subjects that operate according to the characteristics highlighted in the preceding sections (4 and 5). Figure 3 synthesizes the placement of relational subjects in the societal arena.

We can find them in life-world spheres as primary groups and in the spheres of civil society as Third sector organizations and volunteer associations. Collective relational subjects do not necessarily have to be bound to any particular territory because means of communication can also create associative forms at a distance. However, the distance must allow for a minimum of intersubjective relations. Figure 3 tells us that relational subjects cannot arise and exist either in the bureaucratic organizations of states (state apparatuses, such as the public administration) (cell 1) or in the capitalistic market of a Darwinian type (cell 4).

	The goods produced are non-competitive	The goods produced are competitive
	1	2
Agents/actors are constrained	State Apparatuses (Public Administration) (G)	Collective relational subjects constituted by organizations of the social private sphere, third sector, civil associations, and NGOs (I)
	3	4
Agents/actors are free	Primary relational subjects constituted by primary groups (families, informal networks) (L)	Capitalistic market enterprises (Darwinian) (A)

Figure 3
The placement of relational subjects among the four fundamental types of social subjects (distinguished on the basis of degrees of agents/actors' freedom and the type of goods produced)

Primary relational subjects are those characterized by intersubjective, face-to-face relations (in cell 3 of figure 3). *Secondary relational subjects* (in cell 2) are created in the social networks that weave together formal (professional) relationships and informal (non-professional) relationships on condition that the organizational relations are not purely functional but leave space to superfunctional action.⁹ The specificity of these networks resides in the fact of being institutions of social solidarity that produce positive externalities for third subjects and operate as training grounds for substantial, that is, civil democracy.

Relational subjects can be distinguished at three levels: micro, meso, and macro.

- i) On a *micro* level we find families, small groups, and informal networks that practice internal intersubjective relations with a relational reflexivity. Emblematic examples are many self- and mutual-help groups that present the characteristics discussed in sections 4 and 5.
- ii) On a *meso* level we find organizations that are broader and have a certain formalization of their structures and activities. These are the organizations of the social private sphere, the Third sector, and civic associations such as associations of social promotion, volunteer organizations, social solidarity cooperatives, and social networks on the internet. These can also be for-profit economic enterprises on condition that they practice corporate social responsibility, that is, that they have as an objective the production of positive externalities (relational goods) in favor of the surrounding community and that this objective is not instrumental to making a profit for the company but is envisioned as an ethical criterion of entrepreneurial activity. This is the civil economy.
- iii) On a *macro* level we find second and third level organisms that organize lower level relational subjects in an associative manner. We can think of those international non-governmental Organizations that, unlike organizations that lobby States or international institutions, create a network of local associative units that operate on a micro scale. Once again, it is necessary here to see whether there exist or not the conditions peculiar to a relational subject's action.

9 With the term «superfunctional,» we mean an individual or organizational action that is not oriented toward the specialization of roles (that is, it is not guided by functional differentiation) but is oriented toward the exercise of a plurality of functions that cannot be enumerated – and can also be latent – in that it operates with relations, on relations, through relations. In order to understand the superfunctional reality of the social sphere, it is necessary to abandon modernity's functionalistic approach as was theorized by Talcott Parsons and Niklas Luhmann.

We might wonder whether certain international organisms can be or become relational subjects. These could be the UN, the European Union, or the Mercosur. The probability that organisms of this type can be relational subjects is practically zero owing to the fact that they never have the conditions of intersubjectivity and reflexivity that are necessary for producing relational goods. These are, generally speaking, instrumental organisms that conceive of the common good in aggregative and combinatorial terms, and never in relational terms. Nevertheless, in the abstract, we could imagine that in the future it would be possible to create macro level organisms that adopt a relational culture and realize at least some of the conditions peculiar to relational subjects.

THE NEW CIVIL DEMOCRACY

Civil democracy (as distinct from economic, political, and social democracy) is the form of *societal governance* that pursues the common good not as a state of things, nor as a sum or aggregation of single goods, nor as a super-ordinated reality, but as the totality of those *conditions* of social life that allow groups, as well as their individual members, to achieve their own perfection more fully and quickly through the creation of relational goods.

Over the course of the 20th century this vision was translated into the idea that ensuring the conditions for the development of people and their social formations meant providing assistance and state sponsored redistribution using resources coming from the market. This way of thinking and acting came from afar. It was a legacy of the Enlightenment State inspired by concern for the population's well-being and managed from above as a form of «good government» (*politeia*). It materialized starting from the absolute and later constitutional States established in Europe between the 17th and 19th centuries.

Today we find ourselves facing a distinct historical discontinuity. With respect to the past, generating the common good presupposes the relational participation of all those interested in such a good (which cannot be abstract entities but concrete personal and associative subjects in specific situations) and presupposes the nexus between each actor's freedom and responsibility in producing the common good. Those who make reference to the classical political conception continue to identify the common good in the state, as its function and chief task. But there is a clear shift, even if it is gradual and tempered, of the concept of common good toward non-state political communities. The new welfare cannot be produced either only from below (from

individuals), nor only from above (by an increasingly interventionist State), nor from a generic mixture of the two paths, but rather from a suitable relation – involving both subsidiarity and solidarity – among the members of a political community (understood precisely as the totality of those who must decide on their common good).

To arrive at a concrete definition of this vision, social theory must clarify the reality of the relational order, that is, the reality of the relations that substantiate the common good, and must see its autonomous potentialities in what we could call the «subjectivity of society,» which means seeing it in the capacity of civil society (defined as the totality of subjects –both individual and collective– that do not have roles in public institutions) to express social subjects (we should say «societarian» subjects) that generate relational goods.

To this end, it becomes essential that there is integration between visions of the common good which imply different perspectives of what is called the principle of subsidiarity: the common good which only a political authority can guarantee from above (*vertical* subsidiarity, internal to the state hierarchical system), the common good which is peculiar to the relations between the state and civil subjects (which may be a *horizontal* subsidiarity, when a state apparatus promotes an action for the benefit of one or more civil subjects independently, or a *circular* subsidiarity, when state and civil subjects act as reciprocal partners on a symmetrical ground), and the common good as defined in the relations among civil subjects only (*lateral* subsidiarity, for instance between companies and families).

IMPLICATIONS FOR THE FUTURE POLITICAL ORGANIZATION OF SOCIETY

To the degree that the limitations and structural defects of the current model of the social (welfare) state can be seen, the alternative idea of a *society based upon a sound combination of subsidiarity and solidarity* gains ground, a society that is pursued through the expansion of relational goods. This goes beyond a *neo-lib/lab vision* of the social State and of well-being because it emphasizes three fundamental things.

First, it redefines well-being starting from subjects, which are simultaneously its recipients and architects. Second, it confers on the state the political role of guarantor of the common good, in as much as it decides the general rules but does not produce civil society or, even worse, a power system that sees (reads, interprets, enacts) civil society as a function of political hege-

mony. Third, it abandons the philosophy which aims at including people in a single institutional order to embrace, instead, that of promoting different institutions in a plural order which rewards the best results obtained through the adoption of the principles of subsidiarity and solidarity.

It is indeed evident that civil society produces relational goods if and to the extent that it makes use of its own resources: in the first place, its moral resources (i.e., values and virtuous behaviors), which involve relying on a first person, rather than a third person, ethics. The failures of the *lib-lab* configuration of society are due to the fact of having extolled third person ethics, abandoning, indeed destroying, first person ethics.

We could ask: why is the *societal vision* of the common good as a relational good, *inflected in terms of a subsidiarity characterized by solidarity*, more human? This is due to three reasons, basically. First, because it not only respects the choices of negative freedom (freedom from constrictions) but nourishes the choices of positive freedom (freedom *for* – i.e. in favor of – social finalities) of people and social subjects. Second, it does not forcibly impose solidarity but produces it by incentivizing and rewarding whoever adopts courses of action that produce relational goods. Third, it does not privilege exit solutions or those of mercantile competition but, rather, those that strive toward the construction of social autonomies able to combine universalism and particularity.

The superseding of the 20th century social State in the direction of a political system that promotes a civil society that can face the challenges posed by a globalizing world that generates ever new crises is not a simple operation. Certainly, it cannot be achieved within the framework of negotiations and compromises between market and political democracy, merely conceding gracious acknowledgements to the Third sector, which remains residual and dependent on the first two sectors. The passage to a new social order is happening today under the aegis of a social morphogenesis (Archer, 2013) that is enfranchising an «other» civil society with forms of sociality that are different from those of political institutions and the capitalistic market (Bruni and Zamagni, 2009).

Modernity asked itself whether the social State should have been all of or only a part of society. It has oscillated, in its ideologies and practices, from one pole to the other, configuring the state as the synthesis of everything (polarization of a *lab* type) or, vice versa, as a residual sub-system (polarization of a *lib* type). We risk remaining stuck in this game. To the question that modernity bequeaths to us, and that is, «Must the state still be everything or only a part?», the 21st century could answer by completely shifting perspective and configuring the state as a differentiated function of the political

body specialized in making sure that social processes do not create poverty and exclusion but, rather, wealth and social cohesion through the production of relational goods. It addresses everyone (not only the poor), but as to this «everyone,» it is interested in what has to do with their conditions of participation seen as the result of a triangulation among risks undertaken, responsibilities assumed, and opportunities enjoyed. This means seeing the state as the specific sub-system that must politically govern society but must not replace it, nor colonize it, nor produce it. The State must come to a stop in front of that which does not pertain to it, that which is not available to it, such as the ethical sphere. It must be a means through which the community takes on the collective responsibility to include in social life those who cannot or do not succeed in becoming part of it.

The society of subsidiary solidarity has its political form in what we could call the «relational social State.» What is a relational State? In our opinion, it is characterized by the following modalities of configuration.¹⁰

- 1) The relational State is no longer conceived as the Vertex and Center of society but as a *functionally differentiated political-administrative sub-system for the governance of a society that is observed and enacted as a network of social (public, private, and mixed) subjects and institutions*. In its aspect of institution, the state becomes an ensemble of apparatuses that have specific political and administrative functions that must operate in a manner that is subsidiary – and relatively symmetrical in terms of power – with respect to other fundamental sub-systems of society, and that is, the market, civil society, and the sub-system of the family and informal networks.
- 2) The relational State is configured as a legal and social system that must realize *complex citizenship*. Citizenship is said to be complex for three orders of reasons:
 - i) because it recognizes not only civil, political, and economic-social rights (as theorized by T. H. Marshall and others)¹¹ but also *human rights*, which are the rights of the human person in relation to the social formations in which he/she develops and conducts his/her activities; these refer to over four generations of rights, the last of which is still being defined;

¹⁰ For more details see Donati (2004: 9-47).

¹¹ Cf. Marshall (1992).

- ii) because it interweaves citizenship in a state (traditional citizenship, defined as the individual's belonging to a national State) and societal citizenship (defined as persons' belonging to associative forms of civil society that are recognized as collective subjects – which are public but not of the state – acting with politically significant functions in the local, regional, national, or supranational sphere); and, with this, makes possible *differentiated and multiple* forms of citizenship;
- iii) because complex citizenship does not make reference only to individuals but also to social formations of civil society (which constitutes a reason for a sharp discontinuity with modernity); in effect, from a sociological point of view, the relational social State arises when typically modern (from the 19th-20th centuries) *political constitutions* are reformed through processes of *constitutionalizing private spheres*, that is, by attributing a political value (authorizing binding collective decisions for the common good), and the connected public functions, to organizations of a non-state type.¹²

The relational State is de/centered and articulated in an associational (or federative) manner, whether upward (for example, the European Union) or downward (local communities and organizations of civil society). The consequences for social policies are of enormous import. The passage from the traditional welfare state to the relational social State entails, in fact, at least three great structural changes.

In the first place, the symbolic code that presides over social inclusion (or cohesion) policies changes: the prevailing symbolic code is no longer that of the state (by which the common good is by definition of the state) but becomes what we can call a *relational symbolic code* (by which the common good is the relational one). In the second place, social policies become a widespread function of society, that is, a function that is pursued by a plurality of actors, which are public and private, combined and intertwined (in relation) in various ways with one another (plural welfare, societal conceptions, multistakeholders of welfare organizations, and still others). In the third place, the social policies, which until now have been upheld primarily by the two pillars of freedom (the *lib* side or that of the market) and equality (the *lab* side or that of the redistributive State), must institutionalize a third pillar, that of solidarity, as an autonomous and distinct pole that cannot be derived from the other two. In this pole, *ad hoc* societal, plural, and subsidiary

¹² Cf. Teubner (2012).

welfare institutions arise. Until now, social policies have treated solidarity as a by-product of policies pursued primarily through combinations of individual freedoms and equality of opportunity in welfare systems conceived as a compromise between State and market. It is not by chance that solidarity still does not appear as a value and end in itself alongside the other two values of the European Union's master plan.

The relational social State expresses the need for a jump in quality toward a new configuration of freedom, equality, and solidarity that does not make social solidarity residual in that it does not understand the latter to be charity or compensation for the weakest or marginalized members of society but places it on the same level as freedom and equality of opportunity. It does so also in terms of the elaboration of rights (new relational rights) and the production of goods and services (new relational goods) of welfare.

To synthesize: the relational social State conceives the common good to be a good that valorizes relations of reciprocal enrichment of free and responsible actors who create welfare. It brings about a complex citizenship that operates by valorizing the principle of relationality applied to all of society's spheres. Social policies are not understood as sectorial or residual policies for the poor or needy but as a general form of a reflexive action of society on to itself in terms of the production and distribution of social goods (in a broad sense), without separating normal conditions from particular conditions (those that indicate risk or are deviant or pathological). The relationality that connotes complex citizenship operates at all territorial levels and in every intervention sector as citizenship that must be extended to all potential actors (not as passive beneficiaries but, rather, as active subjects that choose it and put it into practice) (inclusive citizenship) and must be deepened, that is, made to be concrete and situated (deep citizenship). Relational modalities substantially alter the hierarchical, bureaucratic, disciplinary characteristics, as well as those regarding assistance and workfare, that have been typical of the traditional 20th century welfare state.

The contribution of relational subjects to substantial democracy consists in promoting the birth and development of civil welfare institutions that create relational goods by acting with relational reflexivity. Sociological analysis must be able to grasp those phenomena that indicate how morphogenetic society can evolve toward a structural and cultural arrangement able to promote the specific reflexivity that generates common goods as relational goods (Donati, 2012: 1-81).

REFERENCES

- ANTOCI, A. *et al.* (2012): «The Solaria Syndrome: Social Capital in a Growing Hyper-Technological Economy», *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 81, pp. 802-814.
- ARCHER, M. S. (2003): *Structure, Agency and the Internal Conversation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ARCHER, M. S. (ed.) (2013): *Social Morphogenesis*, Dordrecht, Springer.
- ARENDT, H. (1958): *The Human Condition*, Chicago, University of Chicago Press.
- BOTTOMORE, T. and T. H. MARSHALL (1992): *Citizenship and Social Class*, London, Pluto.
- BRUNI, L. and S. ZAMAGNI (eds.) (2009): *Dizionario di economia*, Roma, Città Nuova.
- CORTINA, A. *et al.* (eds.) (2008): *Public Reason and Applied Ethics. The Ways of Practical Reason in a Pluralist Society*, Aldershot, Ashgate.
- DONATI, P. (1978): *Pubblico e privato: fine di una alternativa?*, Bologna, Cappelli.
- (ed.) (1989): *La cultura della vita. Dalla società tradizionale a quella post-moderna*, Milano, FrancoAngeli.
- (2004): «Nuevas políticas sociales y Estado social relational», *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 108, pp. 9-47.
- (2008): «The Emergent Third Sector in Europe: Actors, Relations and Social Capital» in ANHEIER, H. K. *et al.* (eds.) (2008): *The Social Generative Action of the Third Sector. Comparing International Experiences*, Milano, Vita e Pensiero.
- (2011): *Relational Sociology. A New Paradigm for the Social Sciences*, New York, Outledge.
- (2012): «Beyond the Market/State Binary Code: The common good as a relational good» in SCHLAG, M. and J. A. MERCADO (eds.) (2012): *Free Markets and the Culture of Common Good*, New York, Springer.
- DONATI, P. and R. PRANDINI (2007): «The Family in the Light of a New Relational Theory of Primary, Secondary and Generalized Social Capital», *International Review of Sociology*, vol. 17, 2, pp. 209-223.
- DONATI, P. and R. SOLCI (2011): *I beni relazionali. Che cosa sono e quali effetti producono*, Torino, Bollati Boringhieri.
- DONATI, P. and L. TRONCA (2008): *Il capitale sociale degli italiani. Le radici familiari, comunitarie e associative del civismo*, Milano, FrancoAngeli.
- GIDDENS, A. (1992): *The Transformation of Intimacy. Sexuality, Love and Eroticism in Modern Societies*, Cambridge, Polity Press.

- GODBOUT, J. (2007): *Ce qui circule entre nous. Donner, recevoir, rendre*, Paris, Seuil.
- GUI, B. (1996): «On «Relational Goods»: Strategic Implications of Investment in Relationships», *International Journal of Social Economics*, vol. 23, 10/11, pp. 260-278.
- GUI, B. and R. SUGDEN (2005): *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MARSHALL, T. H. (1950): *Citizenship and Social Class*, Cambridge, Cambridge University Press.
- PENDENZA, M. (2008): *Teorie del capitale sociale*, Soveria Mannelli, Rubbettino.
- POLLINI, G. (2009): «Valori civili, valori familiari ed atteggiamenti civici: il 'familismo civico'?» in GUBERT, R. and G. POLLINI (eds.) (2009): *Il senso civico degli italiani. La realtà oltre il pregiudizio*, Milano, FrancoAngeli.
- SIMMEL, G. (D. LEVINE ed.) (1972): *Georg Simmel on Individuality and Social Forms: Selected Writings*, Chicago, The Chicago University Press.
- (1981): «La sociabilité» in SIMMEL, G. (1981): *Sociologie et épistémologie*, Paris, Puf.
- TEUBNER, G. (2012): *Verfassungsfragmente: Gesellschaftlicher Konstitutionalismus in der Globalisierung*, Berlin, Suhrkamp Verlag.
- UHLANER, C. J. (1989): ««Relational Goods» and Participation. Incorporating Sociability into a Theory of Rational Action», *Public Choice*, vol. 62, 1989, pp. 253-285.

Relational Goods and Resolving the Paradox of Political Participation

Los bienes relacionales y la resolución de la paradoja de la participación política

CAROLE J. UHLANER
UNIVERSITY OF CALIFORNIA, IRVINE

Article received: 09 August 2013
Review requested: 18 September 2013
Article accepted: 09 October 2013

Abstract

Relational goods provide a theoretical explanation for the puzzling fact that rational individuals engage in collective action, including political participation. Relational goods facilitate provision of public goods, although they are not public goods themselves. A relational good only exists when non-anonymous others share the good, the «identity» characteristic, but these might not be specific individuals in direct contact. «Indirect» relational goods, shared with persons of a certain type, such as a certain social identity, can also increase participation. It remains theoretically problematic how well-defined the «other» must be for a relational good to exist. The indirect relational goods provide key opportunities for elites to mobilize participation. Support for the role of relational goods in collective action comes from substantial empirical work (using survey data and field experiments) examining the roles of publicity, group identification, and mobilization in increasing political participation.

Keywords: Relational goods, social identity, mobilization, political participation, collective action.

Resumen

Los bienes relacionales ofrecen un marco teórico capaz de explicar el desconcertante hecho de por qué los individuos racionales participan en la acción colectiva, en la que se incluye la participación política. Los bienes relacionales facilitan la provisión de bienes públicos, aunque estos no sean en sí mismos bienes públicos. Un bien relacional sólo existe cuando se comparte un bien con otros sujetos no-anónimos –la característica de «identidad»– pero estos podrían no ser individuos específicos en contacto directo. Bienes relacionales «indirectos», compartidos por personas de un determinado tipo, como puede ser una cierta identidad social, también pueden aumentar la participación. Sigue siendo una problemática teórica el saber cómo definir bien la figura del «otro» para que pueda existir un bien relacional. Los bienes relacionales indirectos proporcionan oportunidades básicas para que las elites puedan lograr movilizar la participación. El apoyo del papel que desempeñan los bienes relacionales en la acción colectiva viene ratificado por un sustancial trabajo empírico (basado

en encuestas y en trabajos de campo) que examina los papeles de la publicidad, de la identidad de grupo y de la movilización de una creciente participación política.

Palabras clave: bienes relacionales, identidad social, movilización, participación política, acción colectiva

The fact that people engage in collective action is one of the more puzzling aspects of political behavior. If one assumes that people rationally weigh benefits and costs, then analysis concludes that most people will choose inaction. Since we observe many more members of the public participate than predicted, there is a contradiction, often thought of as a paradox. We can, at least partially, solve the puzzle by acknowledging that people value relational goods. These are goods which cannot be acquired by a person in isolation, but which only exist by mutual agreement as part of a relationship with specific others; moreover, sharing the good provides part of the value. Friendship is a prime example of a relational good. Various pieces of empirical evidence support the view that relational goods account for much political participation. Moreover, understanding relational goods helps to clarify how and why group identity plays its substantial role in political behavior.

Political participation is a form of collective action. The typical outcome is a public good (such as a government policy or an election outcome). At the same time, each individual's actions (voting, demonstrating, giving money to a campaign, contacting an official) has a small to negligible probability of changing that outcome, even if collectively the actions are powerful. Why, then, would people take these actions? Many of the answers to this quandary, both those within a rational actor paradigm and those proceeding from sociology or psychology, end up assuming that people do so for reasons beyond making an actual difference in achieving the collective outcome (see Bardsley 2005; Blais 2000; Aldrich 1993). They may act from a sense of duty, or from the sheer enjoyment of the action, or out of habit. Empirical research has established some factors associated with higher participation. Notably, elites increase participation via a process labeled recruitment or mobilization, but exactly what this means for the individual citizen is under-specified. It is very difficult to argue plausibly that the public good of the outcome provides the reason for action. And the various private goods proposed as reasons end up generating ad hoc explanations.

Once we acknowledge that people value relational goods, however, the explanations become coherent. The increased participation associated with recruitment, with feelings of obligation, and with identification with some

group all indicate an important role for relational goods. As discussed below, in the contemporary United States, ethnicity and race serve as especially politically salient group identities¹. Relational goods provide a theoretical grounding for the way these factors operate to increase participation.

Note that relational goods will not always increase the probability of political participation or, more generally, collective action. If the people with whom one relates instead consider action to have negative value or affirmatively value inaction, then the effect will be the opposite; relational goods will reduce political participation. Thus, (some) people must evaluate action nonnegatively for relational goods to increase participation. Second, for participation to increase, a relational good must be tied to the participatory action, either inherently (received in the course of taking the action) or consequently (increased as a result of taking the action).

Many relational goods of course have no direct connection with political participation or collective action; two people can share friendship without any reference to politics. Someone can value being included as having a certain national homeland without political implications. But if one of the friends becomes an enthusiastic campaigner for an election candidate, or if others from that homeland equate support for language policies with the right to consider oneself a «real» member, then action maintains or strengthens the relational good. Relational goods are not themselves a public good, as Bruni (2008; also Bruni and Zamagni, 2007) points out. But the utility derived from them helps to account for why people are willing to contribute to obtaining a public good.

A number of authors simultaneously developed the idea of relational goods,² each with somewhat different definitions and emphases, and later accounts offer sometimes variant interpretations of the ideas. Bruni and Zamagni synthesize these approaches to offer a list of «basic characteristics of a relational good» (Bruni and Zamagni, 2007, pp. 242-244; also Bruni, 2008, 132-133).³ In what follows, I use that list to review and elaborate upon my conception of relational goods, with particular attention to the aspects of the theory that are important for understanding political participation. These include «identity» and the distinction between «direct» and «indirect» rela-

1 Relevant identities will vary in other places and at other times depending upon the political cleavages and political culture.

2 Bruni and Zamagni (2007 p. 239) credit the concept to myself (Uhlener 1989a), Nussbaum (1986), Gui (1987), and Donati (1986). See also Gui (2000, 2005) and Donati (2011) for English language presentations.

3 These are «identity», «reciprocity», «simultaneity», «motivations», «emerging fact», and «goods» (versus «merchandise»). In my view, and when thinking of collective action, some of these characteristics are more central than others for characterizing relational goods.

tional goods. I then present some of the accumulating empirical evidence for the importance of relational goods in understanding political participation, drawing in particular upon work on ethnic and racial politics. I also discuss how to improve research by more explicitly incorporating relational goods into theory.

UHLANER'S CONCEPTION OF RELATIONAL GOODS

Consistent with other scholars, I conceive of relational goods as something apart from either private or public goods. «Relational goods can only be enjoyed if shared with some others» and where «a person's utility increases both as his or her own consumption increases and as the consumption of some specific other person or member of a defined set of people increases» (Uhlener, 1989a: 254). This concept corresponds to Bruni and Zamagni's «reciprocity» characteristic (2007: 243). With a public good, in contrast, a person would be just as happy to consume it all on her own; I enjoy clean air whether or not you are breathing it, too. I can even enjoy the *public* good of seeing a beautiful sunset without you; the additional enjoyment I get from sharing the view with someone else is a *relational* good. Second, relational goods can only be 'possessed' by mutual agreement; they exist only after a person and non-arbitrary others take appropriate joint actions (Uhlener, 1989a: 254). This corresponds to Bruni and Zamagni's «simultaneity» term (2007: 243). Not only does a relational good appear simultaneously in the utility functions of two or more people, but its presence in both is what increases the enjoyment (utility) of each person. For my theoretical purposes, the «motivations,» «emerging fact,» and «goods» characteristics (Bruni and Zamagni 2007: 243-244) blend together. A relational good requires the relationship (as the reciprocity and simultaneity terms also suggest) but moreover has meaning and utility in itself, not solely as a means towards another end. In that regard, and somewhat contradictory to Bruni and Zamagni's characterization of my view, I do see «friendship» as a relational good: people may repeatedly interact in various ways without being friends, but the relationship of «friendship» is a relational good, requiring mutual recognition. Moreover, somewhat counter to Bruni and Zamagni's «motivation» term, but consistent with Gui (2005), I agree that while a relational good must be valued for itself and must be pursued for its own sake, nonetheless it can additionally be useful for obtaining something else without forfeiting definition as a relational good. A friend may in future find that her relationship eases obtaining a job

interview; as long as the friendship was not pursued for that end, it remains a relational good.

The remaining characteristic on the Bruni and Zamagni list, «identity,» (2007: 242-243) is both fundamental and problematic. As noted just above, for me a relational good must involve a relationship between someone and some specific other or others, not just an anonymous relationship. For many relational goods, such as friendship or love, as ordinarily understood, the interaction must be with a specific person. For others, such as Nussbaum's (1986) «civic commitment» or Sugden's (2002, 2005) «fellow-feeling,» the relationship may be with any or many other individuals including ones known only as a «type» of person rather than as a specific named person. In the sunset example from above, or while sitting in a theater, I may even derive a relational good, a pleasure, from sharing the experience with strangers. I do not know their names nor expect to see them again, but I do recognize them as somehow like me (very much in the sense of Sugden's fellow-feeling). While complete anonymity disqualifies a good from being relational (for example, the value of «money» depends upon mutual agreement, but the value is independent of whoever provides it), a very short step away from anonymity may be sufficient to create the conditions for a relational good. Moreover, an external objective observer cannot ascertain how much non-anonymity is sufficient to create a relational good; it inheres in the subjective experience of each actor. These more impersonal relational goods, which are important for understanding political participation, raise interesting questions about subjectivity and objectivity and about how much «identity» is needed to make a «good» relational. «Identity» thus is a slippery yet crucial component of the characterization of relational goods.

Admittedly, some contrarian persons put high value on being unlike others, and hermits value solitude; the effects of relational goods on actions would be different for them than for most people. Therefore, for simplicity, but also realistically, the following discussion assumes most people wish to be like others and to be connected to others. Note that even for someone who prefers to be «unlike,» the relational goods still differ from ordinary private and public goods. However, much of this literature, including what follows, focuses upon those who are sociable rather than the hermetic exceptions.

My earlier work (Uhlener 1989a, prefigured in Uhlener 1986) developed the idea of two types of relational goods labeled «direct» and «indirect,» according to whether the contact among those interacting is in person (direct) or at a distance (indirect). Donati's primary and secondary relational goods (2011: 158) capture a similar distinction. These types roughly correspond

to interaction with a primary group versus with a secondary group, but my concept is a continuum rather than a dichotomy, as there are degrees of indirectness.

In the direct case, individuals interact face-to-face (these days, possibly virtually instead of literally), but in any event they know each other personally. The relational good arises from interaction with a specific known other individual, and thus mutual knowledge and mutual observation are both likely. Here there is clearly no anonymity. Moreover subjectivity and objectivity will coincide; both or all parties will agree that they are in a relationship with each other.⁴ Direct relational goods can increase political participation, as when one life-partner expects the other to vote. In my formal development (Uhlener 1989a) I modeled the relational good as each party valuing being the same as the other, as valuing the other taking the same action, or inaction, as oneself. Whether increased participation follows depends upon the relative values of the non-relational benefits (the other instrumental and consumption benefits from participation, minus the costs) as compared with the relational good benefit (Uhlener, 1989a: 263). There is some role for elite mobilization, by enhancing coordination and side payments or by manipulating perceptions of the other participants' values. However, since direct relational goods by definition involve individuals who are in direct contact, the room for manipulation is constrained.

Valuing acting the «same» is a relational good because it requires simultaneous, reciprocal action with a specifically identified other person. One cannot act the same as someone else in isolation, or absent shared action. Admittedly, in this conception valuing being the same might be interpreted as instrumental to the goal of maintaining the relationship, such as friendship, and thus the relational good seen as instrumental and not inherent in the relationship. Choosing to act the same thus maintains the relationship and the relational good which arises from it.

I now think that my earlier discussion (1989a) neglected another aspect of relational goods. People who are in a relationship find value in being together and, in the case of participation, taking similar actions. My prior development omitted the relational good that arises from the action itself, the utility derived from doing something with a valued other person. Consider a person who is helping a political candidate's campaign by making phone calls to potential supporters and who asks her friend to do the same. If they each get a list of numbers to contact and make the calls in isolation in their separate homes, they derive some relational good benefit from sharing their

⁴ This assertion may not hold for persons detached from reality; we assume basic sanity.

work in support of the candidate. But if they sit together in the same room making the calls, they have the added relational good arising from the companionable time spent together.

More generally, my previous development focused too much upon people participating in part to maintain a friendship or other relationships, thereby making the action instrumental towards maintaining a connection that provides relational goods. What I failed to include, and now see as very important, is that the act of participation itself provides relational goods, or can do so. My spouse may want me to vote and by doing so I enhance our domestic tranquility, but I also derive some real pleasures from visiting with my neighbors while waiting in line at the polling place. Similarly, relational goods may be obtained by people making phone calls in the campaign headquarters where they have camaraderie with fellow campaigners, or by people attending a community meeting and socializing.

These examples move us farther towards the «indirect» good end of the spectrum. The indirect goods are both more useful for understanding political participation and more problematic to define. «A person can derive relational benefits from a group even in the absence of face-to-face contact. For such benefits to be available, a person must think of him or herself as part of a group. . . . Although in the case of indirect contact, the outcome to an individual, and hence the value of these relational goods, depends upon the actions of both self and others, those others need not be explicitly aware of one's decision-making [or, I would now say, actions]» (Uhlener, 1989a: 256). Perhaps the paradigmatic example of such goods is social identity, the feeling of belonging to a particular group in society and being accepted by the other members of that group.

The conceptual problem arises from the notion of «group.» Groups vary along a continuum in terms of how identifiable members are to each other and the nature of their interactions and thus whether the relational goods are direct or indirect. At one end, specific individuals know each other and interact directly. In groups farther along the spectrum, members interact with some other members whose actions they can observe, but they know many other members only by type and have only indirect contact. At the far end of the continuum membership depends only upon a subjective sense self-enforced by adherence to perceived norms. Anonymity lies just a short step away, yet pure anonymity would take us outside the realm of relational goods. Even if at the far end of the indirect goods the specific others are not exactly identifiable, neither are they entirely anonymous. I may not know the other people by name, but I do know them as being supporters of candidate X, or residents of neighborhood Y, or people who share my ancestral homeland,

and feel a connection to them on that basis that I value maintaining. Solidary goods, or sociability, fall into this middle ground, where a person feels connected to some specified subset of people even without really knowing who they are.

The direct relational goods are in many ways easier to understand. It seems that (almost) everyone values friendship, and there are probably sound evolutionary reasons for this preference. The indirect relational goods are likely less universal and in any case more variable. While there is a general propensity towards «groupness», as shown by the work of Tajfel (1982; Tajfel *et al.*, 1971) and Turner (1975; 1982) and others working on social identity, individuals differ. Individuals also differ in how broad a definition they accept for their group, with «all of humanity» or «all creation» an extreme claimed by some, but credibly only by very few. Relational goods closer to the anonymity pole depend more upon the person's subjective sense of self-identification; the farther from anonymity, the more it depends upon objective inclusion by others.

A further conceptual distinction – between consumption and instrumental indirect relational goods⁵ – clarifies the role of relational goods in political participation. The distinction arises especially in understanding elite mobilization and the role of group identity. The *consumption* indirect relational goods are those whose receipt depends only upon performing some action. For instance, participants in a protest demonstration against the killing of whales derive a consumption relational good from an enhanced sense of self as an environmentalist (or perhaps more specifically as a supporter of Greenpeace), along with whatever direct relational goods, including enjoyment of the event, they receive from interacting with other people at the protest. These direct and consumption indirect relational goods depend only upon having been a participant, independent of the effect. But additionally the protest may have some policy consequence, such as stimulating tighter regulation of whaling or increasing the salience of the issue. That part is available to all members, whether or not they participated, and thus faces the usual problems of public goods. The additional *investment* relational good arises «if action by one's group bolsters the group's political identity» (Uhlanger 1989a: 257) thereby increasing its power and influence and, crucially, the person only gets his or her share of that enhanced identity by having taken

5 Benedetto Gui distinguishes between consumption relational goods and relational goods that take the form of capital where the latter «is first accumulated and then put to use in further interactions» to produce further relational goods (Gui 2005: 42; also Gui 2000). This distinction is related to mine between consumption and investment relational goods, but not identical, given his broader and my narrower focus.

part in the action, thereby strengthening the claim to membership in the group. These relational goods, like the others, depend upon the actions both of the self and of other people. Slogans used by the Obama campaign in 2008 played on feelings like these, asking prospective voters (or abstainers) to «be part of the change.» In sum, in these cases, the consumption indirect relational goods involve enhancing one's own sense of identity, while the investment indirect relational goods also enhance the value of that identity.

The above examples presume that the value of relational goods will increase the benefit of collective activity, but this presumption rests upon political action being valued. For some groups, identity includes the avoidance of politics, and in those cases the relational goods will weigh against political action and decrease activity. Various religious groups have at different times and places made a virtue of avoiding the secular and especially of avoiding secular authority. In those cases, consideration of relational goods may account for lack of political action in circumstances where otherwise it might be expected. However, we have seen groups shift attitudes from avoidance of politics to embracing it; the Christian New Right in the United States provides one example.

Indirect relational goods provide multiple opportunities for elite actions to increase participation.⁶ A person deciding whether or not to act weighs both individual benefits and costs and relational goods in his or her utility function, weighting according to personal preference. For clarity of exposition, assume the person prefers to be accepted by others and that acting similarly increases acceptance. The relational goods received after acting – or not – will depend upon what the relevant others do. Thus the person's decision requires predicting the actions of others. That prediction rests upon assessing the individual benefits and costs of action for others and also the value the others place on similarity, the relational good. In the indirect case, third parties – such as elites with an interest in mobilization – can easily affect these estimates, as people will have little first-hand information about each other. Elite mobilization, then, may happen by persuading people that others whose relationship they value are likely to act (so similarity requires one's own action). Elites may also mobilize by persuading someone that others are unlikely to be dissuaded by one's own reluctance to act (that they value similarity less). Instrumental indirect relational goods provide benefits beyond similarity and acceptance. The benefits of action increase if the potential participant believes enough members will participate to enhance the

6 The summaries below are formally developed in Uhlener 1989a using game theory and decision theory analyses.

group's political presence, and the benefits increase further the greater the value of that political presence. Thus, an elite-conveyed message that «everyone» is acting would increase activity, counter to what one would expect of free riders. The key point is that leaders can manipulate and enhance the value of relational goods.

When political action is connected to receiving relational goods, the following additional conditions are likely to lead to political participation by members of the relevant group. Where members of the group interact more with each other there will be more activity, as there is more opportunity for direct relational goods to exist and to reinforce indirect relational goods. The value of the relational good will rise, thereby increasing activity, if members strongly identify with the group, and rise more for those who care most about the identity. Finally, the connection of the relational good to political activity will be more effective and thus lead to more action if the members of the group are more homogeneous in their political preferences, such as for a particular political policy or leader.⁷ The available empirical evidence provides suggestive, albeit not definitive, support for these propositions.

Of course not all political participation produces social good, despite the implicit positive evaluation in much of the contemporary political science literature. Collective action of all types can be harmful. History presents many cases of people working together to produce social ills (gangs, Blackshirts, ethnic «cleansers»). Elite mobilization often plays an important role in those cases, and all the considerations above apply. Whether the behavior is for good or ill, the same paradox of collective action applies and relational goods provide an answer in either case.

EMPIRICAL SUPPORT: MOBILIZATION, FIELD EXPERIMENTS, SOCIAL MEDIA

Over the last decades, accumulating empirical work supports the role of relational goods in producing political participation. This work rarely explicitly references relational goods, but the interpretation is often straightforward. One important strand of this work uses sample surveys and shows the importance of recruitment. Another strand using field experiments shows the effectiveness of recruitment and of scrutinizing activity. Other support comes from work on the political behavior of ethnic and racial minorities.

⁷ When preferences are heterogeneous, group members are less likely to feel that group identity depends upon acting in a particular way.

Two studies explicitly test relational goods. One (Leighley 2001) uses indicators rather distant from the concept and finds mixed results, while another (Le 2013) which uses better indicators of relational goods finds a substantial effect on political activity.

Arguably the most fully realized account of political participation comes from the work of Sidney Verba, Henry Brady and Kay Schlozman (1995). They define political participation quite broadly, including both electoral and non-electoral activities and protest. Their Civic Voluntarism Model holds that political participation results from an individual's resources, engagement, and recruitment. Each of these factors increases participation, even controlling for each of the others. The resources include education, income, and adult civic skills (many of which are acquired within a group). Engagement includes psychological factors associated with concern about politics, such as general political interest, specific interest in an issue, party affiliation, feeling efficacious, and believing the norm that political activity is important. Note that in their work the norm is quite general, and there is no development as to its source or specificity. Recruitment refers to being asked to participate and is the component most germane to relational goods. They find that at any level of resources and engagement, participation increases when someone is asked to participate. The increase is especially high when the request comes from someone known to the target (p.157), but the increase is also observed when the request comes from a religious figure, the workplace, or a leader of an organization to which the person belongs (pp. 389-390). Their work does not go further to explore the content of the request or why requests increase activity.

Relational goods suggest an explanation for why recruitment works to increase activity. The fact that recruitment is more effective when the relationship is closer suggests that the pursuit of relational goods factors into the acquiescence to act. If someone requests that I take an action, their preference is clear, as is my expectation that they will be pleased if I agree. I thus expect agreement to yield direct relational goods. Requests in the context of a workplace, place of worship, or organization will increase the value of the relational good and hence activity to the extent that the person values being part of that group.

Recruitment is not perfect; many people say no. People weigh the relational good with their other, non-relational benefits and costs from action. Moreover, the measures of recruitment in most studies, including Verba *et al.* (1995), are not precise enough to distinguish between the person who values being part of a particular group and the one who is indifferent or alienated. In a society where there is free association, it is reasonable to assume

that there are more of the former than the latter. Hence overall recruitment will add positive benefits from relational goods to the plus side of the decision, and we get the observed association between being asked and acting.

Substantial support for the role of relational goods also comes from a growing body of field experiments studying voter mobilization, especially in the United States (see Green, McGrath, and Aronow 2013 for a review). While these authors do not explicitly discuss relational goods, the results strongly suggest their importance in producing activity. In these studies, researchers contact randomly selected potential voters with different messages and delivery mechanisms before an election. After the election, the researchers use official records to verify who voted. With that information they assess the effectiveness of the different contacts relative to the uncontacted control group.⁸

The types of contact vary in the amount of personal interaction they involve, and their effectiveness increases as there is more (Gerber and Green 2000; Green and Gerber 2008; Green, McGrath, and Aronow, 2013). The most effective method to increase turnout is door-to-door canvassing, where a campaign worker shows up in person to talk to the potential voter. Next in effectiveness come phone calls from committed volunteers. Much less effective are materials sent in the mail with a general exhortation (but see below) or phone calls from paid workers. Anonymous email blasts do nothing at all. Even the most effective form, the canvassing, does not produce many votes per contact, but it does far better than the impersonal forms. When a real person makes a real request, a relational good is much more likely to be produced than when information is received from an anonymous source. The telephone contacting is more effective when done by someone from the same political party as the contacted person; not only does that make sense in simple strategic terms, but such a contact is also more likely to evoke indirect relational goods, a sense of the group.

Subsequent field experiments investigating «social pressure,» «shame,» and «pride» even more clearly suggest the role of relational goods. These experiments manipulate the information people have about the past and future behavior of themselves and others and their beliefs about who will be told about their own future behavior. Overall, the results show higher turnout when a person thinks someone is watching whether or not they voted, and even more so when they think the information will be told to members of

8 About half of eligible individuals vote in U.S. presidential elections, and fewer in congressional, state, and local elections, so there is substantial variation to explain, unlike many other polities. At the same time, there is widespread normative agreement in the U.S. that voting is a good thing and a citizen's duty.

their household or to their neighbors. People are more likely to vote when they believe someone close to them will have information on their fulfillment of the norm.

For example, Gerber, Green and Larimer (2008) ran an experiment in a Michigan 2006 election in which one group of people were provided a general normative exhortation to vote, a second group was just told that researchers were watching (but would not contact them again), a third group was provided their household voting history and told it would be updated after the election, and a fourth group was provided the same information and also for their neighbors' households (ten households in the authors' example). The four conditions increased turnout over the control group by, respectively, 1.8, 2.5, 4.9, and 8.1 percentage points. The first two are basically consistent with past results for the effect of mailed messages, just somewhat on the high side. The last two are a dramatic increase; when neighbors are told about neighbors, and informed that their own activity will be reported, the 8 point increase is equivalent to the turnout increase achieved by campaigners appearing in person on the doorstep. In the context of a widespread U.S. norm that voting is good, and on the assumption that most people wish to be accepted by their residential neighbors, these results strongly suggest the importance of a relational good in increasing activity. The third condition is ambiguous, since the researchers focus on the prospective voter receiving reports about his or own activity, but in fact the reports cover all members of the household. There is thus both a personal and a direct relational good component.

Sinclair, McConnell, and Green (2012) eliminate that ambiguity by limiting the contact and report to one member of each treated household. They find effects for the contacted person comparable in size to those in the third condition above (about a 4.5 percentage point increase in turnout). The turnout of other household members went up but only by about 1.3 points; they were not threatened with the monitoring of their behavior. Neighbors were treated quite differently; unlike in the 2008 study, there were no lists of neighbor behavior. Instead the study examined whether there were spillover effects in the neighborhood and did not find them. This null result supports the relational good interpretation for the 8 point increase observed in the 2008 study; what mattered was the direct sharing of information about neighbors with each other, not simply separate treatment of individuals who happened to live nearby.

With a somewhat different design, Panagopolous (2010) reported another experiment where relational goods seem to have played a clear role in increasing turnout. Residents of two small towns in Iowa (populations

3600 and 1150) were respectively told that the names of voters would be published in the local paper (pride) or that the names of non-voters would be similarly publicized (shame). Turnout increased by about five percent for those promised pride and 7 percent for those threatened with shame, large increases compared with past work on mailed contacts. These increases in response to the promise of publicity in a small community suggest that relational goods are being weighed. The relational goods explanation gains more support from the fact that Panagopolous observed essentially no change in turnout in a third town where residents were promised «pride.» This third town was an order of magnitude larger than the first two⁹ and moreover likely to have weaker norms supporting voting.

Other studies found increases in turnout by telling people their own behavior is being monitored, though the effects are smaller than when neighbors are involved. Gerber, Green and Larimer (2010) showed members of a household their past participation or abstention (with a promise to follow up) and found similar increases in turnout to those achieved in the household condition in the 2008 Gerber *et al.* study. Similarly, Panagopolous, Larimer, and Condon (2013) increased turnout when they reported past activity to individuals and promised future monitoring. «What seems to matter to voters is an indication that someone or some entity is monitoring their voter record, and the thought of such observation increases their chances of going to the polls,» (Panagopolous, Larimer, and Condon, 2013). In these cases with only a few points increase in turnout, the evocation of relational goods is possible but less clear than in the case with neighborhood publicity.

A Facebook experiment provides additional evidence that people will claim to vote and actually vote so as to be similar to those they «like.» The researchers provided three types of messages to all U.S. residents of voting age who accessed Facebook on Nov. 2, 2010 (the day of a national election for members of Congress). The «social» treatment group (with 61 million members) was «shown a statement at the top of their ‘News Feed’. This message encouraged the user to vote, provided a link to find local polling places, showed a clickable button reading ‘I Voted’, showed a counter indicating how many other Facebook users had previously reported voting, and displayed up to six small randomly selected ‘profile pictures’ of the user’s Facebook friends who had already clicked the I Voted button.» (Bond *et al.*, 2012: 295). A second treatment group (about 600,000) were shown all the above except NOT the pictures of friends. A third group of about 600,000 served

9 Holland, Michigan, was the site, population 35,000. Not only is this substantially larger than the Iowa towns, lessening the chance of close personal ties among all residents, but also Iowans are noted for their political engagement, Michigan residents less so.

as the control and received no message. After the election, the researchers validated turnout for a subset of their subjects.¹⁰ Persons who received the informational message were no more likely to vote than the controls, while those who were shown pictures of «friends» were significantly more likely to vote (and to claim to vote by clicking the «I Voted» button). The increase was only .39 of a percentage point, but with the huge sample size, this was still a highly significant increase. Friends, but only close ones,¹¹ of those who received the social treatment also were more likely to vote and to claim to vote, again by a small but statistically significant amount.

The results reported above suggest the role of relational goods in overcoming the collective action dilemma of political participation, but none are definitive. Paying explicit attention to relational goods suggests how to construct better tests and better models. In particular, these studies do not take account of variations across individuals in their desire to be like others, and in some cases they apply a broad definition of the «other.» Thus, the relational component is at best inferred. For example, relational goods theory implies that recruitment measures in survey work should interact whether a person is asked with how much attachment the person feels towards the group doing the asking.

In some cases the test could be tightened even with existing data. For example, in the Gerber, Green, and Larimer (2008) study, no distinction was made among neighborhoods in terms of their voting rates. Some of the neighborhood clusters reported to the subjects may have relatively more abstainers than others, in which case the locally normative behavior might be to abstain. For those clusters, the relational good component would decrease turnout with publicity, muting or reversing the overall effect. Conversely, the increase in turnout would be stronger for subjects living in neighborhoods where the rate was higher. More obviously, the distinction between only one versus all members of a household receiving information is crucial from the perspective of relational goods, yet treated unclearly and inconsistently in the current studies (except in Sinclair *et al.* (2012)).¹² Data could be reanalyzed to take closer account of household effects.

10 They used records from 13 states accounting for 40% of U.S. registered voters. Using first name, last name, and birth date, they found about 6 million successful matches from which they derived their estimates of actual (as opposed to self-reported) voting and abstention rates.

11 Closeness was measured by frequency of Facebook interactions.

12 Gerber, Green and Larimer (2010) eliminated households with three or more persons registered to vote. They are unclear how they handled households where one person voted in a prior election and the other did not; it seems from their description they must have omitted those households from the experiment. The examples in Panagopolous, Larimer, and Condon (2013) suggest that individuals learned only about their own history, not that of other household members, in contrast to the other studies mentioned, but the article is not explicit on this point.

Unfortunately, these data are not sufficient to address another key implication of relational goods, namely, that these effects should be far stronger in situations where people actually care about others. Some of the variations the researchers find across different sites may well result from differences in how much people care to be accepted by their neighbors. In that regard, the Facebook study does have the advantage of having a measure of voluntary interaction, which is a reasonable indicator of the desire to maintain a connection.

EMPIRICAL SUPPORT: ETHNICITY, RACE, AND GENDER IDENTITY

Other support for the role of relational goods comes from work on the connection between racial, ethnic, or gender identity and participation. In contemporary U.S. politics, these categories serve as some of the omnipresent types of identity, both personal and political. Ethnicity, race, and gender provide a basis for instrumental relational goods for people who desire acceptance in these groups and who wish to maintain a self-image as a member. Moreover, these groups' political role guarantees that there will be elites¹³ who try to provide messages designed to increase political activity by members. As noted much earlier in this essay, the relational goods operating in these instances are typically closer to the anonymity end of the spectrum, where people care about their relationship with others known simply for their shared characteristic.

The evidence in this literature for relational goods effects is widespread but mainly indirect. First, much research has examined the behavior of people who identify with a group and believe that group has a claim to political redress for inequitable treatment. Most studies find increased political participation by people who have «group consciousness» or who perceive «linked fate» (Verba and Nie, 1972; Miller *et al.* 1981; Shingles 1981; Uhlener, Cain, and Kiewiet, 1989; Tate 1991; Dawson 1994; Dawson 2003; Stokes 2003; Sanchez 2006). McClain *et al.* (2009: 476) explain «group consciousness is in-group identification *politicized* by a set of ideological beliefs about one's group's social standing, as well as a view that collective action is the best means by which the group can improve its status and realize its interests.» Linked fate entails perceiving that one's own life is affected by treatment of the group as a whole. Hence, the boost which group consciousness and linked fate give to participation partially reflects pursuit of an indirect instrumental relational

¹³ These political entrepreneurs include unelected leaders. See Uhlener 1989b.

good. Some studies find little increase in activity with group consciousness, especially for non-African Americans (e.g. Leighley and Vedlitz 1999). Measurement discrepancies account for some of the differences across studies (McClain *et al.* 2009). More fundamentally, some types of groups may be better-suited than others to give rise to indirect relational goods.¹⁴

A second stream of U.S. research found that members of historically underrepresented groups (racial and ethnic minorities and women) participate more when they have representatives – or candidates running for office – from their group. A person who is descriptively represented in this way sees a representative who is «like me» and thus has that identity primed for politics and also gains efficacy. Moreover, the candidate who shares race, gender or ethnicity has an incentive to mobilize on these grounds. Latino turnout increases when there are Latino candidates or the likelihood of Latino candidates, although the data are strongest for local elections (Barreto, Segura, and Woods, 2004; Barreto, Villareal, and Woods, 2005; Barreto, 2007; but Leighley 2001 finds no increase). Other studies find African American participation increases with local representation but not necessarily with representation in Congress (Bobo and Gilliam 1990; Leighley, 2001; Tate 2003; Gay 2001 has mixed results). Rocha, Tolbert, Bowen, and Clark (2010) find that the turnout of both Latinos and African Americans increases when they have more descriptive representatives in the state legislature.

There is some evidence that women candidates and officials increase female turnout and interest in politics (Burns, Schlozman, and Verba, 2001; Reingold and Harrell, 2010). Uhlener, Scola, and Cooper (2013) found that descriptive representation in the state legislature increases turnout for white women and both African American men and African American women. Although these results are suggestive, they lack any subjective component, so the assumption that relational goods are at play is somewhat tenuous.

A stronger link can be made. I have argued (Uhlener 1989a, 1989b, 2002) that individuals often connect to the larger political world via leaders who enhance a sense of duty and who can effectively recruit if recognized concerned for the citizen's interests. If relational goods increase participation, then those individuals who feel connected to a political leader will be more active. Those elites have both the means and the incentive to provide benefits for action or exact sanctions for inaction. A person who feels that there is a leader who will potentially defend his or her interests is more likely to respond to that leader's request for action than in the absence of that linkage. Moreover persons who feel represented by someone are more likely to be in

¹⁴ This point is pursued further in the conclusion.

a relationship where that representative has a channel through which he or she can recruit them and whereby benefits and sanctions can be transmitted. The representation literature naturally focuses upon formal representation by persons elected to office, but the relevant elites also include representation by interest groups and other intermediate bodies.

Some data support these claims. The 1990 Latino National Political Survey (LNPS)¹⁵ taps subjective representation by asking respondents, «Is there any group or organization that you think looks out for your concerns, even if you are not a member?» The majority of Latinos were served by non-Latino elected officials, but numerous intermediaries have attempted to organize Latinos along ethnic and national origin lines. About a quarter to a third of respondents (depending upon national origin and citizenship status) say they thought someone looked out for them. For each Latino national origin group, for both citizens and noncitizens, persons who feel represented are more likely than those who do not feel represented to participate in both electoral and nonelectoral activities (Uhlaner 2002).¹⁶ One finding is especially suggestive that the elite relationship is producing the increased activity via the enhancement of indirect relational goods. The most marginalized respondents, the noncitizen Mexican Americans, are the persons least likely to participate more when they perceive subjective representation. Thus, perhaps the process requires a minimum threshold of incorporation with a corresponding minimum sense of duty to act and perception of sanctions and incentives attached to political activity.

EMPIRICAL WORK WHICH PAYS EXPLICIT ATTENTION TO RELATIONAL GOODS

Two empirical studies of ethnic politics explicitly assess the role of relational goods. Leighley (1991) incorporates the concept of relational goods into her examination of the effects of political context on political participation, especially for Latinos and African Americans. Leighley uses a variety of both national U.S. and Texas data from the mid-1990s to test her models. She finds solid support that mobilization (or, interchangeably, recruitment)

15 The LNPS separately sampled Mexican American, Cuban American, Puerto Rican, and «other» adults across the U.S., including both citizens and noncitizens.

16 Subjective representation increases voting and registration among Mexican American and Puerto Rican citizens. The one exception to its effects occurs for Cuban American citizens; those who report subjective representation are a little less likely to register and to vote. Subjective representation increases participation in all five of the other measured activities for both citizens and noncitizens of all three national origin groups.

increases participation. Her findings on relational goods are mixed. In part she argues there is strong support due to the increase in participation when there is recruitment, and especially recruitment by a known individual. In other tests, she construes the relational good argument to predict that there will be an increase in mobilization or in participation when the minority population is larger, and finds instead no or negative associations between group size and mobilization and participation.¹⁷ However, I would expect no particular relationship between the number of minority individuals in an area and some of the factors important for producing relational goods, such as the density of interactions, and at best a very weak association with other factors, such as the desire to be part of the group. The null results on the effects of group size thus seem to me to be testing group size, not relational goods. She does, however, find that individuals of all races are more likely to vote when they perceive their neighborhoods as more racially or ethnically homogeneous.¹⁸ That result is consistent with the effect of relational goods, albeit not strong support. Nonetheless, on the whole, Leighley concludes that her study supports the argument that relational goods increase political participation.

More pointed evidence comes from a recent study by Le (2013) of Vietnamese Americans in Orange County, California. She surveyed a more limited population, but the concepts are operationalized closer to the theory. She used relational goods to develop a measure of susceptibility to social pressure which incorporates all of an individual's 1) sense of belonging 2) desire to belong and 3) feeling of linked fate with others in the group. She then asked individuals whether they thought others in the group expected them to politically participate in specific ways. She found that people who thought they belonged, wanted to belong, thought their fate was linked with others, and thought political action was expected of members of the group were indeed more likely to participate than other people. The result holds even after taking account of other factors that increase participation. Le's approach gets to the crux of a relational good – do you participate more when you care if you are accepted and think that acceptance calls for certain activities? She finds that the answer is yes for a number of types of participation, with the effect especially pronounced for activities which others can observe. She also finds that recruitment increases participation in highly visible activities. She could, but has not yet, directly assess whether the people who respond

17 One example of Leighley's intermittent (over) interpretation: «Uhlener's 'relational goods' argument... posits that minority group members will be more likely to participate (i.e. contribute) as their group increases in size» (Leighley, 1991: 128)

18 As she notes, this is contrary to her expectation for Anglos.

most to recruitment are those who care the most about belonging to the community.

CONCLUSION

Human beings engage in collective endeavors with each other to produce public goods, even when this behavior puzzles social scientists who believe in human rationality. The puzzle has particularly vexed students of political participation. Many solutions to this paradox have relied on people valuing something in addition to the collective outcome of their actions. If what people additionally value takes the form of ordinary private or public goods, such as getting a souvenir tee-shirt if they turn up at a campaign rally, then traditional analyses suffice. The structure of analysis changes, however, when we recognize that people also value goods that exist only in the interaction between themselves and others, such as shared experiences with a friend at the rally. These relational goods demand a different approach to analysis. They also lead to conclusions which make collective behavior more likely and thus less puzzling. The person who goes to the rally for the tee-shirt would be just as happy if the tee-shirt were delivered to his door without the trouble of attending the event. The person who wants to savor memories of an experience with a friend needs both the experience and the friend.

Research has shown that people are more likely to participate when asked and even more likely when the recruiter is someone they know, thus when direct relational goods may be at stake. Elite actions to mobilize participation also increase activity. Clearly one person can reduce the costs of activity for another, for example by providing information. But why would being the recipient of a request increase the propensity to act? Relational goods provide an answer. Moreover, development of the theoretical implications of relational goods leads to specific expectations about which elite messages could mobilize activity. Elite mobilization is particularly likely to rely on provision of relational goods when group membership is invoked.

The social science literature is filled with studies indicating the importance of group identification for political behavior, including political participation, especially for groups relatively excluded from power, such as women and members of minority racial and ethnic groups. Relational goods help clarify why politicized group identification, such as group consciousness and feelings of linked fate, generally increases participation. But they also suggest why sometimes these have little or no effect. The disparity may arise from where the indirect relational goods associated with the group sit on the con-

tinuum from relatively anonymous to almost direct. The politicized group identifications may more effectively increase participation when they are undergirded by direct relational goods

We thus circle back to the problematic issue of «identity» as a characteristic of relational goods. The empirical results suggest that indirect relational goods will be most effective in increasing activity when there is more interaction with specific others, that is when they lie closer to the direct end of the continuum or when direct relational goods are at stake. Thus, turnout increases more when Gerber Green Larimer (2008) tell their respondents the voting history of specific named neighbors than when Panagouloulos (2010) promises to publish the names of voters and abstainers. Panagouloulos (2010) finds a larger effect in tiny communities than in a larger town, where neighbors are less likely to face the people who read a list in the newspaper. Further support comes from Le's (2013) finding that the effects of social pressure are stronger for activities more readily observed by other people. For an action to be visible, other people must be around, so a direct relational good is obtainable.

The indirect relational goods appear to operate most powerfully where joined with a direct element as well, that is when they are closer to the identity pole and farther from anonymity. One reason is that anonymity increases the reliance on self-enforcement. With more face-to-face contact, especially for more visible actions, surveillance is possible. People can less readily lie about their behavior; they can be seen to act, or not. Secondly, when people are only distantly and indirectly connected they may perceive group norms very differently; they may even hold contradictory beliefs as to what is required to maintain their «standing» and membership and never be aware of a discrepancy. In a direct relationship, people can correct each other in both regards. The more indirect the relational good the more subjectivity is involved.

These considerations suggest which kinds of groups may be better-suited than others to give rise to indirect relational goods. Groups differ as to how easily members can be identified by others who do not know them personally. Sharing race or gender means that one can be identified by other group members –for compliance with norms, for learning normative behavior, for accepting others– even absent personal acquaintance. Members can also be more readily identified by the majority for out-group treatment. Other groups, such as ones defined by religion or ideology or many ethnicities, are not as identifiable. Perhaps members of such groups wear a visible symbol of their identity, such as distinctive dress (a turban), symbols (a necklace with a cross or a shamrock), buttons («Save the Whales»), to advertise their

membership. Then fellow members who spot them can believe they will act in accord with the group's norms and extend acceptance. Groups differ also in the intensity with which their members identify, although the amount of that intensity is not exogenous. Nonetheless, given some level, it affects the value of relational goods. Lying to oneself will be costlier the more one is psychologically invested in having a particular identity and accepts the norms which go along with it.¹⁹ The tough theoretical issue remains of delineating how well-defined or known the «other» needs to be for relational goods to exist. Where there is direct interaction with others the relational goods can be fairly straightforward. Where the interaction is not direct, but only occurs subjectively for the person, what defines the other? What balance of objective and subjective identification is needed for a group to be able to provide relational goods?

Wherever that boundary may lie, relational goods put the connections among human beings back into the study of human behavior. The paradox of political participation arises when we think of people acting only as isolated egoists. Collective action makes more sense for people who also value their connections with each other. Those connections can extend to relationships with people one has never met, but with whom one identifies (whether because of some shared demographic characteristic or for other reasons). Leaders can use relational goods in such settings to mobilize collective action. Relational goods help explain why people join to act together.

BIBLIOGRAPHY

- ALDRICH, J. H. (1993): «Rational Choice and Turnout», *American Journal of Political Science*, 37 (Feb.), pp. 246-278.
- AUSTIN, S.D.W. *et al.* (2012): «The Effect of Racial Group Consciousness on the Political Participation of African Americans and Black Ethnicity in Miami-Dade County, Florida», *Political Research Quarterly*, 65 (Sept.), pp. 629-641.
- BARDSLEY, N. (2005): «Interpersonal Interaction and Economic Theory: The Case of Public Goods» in GUI, B. and R. SUGDEN (eds.) (2005): *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.

¹⁹ The situation differs, and becomes circular, if an identity has a norm of deceit.

- BARRETO, M. (2007): «Sí Se Puede! Latino Candidates and the Mobilization of Latino Voters», *American Political Science Review*, 101 (August), pp. 425-441.
- BARRETO, M. *et al.* (2004): «The Effects of Overlapping Majority-Minority Districts on Latino Turnout», *American Political Science Review*, 98 (February), pp. 65-75.
- (2005): «Metropolitan Latino Political Behavior: Turnout and Candidate Preference in Los Angeles», *Journal of Urban Affairs*, 27 (February), pp. 71-91.
- BLAIS, A. (2000): *To Vote or Not to Vote: The Merits and Limits of Rational Choice Theory*, Pittsburgh, Pa., University of Pittsburgh Press.
- BOBO, L. and F. D. GILLIAM, JR. (1990): «Race, Sociopolitical Participation and Black Empowerment», *American Journal of Political Science*, 84 (June), pp. 377-393.
- BOND, R. *et al.* (2012): «A 61-Million-Person Experiment in Social Influence and Political Mobilization», *Nature*, 489, no. 7415 (Sept 13), pp. 295-298.
- BRUNI, L. (2008): «Back to Aristotle? Happiness, Eudaimonia, and Relational Goods» in BRUNI, L. *et al.* (eds.) (2008): *Capabilities and Happiness*, Oxford, Oxford University Press.
- BRUNI, L. and S. ZAMAGNI (L. ZSOLNAI ed.) (2007): *Civil Economy: Efficiency, Equity, Public Happiness*, [Serie: Frontiers of Business Ethics, vol. 2], Oxford, Peter Lang.
- BURNS, N. *et al.* (2001): *The Private Roots of Public Action*, Cambridge, Harvard University Press.
- DAWSON, M. C. (1994): *Behind the Mule: Race and Class in African-American Politics*, Princeton, Princeton University Press.
- (2003): *Black Visions: The Roots of Contemporary African-American Political Ideologies*, Chicago, University of Chicago Press.
- DONATI, P. (1986): *Introduzione alla sociologia relazionale*, Milan, F. Angeli.
- (2011): *Relational Sociology: A New Paradigm for the Social Sciences*, [Serie: *Ontological Explorations*], New York, Routledge.
- GAY, C. (2001): «The Effect of Black Congressional Representation on Political Participation», *American Political Science Review*, 95, pp. 589-602.
- GERBER, A. S. and D. P. GREEN (2000): «The Effects of Canvassing, Telephone Calls, and Direct Mail on Voter Turnout: A Field Experiment», *American Political Science Review*, 94, pp. 653-663.
- GERBER, A. S. *et al.* (2008): «Social Pressure and Voter Turnout: Evidence from a Large-Scale Field Experiment», *American Political Science Review*, 102, pp. 33-48.

- (2010): «An Experiment Testing the Relative Effectiveness of Encouraging Voter Participation by Inducing Feelings of Pride or Shame», *Political Behavior*, 32, pp. 409-422.
- GREEN, D. P. and A. S. GERBER (2008): *Get Out the Vote: How to Increase Voter Turnout*, 2nd ed., Washington, D.C., Brookings Institution Press.
- GREEN, D. P. *et al.* (2013): «Field Experiments and the Study of Voter Turnout», *Journal of Elections, Public Opinion & Parties*, 23, pp. 27-48.
- GUI, B. (1987): «Elements pour une definition d'economie communautaire», *Notes et Documents*, 19-20, pp. 32-42.
- (2000): «Beyond Transactions: On the Interpersonal Dimension of Economic Reality», *Annals of Public and Cooperative Economics*, Special Issue on «Economics and Interpersonal Relations» (ed. GUI, B), 71, pp. 139-169.
- (2005): «From Transactions to Encounters: The Joint Generation of Relational Goods and Conventional Values» in GUI, B. and R. SUGDEN (eds.) (2005): *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- JACKSON, B. O. (1987): «The Effects of Racial Group Consciousness on Political Mobilization in American Cities», *Western Political Quarterly*, 40, pp. 631-646.
- LE, D. (2013): *Under Pressure? Effects of Social Pressure on Political Participation in a Vietnamese Community in California*. Ph.D. diss., Univ. of California, Irvine.
- LEIGHLEY, J. E. and A. VEDLITZ (1999): «Race, Ethnicity, and Political Participation: Competing Models and Contrasting Explanations», *Journal of Politics*, 61, pp. 1092-1114.
- LEIGHLEY, J. E. (2001): *Strength in Numbers? The Political Mobilization of Racial and Ethnic Minorities*, Princeton, Princeton University Press.
- LIEN, P. (1994): «Ethnicity and Political Participation: A Comparison Between Asian and Mexican Americans», *Political Behavior*, 16, pp. 237-264.
- MCCLAINE P. D. and J. STEWART (2006): *Can We All Get Along? Racial and Ethnic Minorities in American Politics*, Boulder, Colorado, Westview.
- MCCLAINE, P. D. *et al.* (2009): «Group Membership, Group Identity, and Group Consciousness: Measures of Racial Identity in American Politics?», *Annual Review of Political Science*, 12, pp. 471-485.
- MILLER, A. H. *et al.* (1981): «Group Consciousness and Political Participation», *American Journal of Political Science*, 25, pp. 494-511.
- NUSSBAUM, M. C. (1986): *The Fragility of Goodness: Luck and Ethics in Greek Tragedy and Philosophy*, Cambridge, Cambridge University Press.

- PANAGOPOULOS, C. (2010): «Affect, Social Pressure and Prosocial Motivation: Field Experimental Evidence of the Mobilizing Effects of Pride, Shame and Publicizing Voting Behavior», *Political Behavior*, 32, pp. 369-386.
- PANAGOPOULOS, C. *et al.* (2013): «Social Pressure, Descriptive Norms, and Voter Mobilization», *Political Behavior*, [link.springer.com/article/10.1007/s11109-013-9234-4/fulltext.html] [DOI 10.1007/s11109-013-9234-4].
- REINGOLD, B. and J. HARRELL (2010): «The Impact of Descriptive Representation on Women's Political Engagement: Does Party Matter?», *Political Research Quarterly*, 63, pp. 280-294.
- ROCHA, R. R. *et al.* (2010): «Race and Turnout: Does Descriptive Representation in State Legislatures Increase Minority Voting?», *Political Research Quarterly*, 63, pp. 890-907.
- SANCHEZ, G. R. (2006): «The Role of Group Consciousness in Political Participation Among Latinos in the United States», *American Politics Research*, 34, pp. 427-450.
- SANCHEZ, G. R. and N. MASUOKA (2010): «Brown-Utility Heuristic? The Presence and Contributing Factors of Latino Linked Fate», *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, 32, pp. 519-531.
- SHINGLES, R. D. (1981): «Black Consciousness and Political Participation: The Missing Link», *American Political Science Review*, 75, pp. 76-91.
- SINCLAIR, B. *et al.* (2012): «Detecting Spillover Effects: Design and Analysis of Multilevel Experiments», *American Journal of Political Science*, 56, pp. 1055-1069.
- STOKES, A. K. (2003): «Latino Group Consciousness and Political Participation», *American Politics Research*, 31, pp. 361-378.
- SUGDEN, R. (1984): «Reciprocity: The Supply of Public Goods Through Voluntary Contributions» *Economic Journal*, 94, pp. 772-787.
- (2002): «Beyond Sympathy and Empathy: Adam Smith's Concept of Fellow-Feeling», *Economics and Philosophy*, 18, pp. 63-87.
- (2005): «Fellow-Feeling» in GUI, B. and R. SUGDEN (eds.) (2005): *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- TAJFEL, H. *et al.* (1971): «Social Categorization and Intergroup Behavior», *European Journal of Social Psychology*, 1, pp. 149-178.
- TAJFEL, H. (1982): «Social Psychology of Intergroup Relations», *Annual Review of Psychology*, 33, pp. 1-39.
- TATE, K. (1991): «Black Political Participation in the 1984 and 1988 Presidential Elections», *American Political Science Review*, 85, pp. 1159-1176.

- (2003): *Black Faces in the Mirror: African Americans and their Representatives in the U.S. Congress*, Princeton, N. J., Princeton University Press.
- TURNER, J. C. (1975): «Social Comparison and Social Identity: Some Prospects for Intergroup Behavior», *European Journal of Social Psychology*, 5, pp. 1-34.
- (1982): «Toward a Cognitive Redefinition of the Social Group» in TAJFEL, H. (ed.) (1982): *Social Identity and Intergroup Relations*, New York, Cambridge University Press.
- UHLANER, C. J. (1986): «Political Participation, Rational Actors, and Rationality: A New Approach», *Political Psychology*, 7, pp. 551-573.
- (1989a): «Relational Goods and Participation», *Public Choice*, 62, pp. 253-285.
- (1989b): «Rational Turnout: The Neglected Role of Groups», *American Journal of Political Science*, 33, pp. 390-422.
- (2002): «The Impact of Perceived Representation on Latino Political Participation», *Research Monograph 02-06*, Center for the Study of Democracy, University of California, Irvine.
- UHLANER, C. J. *et al.* (1989): «Political Participation of Ethnic Minorities in the 1980s», *Political Behavior*, 11, pp. 195-231.
- UHLANER, C. J. *et al.* (2013): «Descriptive Representation and Voter Turnout in the U.S.: Effects of the Intersection of Gender, Race and Ethnicity», manuscript.
- VERBA, S. and N. NIE (1972): *Participation in America: Political Democracy and Social Equality*, New York, Harper and Row.
- VERBA, S. *et al.* (1995): *Voice and Equality: Civic Voluntarism in American Politics*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

The Commons from a Critical Social Systems Perspective

Los comunes desde una perspectiva de los sistemas sociales críticos

WOLFGANG HOFKIRCHNER
TECHNISCHE UNIVERSITÄT WIEN

Article received: 09 October 2013
Article accepted: 26 January 2014

Abstract

This paper is an attempt to theorise the commons from a perspective that sets out for reconciling systemism with a critical stance. According to that the concept of the commons is not only descriptive but also normative. The commons are defined as the systemic effect of synergy in social systems. However, the more suppression and exploitation are ruling, the higher is the extent of exclusion of actors from self-organised generation and usage of the synergetic effect, that is, the higher the extent of enclosure of the commons. Actually, the trend towards the enclosure of the commons is all-embracing and besets every subsystem of society. The critical stance of that theoretical position manifests itself in the endorsement of the reclaiming of the commons as a step towards the implementation of a good society.

Keywords: self-organisation, synergy, enclosure of the commons, Logic of the Third, Global Sustainable Information Society

Resumen

Este artículo es un intento de teorizar los comunes desde una perspectiva que pretende reconciliar el *systemism* con una postura crítica. De acuerdo con esto, el concepto de los comunes no es solo descriptivo sino también normativo. Los comunes son definidos como el efecto sistémico de la sinergia en los sistemas sociales. Sin embargo, mientras mayor represión y explotación reinan, más amplio es el alcance de la exclusión de los actores por los efectos sinérgicos en cuanto a su uso y producción auto-organizada, es decir, mayor será la extensión del cercamiento de los comunes. De hecho, la tendencia hacia el cercamiento de los comunes es global y asedia a todos los subsistemas de la sociedad. La postura crítica de esa posición teórica se manifiesta por sí misma en el respaldo de las reivindicaciones de los comunes como un paso hacia la implementación de una buena sociedad.

Palabras clave: auto-organización, sinergia, cercamiento de los comunes, Lógica del Tercero, Sociedad informacional global sustentable

1. INTRODUCTION

This paper explores the possibility of approaching the subject of the commons in terms of systems thinking. So far, social systems thinking has been mainly associated with Luhmann's theories. The perspective taken here, however, focuses on a post-Luhmannian paradigm that harnesses emergentist systemism for social theory (Wan, 2011) and is very close to the Relational Sociology of Pierpaolo Donati (2011). It is a realist stance and introduces Critical Theory assets to systems thinking, which is important as the subject is highly contested and needs an approach that deals with its normative aspect in an explicit way.

The paper brings forward a theoretical argument.

The first section presents the basic assumptions of a critical social systems approach as to the tools it recommends, the scope it defines, and the aim it supports.

All three dimensions reveal a Logic of the Third – of something that relates phenomena (social systems as totality), relates agents (social relationships as structure), or relates actions (social anticipations as visions). This Logic of the Third is elaborated by reference to Charles Sanders Peirce's concepts of Firstness, Secondness and Thirdness in the second section.

Section three shows that the commons fulfil the criterion of a Third: they are synergetic effects of systemic self-organisation. They reside in each subsystem of society, in the cultural, the political, the economical, the ecological and the scientific-technological subsystems and signify what is at stake in the battles of today.

In order to disclose the commons and make them accessible to all humanity and each individual in a just way, a good society must be envisaged and implemented. The fourth section argues that such a good society is a Global Sustainable Information Society.

The latter can only be reached by overcoming antagonisms that are rooted in idiotist relationships that socialise actors as self-regarding rather than regarding a Third. However, empirical data of the last section give evidence that idiotism prevails up to the present and the conditions for a transformation into a good society is not imminent.

2. CRITICAL SOCIAL SYSTEMS PERSPECTIVE

When developing the so-called Salzburg Approach to Information and Communication Technologies (ICTs) and Society in the years 2004 to 2010,

the sociology of technology I used was based upon a combination of critical thinking and systems thinking – of Critical Theory and Systems Theory. Criticism and systemism both include what I use to call the Logic of the Third. The Logic of the Third is the foundation of a critical social systems theory.

«Criticism is a method oriented toward recognising and sublating of contradictions.» This is how, in the aftermath of the 1968s, Kurt P.Tudyka (1973: 9 –my translation) put it in his introduction to critical political science. This postulate, however, is directive not only for political science but for all social science disciplines. According to it, criticism gives particular answers to three basic questions social science is confronted with:

- First, which are the tools of social science?
- Second, what is its scope?
- And third, where does it aim at after all?

That is why Tudyka’s text is useful when discussing the critical stance of critical social systems thinking I’m advancing (see Table 1).

Table 1
Criticism and Systemism in Social Sciences

	Criticism	Systemism
Tools	Putting of phenomena in the context of social totality (=the third)	Putting of phenomena in the context of social systems (=the third)
Scope	dialectic of agency and structure (=the third)	self-organisation of actors and emergent relations (=the third)
Aims	supporting of sublation of antagonisms caused by heteronomy through reflexion of concrete utopias (=the third)	supporting of the social system's transformation into higher-order states based upon real possibilities (=the third)

First, regarding the tools, Tudyka starts with the well-known quote of Karl Marx (1894) that «all science would be superfluous if the outward appearance and the essence of things directly coincided.» The method of social-scientific investigation needs to be aware of the incongruency of appearance and essence and is an attempt to reveal the essence and to reconstruct the link between the two. Tudyka writes (1973: 12 – my translation), «Criticism gains power, when it can put the object in the context of societal totality, thus recaptures its illusive empirical isolation and can demonstrate its historical all-society character. For in the isolation of single aspects criticism gets lost practically and cognitively and the surface throttles critical thought». Thus the tools that guarantee critical thinking in social methodology put the object of inquiry in the context of history and society as a whole. Social totality, then, plays the role of a Third that is sought after to connect the single aspects. By theoretically reconstructing the totality and relinking the single aspects to that third, social science is enabled to give a meaning to empirical findings and to provide scientific understanding.

Systemism –in contradistinction to positivism– is not alien to that task. Proper tools for critical social methodology can be made available from systems thinking. Every kind of systems thinking is close to the idea of casting a third in that it is a feature of them to look upon every object as immersed in an overall systems context. Evolutionary Systems Theory (which is about complex systems organising themselves, Hofkirchner 2013a) looks upon any phenomenon as process or result of a process that propels evolution of systemic interconnectedness. That way it works on a metalevel that provides a Third to weave the red thread among the object level.

This symbiosis of criticism and systemism becomes obvious when focusing on the question of the behaviour («Verhalten» in German) of social actors and the social relations («Verhältnisse» in German) between them. This question has been attracting attention anew with Pierpaolo Donati's paradigm of a Relational Sociology (2011). Behaviour can be researched empirically. Not so social relations. The latter can be found only through theoretical endeavours. Social relations are, so to speak, what is essential for the behaviour, that is, what is common because it is necessary, and can be labeled «lawful». Social relations appear in the concrete behaviour. In systems terms, they are the enablers and constraints of the actions and interaction of the actors. They determine, to a certain extent, the behaviour of the actors. The behaviour can, in a way, be understood by referring to the underlying social relations. But no behaviour can be explained by resorting to the actors or agency only. Enablers and constraints are relational, they are structural in

nature, not actional. They are the Third that relates actors and individual agency realises only possibilities that are spanned by social relations.

Second, regarding the scope of critical social science, Marx (1852) put it in the famous words: «Men make their own history, but they do not make it as they please; they do not make it under self-selected circumstances, but under circumstances existing already, given and transmitted from the past.» These circumstances build an objective reality that human subjects cannot avoid facing when acting. That reality is known as social relations that together form the structure of society. Social theory is still divided over the question of how to conceive of the link between agency and structure. Social critique considers it a social contradiction, that is, a dialectical relationship which is said to exist once both sides of a relationship are opposed to each other, depend on each other, and neither can be replaced with the other without simultaneously replacing the mode of the relationship. In this dialectical relationship of agency and structure, structure is a Third because it relates social actors to each other. It orders the behaviour of social actors through opportunities that enlarge and/or limit their options.

In terms of Evolutionary Systems Theory, agents and structure are modeled as being coupled in a feed forward and a feedback loop, called self-organisation, which leads to the reproduction of the system or to its transformation including possible metasystem transitions which usher in new social formations. Thus the object of inquiry comprises (1) the actors that interact to form the social system and (2) the social relations emerging from, and dominating, their interaction as well as (3) the interplay of actors and relations. The actors populate the so-called micro-level of the social system, whereas the social relations are located on the so-called macro-level. The macro-level is emergent to the micro-level and exerts a downward causation on the micro-level. The macro-level plays the role of the Third.

Last but not least, regarding the aims of critical social science, Tudyka says «Science is partisan» (1973: 25 – my translation), whether you want it or not. Thus, it is necessary to reflect on its aims. Before the Positivism debate in German sociology between the Frankfurt School type Critical Theory and positivist Critical Rationalism, the context of application in which scientific knowledge is used to solve problems and is transformed into technologies, whether material or ideational, was not deemed to be scientific enough. The ideology of value-free science excluded it from pertaining to science. According to Tudyka, the task of social science should not be to mirror reality, thereby suggesting the immutability of that which needs to be changed, but it should aim at a concrete utopia that transcends the bad empirical through the category of the real possible (Tudyka, 1973: 24-25). Critical social science is, in the final

analysis, critical because it measures the empirical against the real possible that is desired. Concrete utopia (Bloch, 1967) is the Third that allows for measuring. Antagonisms that are characteristic of social relations of domination are to be revealed in order to help sublate those antagonisms.

Since the founding of General Systems Theory through Ludwig von Bertalanffy and Anatol Rapoport and others it goes without saying that Systems Theory is normative, too. It can describe spaces of possibilities that might or might not be realised by the agents. It can describe possibilities that lead from one state of the system to a state that better fulfils functions desired by the agents and marks a higher order of the social system – in which case the higher order is a good. And it can describe unsustainable states – which then are evils – and possibilities to get rid of dysfunctions harmful to agents. By describing goods and evils and how they can be set out for or left behind, systems thinking makes explicit that it is value-laden and crosses the border from description to prescription and provides a Third as standard of comparison.

3. THE THIRD

For a better understanding of the notion of a Third it is worth revisiting Charles Sanders Peirce's (2000) idea of firstness, secondness and thirdness.

Firstness was defined by Peirce as a relation pertaining to the lower-level of individual agents. An individual agent in itself might be interpreted as a monad that has a relation to itself only. However, such a relation is far from a full-fledged relation. It's the primordial relation, or the most derivative, if any.

Secondness was defined as a relation between two interacting individual agents. One individual agent reaches out to another individual agent. The first agent relates itself to the second one. This relation might be reciprocated by the second one or not. In any case, such a relation is not necessarily durable but volatile as it can be revoked by any side at any time. Anyway, it is a relation an agent acts out for another agent. As such, it is qualitatively different from a monadic relation. It can be named a dyad. Nevertheless, it is observable and describable and needs not necessarily a theory for explaining it. Thus, a dyadic relation is not very far from the monadic one. It is more developed than the monadic one but not yet fully unfolded. It is an intermediary step in the evolution and hierarchy of relations. In social systems, secondness is the feature of the behaviour of actors. Like the actors themselves, their behaviour, their actions, their network belong to the same systems level – the micro-level.

Thirdness, then, was defined by Peirce as a something that establishes and mediates the relation between two other things. According to his semiotics, for instance, it is a sign that is relational; it might be called representamen that, as a third, relates an object with an interpretant (the meaning) but the sign might also comprise the object and the interpretant. That is, there is a third that is a something that has causal power over two agents in that it is able to relate them to one another –and that's what structure is capable of. This is a fully-fledged relation. It lends stability to the interaction of agents. It exists, so to say, as a triad: two relata and a relation that is not reducible to the mere interaction of independent agents but possesses a being in its own right. Relations like that go beyond mere dyads and instigate a qualitatively new level– the macro-level. In social systems it is social relations that make up the macro-level. Social relations channel the multiple and concatenated dyadic interactions by enablement and constraint.

It is important to see that only the triad fulfils the criterion of a system in the sense of an evolutionary, self-organising system; only such a system has, at least, two levels –the micro– and the macro-level. A dyad is not a system in this sense. It contains systems, if the agents are seen as evolutionary, self-organising systems. And, in fact, an agent can be seen as a such a system having a micro– and a macro-level, if the focus is on the interior of how the monad works.

It is interesting to understand that after Peirce, there is no fourthness or fifthness as he contended against Bertrand Russell who repudiated the idea of firstness, secondness and thirdness because he did not see the difference in quality between these three relations; he did not see that there was no difference in quality regarding higher orders of relations; he did not see that every higher order relation can be broken down to amounts of first–, second– and thirdnesses but thirdness cannot be broken down to secondness and firstness, and secondness cannot be broken down to firstnesses.

Thus the most important insight is to grasp that fully-fledged relations play the role of the Third and cannot be reduced to the interactional relations of agents or to the individual agents themselves. There is emergence on the way up from the agents and their interaction to the structure of the system and there is a kind of dominance the way down; thirdness shapes secondness shapes firstness. Driven by the co– and counteraction of actors the build-up of social systems locks in at certain structural possibilities that determine possibilities for the next round of interaction in which actors can, more or less consciously, choose to restrict themselves to the enablements and constraints given by the structure or to try to extend them and bring about a switch to another structure.

4. COMMONS

Every product of agents self-organising into a system, or self-organising within a system, is a relational product and has the characteristic of a Third. Commons are no exception (Hofkirchner, 2013b; 2013c).

The rationale of every system is synergy. Because agents when producing a system produce synergetic effects, that is, effects they could not produce when in isolation, systems have a strong incentive to proliferate (Corning, 2003).

In social systems synergism takes on the form of some social good. Actors contribute together to the good and are common beneficiaries of that good – the good is a common good, it is a commons. That good comes into being through the common effort of actors' combined productive energies and is located on a social system's macro-level. It is a relational good that influences actors on the micro-level, since it enables or constrains the actors' participation in producing and consuming the good. It is a Third, since any build-up of social order is the build-up of something «third». All actors contribute to the emergence of that order that grants that their interactions become stable relations. The new structure relates the actors to each other. The new structure plays the role of the «third», the actors assume the roles of the «first» (ego) and the «second» (alter).

Since the commons is an emergent quality, it cannot be fully traced down to the quantity of the contribution of each actor. There is a leap in quality that is not fully determined by the initial conditions (which play the role of boundary conditions that are necessary, but not sufficient conditions). The same holds the other way round: there is less-than-strict determinism in top-down emergence. Accordingly, the commons does not have the same impact on every actor; a quantity of the commons used by one actor may yield a different qualitative result than the same quantity yields in the case of another actor. The actors have a share in the added value when producing it and they share the added value when using it; but the share the actors have does not account for the added value produced nor does the added value produced account for how much the actors share. This problem of the lack of reciprocal accountability between costs by, and benefits for, individual actors is an argument against measurements of transactions and exchanges between individual or aggregate actors as the basis of measures to balance their rights and duties in a justifiable way; individual input to, and individual output from, the commons is rather a matter of collective action. And for that reason, the only principle of a humane organisation of production and usage of the commons that can be supported is, in general, «from each according to their ability, to each according to their need».

In heteronomic societies, however, the production and provision of commons becomes a contested field. Antagonistic relations occur. One class of actors – the so-called dominating class – make a living at the cost of other actors – the so-called dominated classes. In the age of global challenges antagonisms have been aggravating. The social (cultural, political, economic) crises, the ecological crises and the scientific-technological crises we are witnessing reveal more and more that they are battles over the whole spectrum of commons – battles that put the survival of humankind at risk. Each crisis appears in a specific social subsystem and is a conflict about the commons specific for that subsystem.

In society as a social system, the common good is the inclusive community of actors or, more precisely, the societal relations that condition the ideational ‘who, what and how’ – the social subject, the social object, and the social ways and means – of human activities that include the material and natural ones but go beyond mere physicality; the commons is the sphere that allows for the unfolding of individual ingeniousness, the space that society provides for it; it is,

- in the cultural subsystem, the realm of values or, more precisely, the societal relations that condition the process of defining what (a) good is in a good life;
- in the political subsystem, the public sphere or, more precisely, the societal relations that condition the decision process on the conduct of a good life;
- in the economic subsystem, the field of resources or, more precisely, the societal relations that condition the distribution of the means for a good life.

All social subsystems have become battlefields of the struggle for inclusion against exclusion:

- the cultural subsystem has become the battlefield of the struggle for inclusive definitions of selves having in mind unity through diversity as against parochial ways of living, nationalism and fundamentalist ideologies;
- the political subsystem has become the battlefield of the struggle for participative democracy against right-wing, technocratic or populist authoritarian rule;
- the economic subsystem has become the battlefield of the struggle for unalienated working conditions and a fair share for all against the ero-

sion of the labour force, against the pressure exerted by the financial capital, against corruption, against the Matthew principle (the rich-get-richer mechanisms) inherent in capitalist economies, etc.

In the ecological subsystem of society –in which actors produce adaptations to, or of, the natural environment that support human self-preservation– the common good is the whole human nature and the whole natural environment or, more precisely, societal relations that condition the material ‘what’ and the material ‘who’, the natural object and the natural subject, of human activities, the ecology and the bodies. This system has turned into a battlefield of external and internal nature: there is the struggle for a cautious treatment of the bio-physical bases of human life against their extensive and intensive colonisation.

In the scientific-technological subsystem of society – in which actors produce scientific-technological innovations that enhance and augment human self-actuation – the common good is science and technology or, more precisely, societal relations that condition the material –the natural ways and means– of human activities, the physical tools and procedures. This system is now a battlefield of the struggle for science as a «communist», universal, disinterested and organised skeptical endeavour as Robert K. Merton put it 1942 in «The normative structure of science» (1973: 267-278), for technology assessment and for designing meaningful technology as against military-industrial-complex funded research and development.

5. COSMOPOLITANISM

The transformation of these conflicts over the commons and the sublation of these antagonisms would require actors that overcome their restricted abilities for action and extend them to include the concern for a good society. A good society, given the global challenges, needs to exist on a planetary scale, that is, it needs to be global; it needs to be capable, by establishing its organisational relations, of acting upon the dangers of anthropogenic breakdown, that is, it needs to be sustainable; and it needs to be capacitated, by means of ICTs, to create requisite wisdom, knowledge, data, that is, it needs to be informational. Such a society is called a Global Sustainable Information Society (GSIS) (Hofkirchner, 2013c; 2011; 2013b).

The GSIS is rather a framework of necessary conditions to be met in order to avoid the breakdown of the worldwide web of social systems today than a detailed blueprint. What are needed for its implementation, anyway, are individuals, social subjects, social systems, whose concerns are with

civil society, with values, and with the future of society, as Archer and Donati have emphasised (2008). What is needed is another mode of reflexivity that establishes a meta-level thinking by human minds – the emergence of something new that mediates as a third between two other things on the human mind’s object level, relates them in a new way and gives them a new meaning.; by doing so, the reflexive actor repositions herself to the objects-in-reality which are her objects-in-practice (Hofkirchner, 2013b). What is needed is that the GSIS is reflected as the Third to come.

So far, human history seems to have unfolded different stages of social formations that intertwine social self-organisation and social information processes. Applying the idea of monadic and dyadic relations as not fully unfolded relations, historical stages can, in theory, be reconstructed such that a GSIS can be postulated as a possible third stage of societal evolution; the second formation is thereby a negation of the first one and the third one a possible negation of the negation. The first two social formations have been oscillating between the poles of individualism and collectivism, whereas the possible third one is to balance individuality and collectivity (Hofkirchner, 2013b) (see Table 2).

Table 2
Stages of unfolding of the social relations as a Third
in the course of history

	tribalism	idiotism	cosmopolitanism
actor/structure	personifications of a «We»/ relational «We»	self-regarding «I» s/competitive relations	individuals taking the perspective of the collective/ individual regarding collective
social consciousness	myths	ideology of the private	reason
means and ends	not questionable	flexible means for given ends	both means and ends subject to deliberation

The first stage is called «tribalism» (see Donati’s typology in 2010). It appeared at the dawn of humankind in face-to-face communities:

- the overall system is mystified as an all-embracing «We»; any actor is kind of personification of that «We»,
- myths convey tradition;
- means and ends of social life are not questioned.

The second stage deserves the name «idiotism» (Curtis, 2013). Etymology shows, «idios» meant in Greek Antiquity «the personal realm, that which is private, and one's own» (12). In Curtis' view, «idios» bears also the stamp of being enclosed». He says that «the creation of the private through the enclosure of public or commonly held resources has historically been the primary means by which property has been secured for private use» (12). By the term «idiotes», then, a person was denoted that is concerned with his personal realm only, with his own, and not with, say, the *res publica* and the fate of other human beings. Curtis convincingly demonstrates that neoliberalism, not only in ideology but also as a distinct social order, epitomises the principle of the «idiotes». Hence «idiotism» as signifier of our current society. However, «idiotism» as a feature of society that functions via self-interested, self-concerned individuals goes, in fact, back to Antiquity and even earlier social formations in which domination appeared – the institutionalised instrumentalisation of humans for one's own interests, which goes hand in hand with the enclosure of the commons and the denial of free access to the latter. Global financial capitalism is just carrying idiotism to extremes. But it originated, as demonstrated by the Odyssey, when selfish «Is, after having disguised themselves as incarnations of the «We» overtly entered the stage of heteronomic societies:

- the actors became self-regarding persons of their own rather than other-regarding and thinking is short-sighted and does not take into consideration harmful effects on other parts of the system; the structures of the social systems have been prioritising competition on the higher levels of society over co-operation, which is reserved for the lower levels;
- in ideology the private is believed to be the supreme good;
- means and ends have been decoupled insofar as means are intelligently flexibilised whereas the final end stays given.

The third stage is called «cosmopolitanism», thereby referring to the *gis*:

- it shall consist in a dialectical integration of the individuals but does not require their subsumption as in the first stage; it shall be based upon the diversity of individuals as in the second stage but serves their true and best interests by acknowledging that they can do so exclusively when in harmony with the overarching system and thus without doing harm to other system components; actors need to build up a unity-through-diversity relationship to the social system; actors need to be capacitated to reflect their own position and the position of others from the perspective of the overall social system; through collective reflexion of the actors the system itself can be said to be reflexive about its actors when assuring the improvement of conditions for the social synergy to come and for the decrease of social frictions in the generation and utilisation of the commons;
- it must be neither ideological nor mystified but as reasonable as possible; a realistic, science-based and practical assessment of different paths of societal development is needed;
- means as well as ends shall be questionable; no means, no ends shall be given unless agreed upon in common; not only shall the means be variable, but also the ends shall not be constants any more.

6. HOPE FOR CHANGE

Movements that arose in the beginnings of the current crises in the economic subsystems such as the like the Indignados or the Occupy movement are part of a many events that can be looked upon as foreshadowings of a GSIS.

However, the societal development after the 1968s was not particularly conducive to the formation of strong, comprehensive, deep forces made up of agents of change in the direction of a GSIS. In the aftermath of the oil-crises in the first half of the seventies and on the eve of the eighties of the last century, the postwar boom and the blind trust in the steady improvement of social life conditions lost momentum. In economy, the accumulation of industry capital decoupled the increase of wages from the increase in productivity. In technology, flexible automation displaced Fordism (mass production with mass consumption). In politics, Thatcherism and Reagonomics, the destruction of the social welfare state by liberalisation, privatisation, and deregulation were introduced. In culture, the ideology of neoliberalism, of «make your own luck», of individualism began to become hegemonic. All of that formed a pattern that connects. It was implemented by the advised response of the ruling classes to the decline of the profit rates

which had accelerated because of the accumulation of capital that could not find appropriate spheres of investments. And this implementation could capitalise the weakness of the trade union and labour movements. In the nineties, the financial capital began to outweigh the industrial, «material», «productive» capital causing several bubble implosions. In the current crises, the transnational financial capital is targeting national economies and the politicians support it by administering austerity at the cost of the 80, 90 or even 99 per cent of the populations instead of starting a redistribution of wealth and income.

Before Against this historical background, the development of alternative consciousness was rather improbable, since pupils were trained for working as cogs in short-sighted economic interests and were not educated for grasping the big picture. Personal competence through political education and engagement is lacking, whereas technical and business skills and (natural) science education prevails. This is the result of the economisation of education and the transformation of pupils and students in customers. «There is no room any more for education of man for critical self-reflection in institutions that are reduced to the training function and that are reduced to conveying occupational information and skills in an economically efficient way» (Heinzlmaier, 2012: 5-6 – my translation, W. H.). These institutions do not provide guidance for critical thinking nor do they provide free space for it. Bonds to society are not established.

Youth studies reflect that situation. In 2002, the *14. Shell Jugendstudie* coined the term «pragmatism» of the German youth which had a constructive connotation. 4 years later, the follow-up study had had to find out that the pragmatic generation had been put under pressure by the economic development (Hurrelmann, 2006: 31). It had become more difficult to implement one's projects. In the *16. Shell Jugendstudie* (2010) the following ideals show a slight increase compared to 2002, ordered according to frequency of response from 12 to 25 years of age (<http://s04.static-shell.com/content/dam/shell/static/deu/downloads/youth-study-2010values.pdf>):

- friends (97 %)
- family (92 %)
- live and act autonomously (90 %)
- be hard-working and ambitious (83 %)
- enjoy life to the full (78 %)
- high living standard (69 %)
- help socially disadvantaged (58 %).

Thus Heinzlmaier talks of «pragmatic individualism» (2012: 4). A more in-depth analysis shows: youth is segregated. According to the *16. Shell Jugendstudie* (2010), only forty per cent of the young Germans at the bottom of society are satisfied with their situation compared to 84 per cent at the top (<http://s00.static-shell.com/content/dam/shell/static/deu/downloads/youth-study-2010satisfaction.pdf>). Nearly 10 per cent of the German youth belongs to the so-called «precariat» which is decoupled from societal development (Heinzlmaier, 2012: 2). It would need more than one generation to reintegrate them. «It's bad if people are exploited but even worse if they aren't needed for exploitation any more» (Negt, 2012: 195 – my translation, W. H.).

Furthermore, says Heinzlmaier, though in so-called knowledge societies, reputation, income and social security depend on the level of education, graduates of education at the compulsory school level and trainees do not earn more than to live a «materialistic» life style only. They use the material gratifications through their job for consuming branded goods to make them distinctive from other groups whereas only graduates of a humanistic secondary education and students of humanities and arts seem to tend towards a «postmaterialistic» life style.

In a recent survey carried out on the basis of so-called Sinus-Milieus, 50 explorative interviews and 1.500 online interviews represent results for the young Austrians from the age of 14 to 29 years (INTEGRAL, T-FACTORY 2013). According to it, youth is split in several milieus according to which these groups develop different strategies for making their ways (in the following, these groups are ordered from the biggest one to the smallest one).

- The «hedonists» form the biggest group (more than 20 per cent). Mostly, they stem from a disadvantaged social stratum. They look for a niche for survival, live in the here and now and are described as emotional and spontaneous. They have a low level of education. They don't see opportunities for them in the future. In the web they look for games and entertainment.
- The «adaptive-pragmatics» reach 18 per cent. Their parents belong mostly to the middle of society. They are flexible, oriented to the feasible, and hard-working, but are not as optimistic. They use Social Networking Sites for keeping in touch with their friends.
- The «digital individualists» form a group as big as the former. Their parents are well-off. They are creative and confident to carve out their own place due to their better education. Information and Communication Technologies are part of organising their everyday life.

- The «conservative-bourgeois» are almost as strong as the two groups above (17 per cent). They stick to the old values, set a high value on family and home and show self-discipline rather than self-development. They are optimists. They are skeptical of the new media.
- The «performers» have a share of 15 per cent. Their parents live at ease. They are imperturbable optimists and are convinced of being able to hold their ground in a globalised world. They are career-fixed and believe in good opportunities to earn money. They use Social Networking Sites for their career.
- The «postmaterialists» form the smallest group (10 per cent). They are critical as to consumption and «materialism». They are optimistic as to their own fate but extremely pessimistic as to the fate of society though they are engaged with politics. Like the conservative-bourgeois they are rather skeptical of the new media.

With regard to the reflection of society and one's position in it, a striking schizophrenia is obvious in the findings. An overall share of 59 per cent of the German youth is optimistic, according to the *16. Shell Jugendstudie* (2010), and only 6 per cent are pessimistic (<http://s04.static-shell.com/content/dam/shell/static/deu/downloads/youth-study-2010optimism.pdf>). The Austrian study (INTEGRAL, T-FACTORY 2013) presents similar findings: almost two thirds of the young Austrians look optimistically ahead, and positive thinking is regarded a must in personal matters. However, it is more detailed: at the same time it finds that only short of one quarter is optimistic for the future of society. That is, a majority believes to succeed in muddling through in spite of being part of society the development of which is expected to deteriorate.

Summing up, and assuming that these studies referring to Germany and Austria can be generalised for other countries with similar societal background, there is no empirical evidence for the spread of consciousness among the youth in the Western world concerned with the Third of the commons that need to be reclaimed for a just order of the social relations in the nascent world society. The crises of recent years exaggerated the conflict between the ideology of endless opportunities and the experience of a reality with restricted opportunities and a lack of generally binding ideals. The Arab Spring and concomitant movements like those of the 'Indignados' in Spain or 'Occupy' worldwide can be interpreted as upheavals of the frustrated «materialists» rather than expressions of autonomy-oriented «post-materialists». The motives by which they were and still are moved are «concern for the job, the starting of a family, securing status, and the future at

large» (Kraushaar, 2012: 209 – my translation). So restricted reflexion seems the dominant mode.

But there is still hope. For these protests have, at the same time, been fostering the germ of growing political awareness, reflecting the economic background and of a will to change «that not only aims at the improvement of individual positions but also focuses on the political and economic structures and discourses and aims at changing more than one's own situation for longer periods» (Heinzlmaier, 2013: 56 – my translation). Indeed, this germ has not developed. What remains, however, is the following: «In the aftermath of a revolution ideas so far exclusively associated with marginal madmen are in a breath promoted to an accepted foundation of the discourse» (Graeber, 2012: 176 – my translation). In that vein, insight into the causes of the crises may have proliferated. Discourses may have realised that the current crises are expressions of a progressive enclosure of all the common goods that are generated and utilised by actors in the whole range of social systems that make up society. Battles over reclaiming the commons may be more easily identified than before – by the people and the social scientists as well.

And there is still a foundation for hope, since social evolution as any evolution of self-organising systems inheres imponderabilities, contingencies and serendipity – it is emergent, and situations might occur that open new windows to the future.

7. CONCLUSION

The argument is that the commons can be described in systems terms while retaining its normative implications. Systemism and criticism can go together. That which is commonly produced for common usage is a Third that emerges from the interaction of actors. Because of relations of domination – which one group of society imposes on another group – commons are privately enclosed. A Global Sustainable Information Society needs to reclaim the commons for all. However, the development of social relations after the 1968s shows that youth is not yet prepared for the requested change.

8. REFERENCES

16. SHELL JUGENDSTUDIE (2010): *Jugend 2010. Eine pragmatische Jugend behauptet sich* [<http://www.shell.de/aboutshell/our-commitment/shell-youth-study/2010.html>].

- BLOCH, E. (1967): *Das Prinzip Hoffnung*, 3 vols, Frankfurt, Suhrkamp.
- CORNING, P. (2003): *Nature's Magic, Synergy in Evolution and the Fate of Humankind*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CURTIS, N. (2013): *Idiotism. Capitalism and the Privatisation of Life*, London, Pluto Press.
- DONATI, P. (2008): «Discovering the Relational Character of the Common Good» in ARCHER, M. S. and P. DONATI (eds.) (2008): *Pursuing the Common Good: How Solidarity and Subsidiarity Can Work Together*, Vatican City, Vatican Press.
- (2011): *Relational Sociology. A New Paradigm for the Social Sciences*, Milton Park, UK, Routledge.
- GRAEBER, D. (2012): *Inside Occupy*, Frankfurt, Campus
- HEINZLMAIER, B. (2012): *Keine Mission, keine Vision, keine Revolution? Die postmoderne Jugend zwischen Pragmatismus und Idealismus* [http://jugendkultur.at/wp-content/uploads/keine_mission_heinzlmaier_2012.pdf].
- (2013): *Performer, Styler, Egoisten – Über eine Jugend, der die Alten die Ideale abgewöhnt haben*, Berlin, Archiv der Jugendkulturen Verlag.
- HOFKIRCHNER, W. (2011): «Information and Communication Technologies for a Good Society» in HAFTOR, D. M. and A. MIRIJAMDOTTER (eds.) (2011): *Information and Communication Technologies, Society and Human Beings: Theory and Framework*, Hershey, Pennsylvania, Information Science Reference.
- (2013a): *Emergent information. A Unified Theory of Information framework*, Singapore, World Scientific.
- (2013b): «Self-Organisation as the Mechanism of Development and Evolution in Social Systems» in ARCHER, M.S. (ed.) (2013): *Social Morphogenesis*, Dordrecht, Springer.
- (2013c): «Potentials and Risks for Creating a Global Sustainable Information Society» in FUCHS, C. and M. SANDOVAL (eds.) (2013): *Critique, Social Media and the Information Society*, London and New York, Routledge (in press).
- HURRELMANN, K. *et al.* (2006): «Eine pragmatische Generation unter Druck – Einführung in die Shell Jugendstudie 2006» in HURRELMANN, K. *et al.* (eds) (2006): *Jugend 2006. 15. Shell Jugendstudie*, Frankfurt am Main, Fischer Taschenbuch Verlag.
- INTEGRAL, T-FACTORY (2013): *Manche wollen mehr Sicherheit, manche mehr Erlebnis und Abenteuer – aber alle Jugendmilieus arrangieren sich mit einer komplexen Welt*, Medieninformation [<http://www.integral.co.at/download>].

- loads/Presstext/2013/04/Presstext_Sinus_Milieu_Jugendstudie_2013_-_Apr_2013.pdf].
- KRAUSHAAR, W. (2012): *Der Aufruhr der Ausgebildeten. Vom Arabischen Frühling bis zur Occupy-Bewegung*, Hamburg, Hamburger Edition.
- MARX, K. (1843): *A Contribution to the Critique of Hegel's Philosophy of Right. Introduction* [<http://www.marxists.org/archive/marx/works/1843/critique-hpr/intro.htm>].
- (1852): *The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte* [<http://www.marxists.org/archive/marx/works/1852/18th-brumaire/ch01.htm>].
- (1894): *Capital, Vol. III.* [<http://www.marxists.org/archive/marx/works/1894-c3/ch48.htm>].
- MERTON, R. K. (1973): *The Sociology of Science: Theoretical and Empirical Investigations*, Chicago, University of Chicago Press.
- NEGt, O. (2012): *Der politische Mensch. Demokratie als Lebensform*, Göttingen 2012 [http://www.ams.at/_docs/001_am_bildung_0112.pdf. 10].
- PEIRCE, C. S. (2000): *Semiotische Schriften*, Frankfurt am Main, Suhrkamp.
- TUDYKA, K. P. (1973): *Kritische Politikwissenschaft*, Stuttgart, Kohlhammer.
- WAN, P.YZ. (2011): *Reframing the Social. Emergentist Systemism and Social Theory*. Farnham, UK, Ashgate.

Reconstrucción de la justicia contractual desde la justicia relacional¹

Reconstruction of Contractual Justice from Relational Justice

ROCÍO CARO GÁNDARA

UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

Artículo recibido: 01 julio 2013
Solicitud de revisión: 08 octubre 2013
Artículo aceptado: 25 octubre 2013

Abstract

The reductionist view of contractual phenomenon, typical of civil codes and classical contract law, is a result of a blur that, overestimating the voluntary agreement, undervalues the exchange. Trying to show the partial and inadequate character of that vision of contract law, contextualists or relationists proposals have emerged, focusing on the defense of the relational contract model. These theories suggest relational justice as a new paradigm. It transfers the relational approach of sociology to law, and incorporates the analysis of plural economic reciprocity. Relational justice is formulated as a theory of justice (in the relationship), whose three elements (reciprocity, relatedness and sociality) offer a new theoretical framework where balances and imbalances that have been showing the legal contractual reality throughout history can be contextualized.

Keywords: contractual justice, relational justice, contract law, relational contract, essential contract theory.

Resumen

La visión reduccionista del fenómeno contractual, propia de los códigos civiles y del *classical contract law*, se produce como consecuencia de un desenfoque que, sobrevalorando el acuerdo de voluntades, minusvalora el intercambio. Tratando de evidenciar el carácter parcial e inadecuado de esa visión del Derecho contractual han surgido las propuestas contextualistas o relacionistas, orientadas a la defensa del modelo relacional del contrato. Estas teorías sugieren como nuevo paradigma la justicia relacional. La misma traslada al Derecho el enfoque relacional de la sociología e incorpora el análisis de la reciprocidad plural económica. La justicia relacional se formula así como una teoría de la justicia (en la relación), cuyos tres elementos (reciprocidad, institucionalidad y socialidad) ofrecen un nuevo marco teórico donde pueden ser contextualizados los equilibrios y desequilibrios que ha venido presentando la realidad jurídica contractual a lo largo de la historia.

1 Los argumentos esgrimidos en este estudio son desarrollados por la autora de forma bastante más extensa en Caro Gándara (2013: 53-115).

Palabras clave: justicia contractual, justicia relacional, Derecho contractual, contrato relacional, teoría contractual esencial

1. CRISIS DE LA JUSTICIA CONTRACTUAL: TOMA DE CONCIENCIA DOCTRINAL

Las profundas transformaciones a las que se han visto sometidas las relaciones contractuales a lo largo del siglo xx, caracterizadas por una fuerte intervención pública, impiden seguir considerando a la autonomía de la voluntad de las partes como fundamento de la fuerza obligatoria de los contratos, como había cristalizado en los códigos civiles decimonónicos, la mayoría de los cuales continúan vigentes en la actualidad. Dicha constatación llevó a algunos juristas a hablar de la muerte del contrato (Gilmore, 1974), o, al menos, de la crisis del mismo (Batiffol, 1968), que debemos entender como agotamiento del paradigma de la autonomía de la voluntad. ¿Se trata realmente de una muerte o, al menos, una crisis del contrato, o estamos ante una crisis más profunda, no del contrato, sino de la justicia (del contrato)?² Pues debe tenerse en cuenta que las normas que regulan las relaciones contractuales no son neutras, sino que expresan los fines últimos del Derecho para cada legislador y en cada época (Savaux, 1997: 70 y s.; Adams y Brownsword, 1987: 205 y ss.; 2007).

Así, para las concepciones voluntaristas exacerbadas del contrato –que se fundamentan en las corrientes filosóficas basadas en la libertad y la racionalidad y en las teorías económicas clásicas y el utilitarismo–, los ajustes «espontáneos» del mercado, a través del juego de la oferta y la demanda, y la repartición de la riqueza que de ellos deriva, contienen en sí un principio de justicia³ que se concreta en la frase de Alfred Fouillée, filósofo francés (1838-1912): «qui dit contractuel, dit juste», y uno de cuyos máximos exponentes es el filósofo, jurista y economista de la escuela austríaca, F. A. Hayek. En ellas se equipara el interés general con la suma de los intereses particulares y se propugna que el control judicial debe quedar limitado a los consentimientos

2 El debate acerca de la justicia del contrato, que en este trabajo se aborda, queda muy lejos del debate filosófico-jurídico planteado acerca del desfundamiento de la justicia en general tras la crisis de la modernidad (Habermas, 1998a: 149 y ss.; 1998b: 571 y ss.; Habermas y Rawls, 1998). En el caso de la justicia contractual, como se sigue poniendo de manifiesto, son razones de índole práctica las que han mantenido este debate en términos reconducibles a la finalidad jurídico-económica que el contrato sigue llamado a cumplir en la vida social (Grossi, 2008: 138 y ss.).

3 Esa afirmación es completamente falsa y ofende la dignidad humana. Téngase en cuenta que el precio del grano de los países productores africanos se fija con años de antelación en la Bolsa de Chicago, antes de conocer el resultado de las cosechas, lo que en ocasiones provoca grandes hambrunas.

de las partes. Estas concepciones presentan una versión «moderada», denominada «voluntarismo social», en virtud de la cual la fuerza obligatoria de los contratos deriva de la voluntad de las partes y de una norma jurídica superior a la que aquélla debe conformarse, pudiendo quedar limitada por el legislador, por referencia al orden público y a las buenas costumbres (Flour y otros, 2012).

Exacerbado o moderado, el voluntarismo, se caracteriza por el sacrificio de la justicia contractual en beneficio de la seguridad jurídica y la previsibilidad, que se concreta en el principio de intangibilidad de los acuerdos (*sanctity of contract*) y en el rechazo de la lesión como causa general de rescisión del contrato, de su revisión por concurrencia de causas imprevistas y de abuso de posición dominante y, en general, de la intervención judicial más allá del control de los consentimientos (Géraud-Llorca, 1994: 69 y ss.).

Frente a una lógica liberal, que afirma la autonomía de la voluntad y la primacía del mercado, se inscriben las doctrinas más sensibles a una necesaria conciliación entre autonomía privada e intervención pública, ante la constatación de la imposible realización de una auténtica libertad contractual, debido a la inexistencia de igualdad en las posiciones de las partes del contrato. En ellas se busca no la realización de la libertad, sino de la justicia, lo que exige una intervención judicial, no sólo para preservar el libre consentimiento de las partes, sino también la equidad de las estipulaciones y la equivalencia de las prestaciones. Ello supone un cambio en la consideración del contrato, dejando de entenderse como mero acuerdo de voluntades, para calificarse como instrumento de intercambio económico, lo que supone un nuevo enfoque, que pasa del acuerdo a la relación, adquiriendo así relevancia no sólo la fase de formación, sino también la de ejecución y la interpretación del mismo (Carbonnier, 2001: 288 y ss.; De Cossio, 1994: 33; Gete-Alonso, 2008: 129; Doral-García, 2011: 112-129).

En este contexto, se propugna que la intervención judicial se dirija principalmente al cumplimiento de nuevos deberes contractuales, como los deberes de información, transparencia, seguridad, lealtad, cooperación, renegociación, que están «enriqueciendo» el contenido obligatorio del contrato (Josserand, 1934: 340) y tienden a preservar el equilibrio contractual. En realidad tales deberes no son nuevos, pues se reconducen a la equidad y a la buena fe (Brownsword, 2006: 130 y ss.; Quiñones-Escámez, 2009: 341 y ss.; Esteban de la Rosa, 2009: 405 y ss.), conceptos que habían sido elaborados por los jurisconsultos romanos, llegando hasta los códigos civiles decimonónicos (art. 1135 y 1134.3 *Code civil*, respectivamente, arts. 1255 y 1258 Código civil, 1374 *Codice civile*, § 242 *BGB*), pero una vez allí, corrieron distinta suerte. Desde el enorme desarrollo que han conseguido en la doctrina y

la jurisprudencia alemanas, forzado por las crisis económicas derivadas de las dos guerras mundiales, hasta su olvido por la jurisprudencia francesa durante gran parte del siglo xx (Boudot, 2008: 646; Picod, 1993: 14 y ss.; 1989: 83 y ss.; 1988: 3318 y ss.; Mazeaud, 1999: 603 y ss.; 1997: 5 y ss.; Fabre-Magnan, 2001: 301 y ss.; Chazal, 2003: 99 y ss.).

El debate que está teniendo lugar en el seno de la doctrina francesa desde hace más de un siglo (Savaux, 1997: 203; Rémy, 1987: 279) –más allá del movimiento solidarista (Grynbaum y Nicod, 2004)–⁴ y que se extiende a otros países (Ghestin, 2000: 90 y ss.), especialmente del ámbito anglosajón,⁵ nos lleva a reflexionar sobre los fines del Derecho y, más concretamente, del Derecho contractual. Según se le atribuya la función de preservar la seguridad jurídica o la justicia –conmutativa y equitativa–, se absolutiza o se relativiza la voluntad de las partes y, correlativamente, se limita o se amplía el juego de la buena fe (Cadiet, 2011: 177 y ss.). En efecto, ésta puede ceñirse a cumplir una función interpretativa de la voluntad expresa o implícita de las partes (Flour y otros, 2012) –sin que el juez pueda inmiscuirse más allá de la ley dada por ellas– o, por el contrario, intervenir para evitar el cumplimiento de un contrato manifiestamente desequilibrado o la aplicación de una cláusula abusiva bajo el pretexto del dogma de la intangibilidad de los acuerdos (Gete-Alonso, 2008: 124 y ss.). Por ello, se ha sostenido que no existiría la pretendida tensión entre seguridad jurídica y justicia contractual, si la primera, en lugar de entenderse como intangibilidad de los acuerdos –que, como tal, resulta un criterio rígido y fuente de injusticia–, pudiera elaborarse de manera más flexible, mediante la toma en consideración de todos los intereses en presencia, lo que exigiría establecer una jerarquía de valores, pues la única seguridad jurídica admisible es la que se fundamenta en la justicia (Ripert, 1925: 9 y ss.).⁶

4 Desde las primeras décadas del siglo xx se puso de manifiesto la necesidad de fundamentar «el contrato en la justicia y no la justicia en el contrato», así lo hicieron civilistas clásicos como Ripert (1925: 126); también, aunque desde una postura más próxima al solidarismo, Gounot (1912: 450).

5 *Vid. infra*.

6 En este sentido, el jurista francés Jacques Ghestin ha elaborado una teoría general del contrato que concilia interés particular e interés general, libertad, seguridad y justicia. Partiendo de la consideración del acuerdo de voluntades como elemento subjetivo esencial del contrato, concibe «lo útil» y «lo justo» como finalidades objetivas del mismo. Sustituye el valor de la voluntad de las partes por un valor intrínseco a la propia relación jurídico-negocial, que se corresponde con la función atribuida al Derecho de los contratos, de realización de la justicia y no sólo de la libertad. La utilidad y la justicia contractual constituyen para Ghestin los fundamentos últimos de la fuerza obligatoria de los contratos y de la teoría general de la que deriva todo su régimen jurídico. Igualmente constituyen los límites a la libertad individual de las partes, que no puede considerarse soberana, sino sometida a la ley, de la que ambos son auténticos principios inspiradores (Ghestin, 2000: 81; 1990: 147 y ss.; 1988: 168 y ss.; 1981: 35 y ss.).

2. JUSTICIA Y RELACIÓN CONTRACTUAL

2.1. Insuficiencia del Derecho contractual

Una vez contextualizado el problema, llega el momento de abordar la cuestión principal de este estudio, que parte de la premisa de la insuficiencia del Derecho contractual, que supone asimismo una insuficiencia de la regulación jurídica del intercambio al que el contrato se refiere. Se trata de una insuficiencia de lo jurídico-normativo que, por afectar a la ordenación jurídica del contrato, hace resentirse también a éste. Pero esta insuficiencia no afecta necesariamente ni a la idea de justicia ni a la de relación «contractual», pues, en la medida en que corresponden a contextos más amplios, pueden incluso servir como referente para la superación de la aludida falta de capacidad normativa.

La insuficiencia del Derecho contractual se ha planteado especialmente en relación al llamado *classical contract law*. Ciertamente es una crítica en principio circunscrita al mundo jurídico anglosajón, pero, en cuanto lo que se rechaza es una visión excesivamente reducida del fenómeno contractual, se extiende a otras familias jurídicas, como acabamos de poner de manifiesto en el caso del Derecho francés (y adquiere todo su sentido en el intento de unificación europea de las distintas regulaciones nacionales del Derecho contractual).⁷ Más concretamente, la visión reducida o insuficiente del fenó-

7 Son tres las razones por las que dicha crítica debe entenderse referida a un ámbito más amplio, siendo la primera de ellas que el Derecho contractual clásico no constituye, como podría parecer, una realidad del pasado. Ciertamente el llamado *classical contract law* es un cuerpo normativo que se consolidó en la segunda mitad del siglo XIX, como fruto de la labor de los tribunales de justicia (Stone, 2002: 1-2; Chen-Wishart, 2010: 11), pero sigue teniendo efecto en el Derecho inglés actual, en la medida en que las críticas doctrinales recibidas desde mediados del siglo XX –y que han llevado en parte a que se hable del «moderno» o «neoclásico» Derecho contractual–, han producido cambios ciertamente, aunque, en general, no consolidados. Chen-Wishart (2010: 10 y ss.), habla en este sentido de valores en competencia, correspondientes al «clásico» y al «moderno» Derecho contractual, que siguen produciendo en éste una continua tensión. Además, en todo caso, los tribunales siguen aplicando el mismo lenguaje, las mismas categorías y estructuras del *classical contract law* (Stone, 2002: 2-3). A esto ha contribuido mucho el hecho de que, pese a algún intento serio de codificación (Chen-Wishart, 2010: 6), señala que en 1965, la *Law Commission* de Inglaterra, Gales y Escocia anunció un ambicioso plan para codificar el *contract law*, sin embargo ocho años después fue abandonado) el Derecho contractual sigue perteneciendo muy mayoritariamente al ámbito del *common law* –entendido en sentido estricto–, aun con reducidísimos ejemplos de legislación –p.ej., Misrepresentation Act 1967, Unfair Contract Terms Act 1977, Sales of Goods Act 1979, Contract (Rights of Third Parties) Act 1999– (Beale y otros, 2010: 83). La segunda de las razones es que no sólo hablamos del Derecho contractual del Reino Unido, sino también de Estados Unidos y de otros países del ámbito anglosajón (Gilmore, 1995; Atiyah, 1990; Macaulay, 2003: 51-102; Macneil, 2003: 207-217). La tercera razón es que la insuficiencia del Derecho contractual objeto de crítica consiste en una visión del contrato reducida a los términos explícitamente pactados por las partes, como consecuencia de la importancia dada a la teoría de la autonomía de la voluntad –aunque se haya matizado que esta teoría sólo indirectamente penetró en el *classical contract law* (Beale y otros, 2010: 84)– y a la teoría económica de la *rational choice* (Campbell, 2011: 9-15).

meno contractual se produce como consecuencia de un desenfoque o de un enfoque desequilibrado que, sobrevalorando el acuerdo de voluntades, minusvalora el intercambio al que el contrato se refiere. En efecto, en relación a este segundo elemento, se ha querido recordar que el paradigma al que obedece el *classical contract law* también considera que el contrato «representa un “intercambio”, por el que cada parte da algo en respuesta a la promesa del otro. Es la existencia de esta mutualidad (el efecto atribuido a través de la teoría de la *consideration*) lo que generalmente da lugar a la ejecutabilidad» (Stone 2002: 2). El intercambio representa así una oportunidad inexplorada de reforzar la justicia contractual.⁸ Por el contrario, se incide en el primer elemento (acuerdo de voluntades) y, en base al principio de libertad contractual, se considera a las partes soberanas para decidir los términos del contrato, siendo el principal papel del Derecho otorgar efecto jurídico a lo decidido por ellas. Debiendo ser interpretado de forma restringida dentro de las «cuatro esquinas del contrato» –según formulación que se ha convertido igualmente en clásica–, este enfoque reductivo se ve a su vez distorsionado por cuatro presunciones: 1.^a) que existe igualdad entre las partes, 2.^a) que la justicia del contrato existe en la medida en que ha sido negociado, 3.^a) que los contratos son discretos (en el sentido de instantáneos, existiendo una posición de separación entre las partes y sin que tras el acuerdo exista –o sea relevante– un desarrollo posterior del contrato) y 4.^a) que los contratantes sólo actúan movidos por el propio interés (Chen-Wishart, 2010: 11; Stone, 2002: 2-3).

Tratando de evidenciar el carácter parcial e inadecuado de esta visión del Derecho contractual han surgido las propuestas contextualistas, o relacionistas, denominadas así por propugnar una ampliación de la visión del contrato, abarcando la relación contractual que constituye su contexto. En este sentido se enmarca la distinción propuesta por Macaulay entre *real deal* (verdadero contrato o relación contractual) y *paper deal* (documento escrito del contrato), que no refleja del todo las razonables expectativas de las partes, en la medida en que existe un «texto entre líneas», o unas «dimensiones implícitas», cuya toma en consideración se relaciona con una mayor justicia contractual, en la medida en que constituye un avance hacia la justicia am-

8 El intercambio es al mismo tiempo ocasión de equilibrio y justicia conmutativa y contexto de cooperación en clave de relación. Macneil, en este sentido, no niega la enorme contribución del *classical contract law*, sino que critica su compromiso tan parcial con la teoría de la voluntad, que excluye, como excepciones a la regla general, numerosos aspectos del fenómeno contractual: «si el papel del Derecho en la creación de contratos fuera presentado de forma más completa, esta distorsión no ocurriría, y estas materias serían vistas no como excepciones a la libertad de contratación sino como simple parte de la definición legal del contrato» (Macneil, 1960: 177).

pliar los límites de la teoría de la *rational choice* (Macaulay, 2003: 51 y ss.).⁹ También el jurista inglés Roger Brownsword ha avisado contra una consideración abstracta de la libertad contractual, no contextualizada en la verdadera relación y expectativas –razonables– de las partes, lo que puede llevar a sustentar una ética o ideología individualista, y no de cooperación (Brownsword, 2006: 28-30, 140-141). La relación contractual y la justicia vuelven a estar aquí, pues, del lado de lo que se pretende incorporar o recuperar (las dimensiones no explicitadas) para superar la insuficiencia del Derecho contractual. Nótese que se trata de una limitación del Derecho, no del contrato, al no reconocer aquél más que algunos pocos elementos del contrato. Y es que las dimensiones implícitas son directamente predicables del contrato, como pertenecientes a él.¹⁰ Por ello, la principal crítica que se hace al Derecho contractual clásico es no aceptar la existencia de un contenido duradero en los contratos, ni de una relación contractual, ni de su contexto social.¹¹

9 El autor alude al hecho de que Shakespeare, en su obra *El Mercader de Venecia*, rehusó tener en cuenta las dimensiones implícitas del contrato, girando el argumento de la obra de forma principal –y asombrosa, por desencajada– en torno al derecho de Shylock, conforme al contrato, de extraer una libra de carne del cuerpo de Antonio, ante la imposibilidad por parte de éste de devolver el préstamo (Macaulay, 2003: 69-70). La visión de Macaulay es sin embargo muy diferente: considera extremadamente común que las relaciones comerciales sean de carácter continuado, y, además, entrelazadas entre sí y poseyendo sus propios sistemas normativos, por lo que el Derecho contractual debería incluir la dimensiones implícitas; en referencia a la mayor parte de los contratos, él los entiende como «acuerdos para cooperar» (Macaulay, 2003: 80-81). Y, citando a Gordon (1985: 565 y ss.) afirma que «las partes tratan sus contratos más como matrimonios que como estancias de una noche». Es importante añadir que, al igual que Macneil (*vid.* más adelante), Macaulay ha apoyado sus propuestas sobre la consideración relacional de los contratos en evidencias empíricas, consistentes en la contratación en base a la idea de cooperación y en el poco uso que las partes hacen de los remedios legales, tal como comenzó exponiendo en dos importantes publicaciones (Macaulay 1963a: 55 y ss.; 1963b: 13 y ss).

10 Se trata de dimensiones identificables de forma factible por parte de los tribunales. Así, por ejemplo, Campbell y Collins afirman que «los abogados aprecian que existe algo más para las relaciones contractuales que acuerdo y *consideration*» (Campbell y Collins, 2003: 25). John Wightman por su parte escribe que «son una parte vital de la maquinaria del Derecho contractual inglés existente» (Wightman, 2003: 145). Y menciona, concretamente: 1.º) el lenguaje compartido y las instituciones sociales mínimas, 2.º) el entendimiento entre las partes, que emerge con el tiempo, relativo al comportamiento mutuo, y 3.º) la forma como se lleva a cabo la relación comercial en cada sector (Wightman, 2003: 147-148). Campbell y Collins mencionan como dimensiones implícitas las intervenciones equitativas del Derecho en referencia, en primer lugar, a la formación del contrato (relativas al control de la validez del consentimiento, a la producción o ausencia del mismo, a la *consideration* y al contexto del contrato); y, en segundo lugar, al contenido del contrato (términos implícitos por referencia a la costumbre y al uso, así como el conjunto de la matriz fáctica; igualmente aluden a principios como el trato justo, la buena fe o la cooperación (Campbell y Collins, 2003: 25-32).

11 I. R. Macneil defiende que el análisis de las transacciones debe siempre comenzar dentro de sus contextos y denuncia que el análisis del *contract law* es propenso a los prejuicios antisociales y, de hecho, esconde importantes aspectos como el poder y sus efectos (Macneil, 2003: 207-215). Para Collins, junto al contrato hay que tener en cuenta el contexto de la relación económica y de la relación de confianza, siendo dicho contexto el que puede explicar el poder discrecional presente en algunos contratos (Collins, 2003: 252). Günther Teubner incluso amplía las dimensiones implícitas

2.2. Contrato relacional y Teoría contractual esencial

Podría presentarse a Ian Macneil como uno de los principales representantes –junto a Macaulay– del intento de evidenciar las dimensiones implícitas del contrato, propugnando la categoría del contrato relacional. Pero ello sería injusto:¹² su gran aportación doctrinal es la construcción de una potente teoría, que él ha llamado *essential contract theory*, orientada a la defensa del modelo relacional del contrato, para conseguir así la superación de las estrechas miras del *classical contract law*.¹³

En efecto, Macneil empezó a medir el Derecho contractual con la realidad del intercambio, considerando que el primero no abarcaba el fenómeno que representa el segundo, caracterizado fundamentalmente por la cooperación entre las partes, conclusión a la que llegó a través de estudios empíricos (Macneil, 2003: 176 y ss.).¹⁴ Analizando el fenómeno de la cooperación, del

más allá de la intención de las partes y de su amplia relación, para abarcar las instituciones sociales en que sus contratos participan (Teubner, 2003: 362).

- 12 En efecto, no hace justicia a Macneil, quien lo considera entre los relacionistas o contextualistas en general. En la medida en que un grupo de autores ha defendido conjuntamente la valorización de las dimensiones implícitas del contrato, y ello haya provocado una consiguiente reacción doctrinal contraria, se ha podido profundizar indebidamente en la división en dos bloques supuestamente homogéneos. De dicho debate se hace eco, entre otros, Dori Kimel, quien alude al modelo relacional en tono crítico, considerándolo un único bloque identificado con la defensa de las dimensiones implícitas del contrato. Kimel plantea, de forma acertada, la necesidad de debatir en términos de razonabilidad, huyendo del extremismo, considerando obligado reconocer también algunas aportaciones aceptables de los relacionistas. Hay que decir por otro lado que Macneil (*vid. infra*) reconoce expresamente todo lo que de valioso ha aportado el *classical contract law*. Por ello debe entenderse menos justificado atribuir al mismo, en ese sentido, las críticas que en general puedan dirigirse a los defensores a ultranza de las dimensiones implícitas –como el propio Kimel hace– (Kimel, 2007: 233 y ss.). Macneil ofrece una teoría completa y compleja, basada en estudios empíricos –que responde también a una visión interdisciplinaria sistemática– que le llevan a la identificación de sus famosas 10 categorías contractuales, las cuales pueden ser implícitas o explícitas, alejándose pues de las aludidas doctrinas relacionistas y, por tanto, queda lejos de merecer esas calificaciones. En el mencionado estudio Kimel argumenta, de forma principal, contra el que llama modelo contractual (en general), en base a la comparación con el régimen que habría que atribuir a la institución de la promesa, en una especie de reducción al absurdo, para el caso de que a la promesa se aplicasen los mismos postulados relacionales. Aparte de que la promesa puede no ser un buen término de comparación con el contrato, no es justo con Macneil lo que se expresa al final de dicho artículo, pues al tiempo que se le identifica con el modelo de defensa de las dimensiones implícitas, se renuncia expresamente a profundizar en sus propuestas concretas y se le atribuye la defensa de la supremacía del paradigma relacional de la teoría del contrato (Kimel, 2007: 255). En realidad, el paradigma que él propone es más amplio que el anteriormente utilizado por el *classical contract law*, al cual también incluye.

- 13 Aunque reconoce que su teoría es conocida ampliamente como teoría relacional del contrato, él la llama «teoría contractual esencial, una de las incontables teorías relacionales posibles del contrato» (Macneil, 2003: 208). De ahí el título de este apartado, que alude tanto al «contrato relacional» como a su mencionada teoría.

- 14 En esta obra expresaba las cinco características principales del intercambio comercial, como resultado de su estudio empírico, siendo la primera de ellas la cooperación: 1.ª) cooperación, 2.ª) intercambio económico, 3.ª) plan para el futuro, 4.ª) potenciales sanciones externas y 5.ª) control y manipulación social.

intercambio –más amplio que el del contrato–, como comportamiento social –en clave interdisciplinar–, indentificó diez categorías de cooperación¹⁵ que deben considerarse categorías del contrato –en la medida en que está imbuido en una relación (Macneil, 1983: 340-418).¹⁶

Tales categorías constituyen elementos o valores comunes del contrato, en base a los cuales Macneil explica el fenómeno de la contratación como intercambio, es decir, como contrato envuelto en una relación, ofreciendo un modelo contractual más amplio que el contemplado por el *classical contract law*. Su teoría requiere unas mínimas explicaciones complementarias: la *primera*, que atribuye mayor importancia a dos de dichas categorías en la dinámica contractual: la reciprocidad y la solidaridad (Macneil, 2011: 311); la *segunda*, que continuamente se refiere a esas diez categorías como pertenecientes a dos dimensiones, es decir, son primero conducta –dimensión conductual– y después son norma, en la que se consolida dicha conducta –dimensión normativa– (Macneil, 2011: 257); y la *tercera* aclaración consiste en que esas dos dimensiones, unidas, dan lugar a distintos tipos de contratos –según el grado de relacionalidad–, que pueden representarse en un *spectrum* de contratos en cuyos extremos existen dos polos opuestos: el contrato discreto y el contrato relacional; aunque en realidad Macneil afirma que el contrato discreto –es decir, en el que las partes permanecen totalmente separadas, realizando una transacción instantánea sin ninguna implicación

15 Así lo explica Macneil de forma retrospectiva (Macneil, 2011: 366-367):

Empezando por el comportamiento animal y el del hombre primitivo percibí cuatro raíces primarias del contrato: (1) una matriz social, (2) especialización del trabajo e intercambio, (3) un sentido de elección y (4) consciencia del pasado, presente y futuro. Estas raíces por sí mismas, sin embargo, eran demasiado generales para resumir el contrato de una forma que pareciera útil. Por eso, intenté destilar lo que iba encontrando convirtiéndolo en un número manejable de categorías básicas de comportamiento a partir de dichas raíces. Como el comportamiento humano repetido invariablemente crea normas, estas categorías de comportamiento son también categorías normativas.

En realidad, es algo más amplia la forma como el autor explica estas diez categorías comunes del contrato, partiendo de la sociedad –que construye el «edificio del contrato», cuyo papel tiene lugar en tres niveles: el primer nivel es el de las relaciones sociales ontológicamente fundamentales en las que está inserto el ser humano, la estructura de los significados compartidos, el lenguaje, la normatividad, etc.; el segundo nivel, la política de fondo de la sociedad burguesa (denominando *background social matrix* a la suma de estos dos niveles); el tercer nivel se compone de normas externas (impuestas no sólo por el Derecho positivo, sino por los grupos sociales, las costumbres, usos, etc.) y las normas internas (íntimamente ligadas a las externas) y que se concretan en las diez categorías contractuales (Campbell, 2011: 12-15).

16 Las diez categorías son las siguientes: 1.º) integridad de rol, 2.º) reciprocidad, 3.º) ejecución del plan, 4.º) prestación del consentimiento, 5.º) flexibilidad, 6.º) solidaridad contractual, 7.º) restitución, confianza y protección de las expectativas (normas vinculantes), 8.º) creación y restricción de poder, 9.º) adecuación de medios y 10.º) armonización con la matriz social (es decir, con la norma supracontractual).

relacional—, sólo existe de forma ideal, por lo que él lo llama *as-if-discrete* (Campbell, 2011: 28).

En los últimos años Macneil insiste en la neutralidad de su teoría, que debe ser considerada tan sólo una herramienta de análisis, no necesariamente predispuesta —aunque tampoco cerrada— a la intervención del Estado en las relaciones contractuales, a la cooperación o a valores sociales, comunitarios o humanitarios (Macneil, 2003: 207); al tiempo que evidencia que son las concepciones «discretistas» —basadas en la visión clásica del *contract law* y *rational choice*— las que no pueden considerarse neutrales, por no tener en cuenta los diversos elementos de la relación contractual, sino una parte muy reducida de ellos.¹⁷ Hace más de una década, haciendo gala de su objetividad sobre el grado de impacto de su teoría, se mostraba satisfecho con la frase «¡ahora ya todos somos relacionistas!», a la vez que reconocía la ausencia de unanimidad a la hora de aplicar esa consideración relacional al Derecho contractual.¹⁸ Y, de hecho, las aportaciones de Macneil han tenido un significativo impacto —ciertamente no general— en la comprensión y en la docencia del Derecho contractual en Estados Unidos —y, en menor medida, en el Reino Unido—, (Feinman, 2011:59-66; Vincent-Jones, 2011: 67-85) a lo que ha contribuido la popularización de su «Casebook» (Macneil y Gudel: 2001).

Macneil no plantea directamente una teoría de la justicia, sino del contrato. No obstante, su enfoque relacional lleva a incluir en segundo plano implicaciones de justicia, vinculadas precisamente a la relación. Aparte de alguna semejanza con el enfoque de justicia relacional (ver apartado siguiente, en relación a las tres explicaciones complementarias anteriores), cabe destacar, entre los elementos o valores comunes del contrato, el último de ellos, que consiste en la armonización con la matriz social; o su idea de intercambio (unida al *spectrum* de contratos), que expresa una combinación de elementos discretos y relacionales, en coherencia con lo que él llama «irracional esquizofrenia en el centro de la naturaleza humana», según la cual el ser humano es, al mismo tiempo, totalmente individualista y totalmente comunitario (Macneil y Gudel, 2001: 51-52); por lo que propugna, para su propia supervivencia, como principios de comportamiento, las dos categorías

17 «La teoría contractual esencial, una de las incontables teorías relacionales del contrato, es una herramienta neutral de análisis, no orientada hacia visiones sociales particulares. El hecho de que a los discretistas les parezca que favorece las visiones humanitarias es justamente el producto de la no neutralidad de su propia herramienta de análisis: teoría de la *rational choice* y *classical contract law*» (Macneil, 2003: 217).

18 El 29 de enero de 1999 tuvo lugar en la Facultad de Derecho de la Northwestern University, donde Ian Macneil había sido docente desde 1980, un *symposium* en su honor. Cuando publicó las respuestas a las observaciones que se le habían hecho a su trabajo, añadió al final un apartado V, titulado «Symposium Postscript», que a su vez contenía dos apartados: el apartado A, titulado «We're all relationists now!»; y el apartado B, denominado «But not when it comes to law» (Macneil, 2011: 383-84).

contractuales principales: solidaridad y reciprocidad; la reciprocidad –obtener algo en respuesta a dar algo– reduce la tensión en una criatura que es a la vez individual y social, en tanto que la solidaridad permite la proyección de la reciprocidad en el tiempo (Macneil, 2011: 312).

2.3. El enfoque de justicia relacional

La teoría contractual de Macneil nos conduce de lleno al enfoque de justicia relacional. Éste analiza la presencia o ausencia de justicia en la relación jurídica. Parte de la estructura de la relación social y sus componentes, integrando la realidad jurídica en el ámbito interdisciplinar de la socialidad. Para ello traslada al Derecho el enfoque relacional de la sociología (Donati, 2006) e incorpora el análisis de la reciprocidad plural económica (Bruni, 2011 y 2006). Puede sintetizarse en los siguientes puntos (Márquez-Prieto, 2012, 2010 y 2008):

- 1.º La idea de *justicia* encuentra explicación desde la noción de *relación*, entendida como *vínculo recíproco*, es decir, *vinculación* y a la vez *reciprocidad* (sus dos ejes), siendo la justicia su *efecto emergente*. No es una idea ajena a las categorías concretas de justicia –distributiva o conmutativa–, a las cuales necesariamente ha de incluir. Pero, en la medida en que se actúe de buena fe –o equitativamente– con la otra parte, y en la medida en que el contrato –e incluso su contexto legal– exprese contenidos de justicia, ello producirá un efecto en la propia relación jurídica (justicia relacional).¹⁹
- 2.º La morfogénesis de la justicia relacional tiene lugar a través de una dinámica bilateral, no sólo entre los sujetos, sino también en torno a los dos ejes o componentes de la relación: el eje normativo o de vinculación (la parte estructural, institucional, obligatoria, normativa), y el eje de *reciprocidad* (la parte axiológica-conductual; valores, pero en la medida en que se traducen en comportamiento u omisión; la

19 Se contempla la posibilidad, pero no seguridad, de que exista y se perciba justicia en la relación. Ello se corresponde, además, con la opción tradicional del Derecho, que parte de la necesidad y de la posibilidad de actuar de buena fe. Es decir, el Derecho no sólo se ha considerado tradicionalmente a sí mismo como un método de solucionar conflictos, sino también como un instrumento de regulación de la conducta y de construcción de expectativas (Teubner, 2005: 133). La justicia conmutativa es un dar de forma equivalente; la justicia distributiva es dar a cada uno lo que es suyo. En ambos casos hay un sentido obligado. La justicia relacional exige cumplir con ambos tipos de justicia, pero, además, significa apuntar a la relación, mediante una actuación equitativa, y conforme a la buena fe, ya sea por obligación o por liberalidad. El efecto que esa forma de actuar produce en la relación es la justicia relacional.

parte ágil, libre, viva).²⁰ Ambos ejes pueden adaptarse entre sí en mayor o menor grado. Recuérdese que Macneil afirma que los valores o categorías contractuales son en primer lugar, comportamiento o conducta y, posteriormente, norma. Y que su *spectrum* de contratos va de menor a mayor grado de relacionalidad. De la misma forma, el enfoque de justicia relacional toma en consideración esas dos dimensiones, que Macneil llama conducta y norma (si bien llamándolas reciprocidad y vinculación), pero de forma separada (en dos ejes o ámbitos). En realidad no se presentan de forma separada, pero separarlos (artificialmente, teóricamente) permite comprender la dinámica relacional (que exige tomar una distancia). Lo normal es que la propia relación jurídica parezca invisible (es el tercer elemento; *vid. infra*) precisamente porque se suele pensar lo jurídico sólo en clave normativa (elemento estructural) dejando fuera la reciprocidad (elemento dinámico).²¹ Conviene también aludir, por la semejanza con esta dinámica bilateral entre los dos aspectos de la relación, a la complementariedad que para Macneil existe entre los que denomina principales valores comunes del contrato (*vid. supra*): reciprocidad y solidaridad: la reciprocidad (dar un valor, a cambio o en espera de recibir otro, directa o indirectamente), promueve la solidaridad (la confianza, la unidad), lo que hace a la reciprocidad sostenible a largo plazo (Macneil, 2011: 298-299, 311).

- 3.º Dentro de la propuesta de la justicia relacional debe insistirse en el hecho de que la relación (jurídica), en sí misma considerada, constituye el tercer elemento, denominado *socialidad*, porque alude no sólo a la relación (en la medida en que se va continuamente haciendo), sino a todas las relaciones interconectadas, y a la inercia, cultura, valores del grupo o del contexto social. Por eso la relación (o socialidad) no sólo es, de los tres elementos de cada escena, en el que resul-

20 El eje o ámbito de institucionalidad se denomina así porque (estructural, institucional, legal o formalmente) establece o sustenta la relación. El eje de reciprocidad es la dinámica de interacción libre, el primer paso o primera fase, que, en la medida en que se consolida, se convierte en institucionalidad; es el espíritu, sin el cual la institucionalidad es letra muerta. Cada uno de esos ejes es lo que «no es» el otro, al cual dan sentido.

21 «[...] si la institucionalidad no está abierta a la reciprocidad, se queda en unilateralidad. En puridad, ello no significa que para el Derecho la relación no exista. Pero la considera unilateralmente, viendo en ella sólo su contenido, de manera unidireccional: el derecho de uno respecto del otro; el deber de uno para con el otro. No ve la relación interactiva. Para ello es preciso introducir verdaderamente el enfoque de reciprocidad: el juego continuo y dinámico entre los sujetos de la relación, es decir, la relación propiamente. Eso hace que también lo relacional y lo recíproco se autoadapten, puesto que la reciprocidad no es sólo un aspecto de la relación, sino el aspecto que hace que se viva la reciprocidad entre los dos aspectos. Y, de forma paralela, la institucionalidad hace que la reciprocidad no sea sólo motivación, sino también responsabilidad» (Márquez Prieto, 2012: 65).

ta más humanamente perceptible la justicia (siendo en él donde la misma emerge o no), sino que al mismo tiempo se convierte en criterio crítico de la misma, pues la socialidad es el contexto propio de los valores de justicia. También en la teoría de Macneil está presente –con mayor o menor evidencia– este tercer elemento. En la medida en que identifica, como décimo valor contractual, la armonización del contrato con su matriz social, afirma que la relación es una «mini-sociedad» (Campbell, 2011:18); y ya desde los primeros pasos de su teoría, en 1960, afirmaba que «el contrato es un edificio parcialmente construido por las *partes* pero también parcialmente construido por la *sociedad*, por el *derecho*» (Macneil, 1960: 177). Frase feliz en la que, realmente, se mencionan –aun sin pretenderlo– los tres elementos del enfoque de justicia relacional: reciprocidad, socialidad e institucionalidad o vinculación, por este orden.

2.4. Una ¿nueva? teoría general de la justicia contractual

En este momento de la exposición podríamos unir a la búsqueda de un nuevo paradigma contractual la necesidad –también apuntada en el debate sobre un Derecho contractual europeo (Lurger, 2005: 442 y ss.; 2011: 335 y ss.)– de disponer de una teoría general del contrato. En tal sentido, y en atención a las propuestas doctrinales comentadas, que sugieren claramente como nuevo paradigma el enfoque relacional, surge la cuestión de si la teoría de la justicia relacional puede contribuir a iluminar y concretar esta opción. Siendo la respuesta concreta que este enfoque, que participa del paradigma relacional, manifiesta dos importantes características: la primera, que se formula ante todo como una teoría de la justicia (en la relación), lo que constituye la identificación de una referencia en torno a la cual pueden ser orientados los elementos esenciales del debate; y la segunda, que la definición de los tres mencionados ámbitos (reciprocidad, institucionalidad y socialidad) ofrece un marco teórico donde puedan ser contextualizadas (y reenfocadas) las argumentaciones jurídicas diversas al respecto, de forma suficientemente compatible.²²

22 No es una teoría del Derecho, ni una teoría del contrato. Ni siquiera es una teoría de la relación, aunque es la relación el paradigma en el cual se apoya, sino, ante todo, de la justicia, analizada en la relación. La justicia, pues, se convierte en referencia de los distintos elementos del contrato, los cuales, ensanchados al entorno de la relación contractual, se ordenan en función de los tres mencionados ámbitos. Al componer éstos un marco ancho, dejan espacio para las diversas argumentaciones jurídicas convencionales (de forma compatible, al no vibrar en la misma longitud de onda), cada una en su justo lugar, que quedan así convenientemente contextualizadas.

Esto se dice desde el convencimiento de que una concepción de la justicia en la relación, en base a la distinción de los tres mencionados ámbitos –la propia relación y sus componentes– ha estado presente en la realidad jurídica del contrato desde sus inicios, habiendo presentado a lo largo de la historia equilibrios o desequilibrios, que pueden reinterpretarse ahora desde este nuevo enfoque, desde el que recomponer aquí la historia del Derecho de los contratos a grandes rasgos.

El primer escenario corresponde al período que podría ser denominado «construcción (del contrato y de la justicia del contrato)», en el cual, efectivamente, el Derecho romano hizo surgir el contrato como expresión negocial de justicia. Ya Mucio-Escévola entendía el contrato como combinación de dos partes o aspectos (es decir, no sólo un trato entre dos sujetos, sino una conexión entre dos elementos o categorías materiales: *emptio-venditio*, *locatio-conductio*) entre las cuales existía un nexo o elemento latente, una regla o principio normativo, que regulaba de modo unitario la conexión entre esas dos partes (siendo importante que la regla surgía de los intercambios comerciales). Y también esa estructura triangular se observaba en la alusión a los negocios *ex bona fide*, puesto que la determinación de la existencia o no de un verdadero acuerdo negocial (elemento de *institucionalidad*, diríamos), o la existencia de un error que lo viciase, habría de ser determinada por el pretor a través de la interpretación procesal de la conducta de las partes (es decir, examinando la *reciprocidad*), tomando como referencia la buena fe (ligada a las relaciones de intercambio, es decir, *socialidad*). Así, la fuerza obligatoria del contrato aparecía ligada, no al contrato mismo –institucionalidad–, sino a la buena fe, a la confianza propia de las relaciones sociales –socialidad– (Schiafone, 2005:155-197). Esto también significaba conectar la fuerza obligatoria con la justicia; de ahí el nombre dado al tratamiento de este período: construcción del contrato y de la justicia contractual.

En cuanto a la definición de los tres aspectos de la justicia relacional, se dio un paso importante con Labeón. En efecto, si pareció más evidente, desde un principio, que era la socialidad la que podía aportar el criterio, a la vez, de lo justo y lo obligatorio, Labeón ayudó a la mejor identificación de los dos componentes de la relación contractual: a la idea de reciprocidad, presente en el *synallagma* griego, añadió el vínculo romano de la *ob-ligatio*, denominando consecuentemente a la relación contractual «vínculo recíproco» (pudiéndose ya reconocer la identificación de la institucionalidad –o vinculación– y la reciprocidad) consagrado en su fórmula *ultra citroque obligatio* (Schiafone, 2005: 269-292).

La insistencia de Ulpiano en el elemento causal del contrato afianza la idea de una reciprocidad orientada a la institucionalidad. El hecho de concretar la causa en la prestación efectiva, ya realizada, por una de las partes, de aquello a lo que ambas se han obligado, sugiere considerar la reciprocidad como primer paso efectivo –y causa– de la ejecución completa del contenido del contrato, conforme al acuerdo pactado (institucionalidad). Se advierte en la idea de causa una concepción de justicia (de hecho se la conecta con la protección mediante una *actio*), por la estrechísima conexión entre la manifestación de esa conducta de reciprocidad (prestación efectuada) y el acuerdo de voluntades (Schiavone, 2005: 341-360). Pero para Labeón y para Ulpiano, como había comenzado siendo para Escévola, era necesario proteger la confianza –*fides*– de las operaciones (Labeón), la fiabilidad de las relaciones civiles (Ulpiano). Una buena fe en definitiva que, desde un principio, transmitía socialmente la persona del *paterfamilias*²³ y que, en referencia a las relaciones sociales (socialidad), se fue materializando, ligada a la equidad, en la fórmula *ex aequo et bono*. La socialidad presente en la concepción jurídica romana –injustamente considerada individualista– era mucho más rica que los frutos que de la misma han trascendido (Schiavone, 2005:361-399), a pesar de que la buena fe y la equidad se siguieron utilizando como fuente de soluciones de justicia para adaptar el acuerdo contractual y su contenido a diversas vicisitudes y eventualidades, como fueron poco después importantes ejemplos la *reductio ad aequitatem* o la cláusula *rebus sic stantibus*, propugnadas por glosadores y comentaristas medievales (Chamie, 2012: 219 y ss.; Gordley, 2004: 513; De Cossio, 1994: 17 y ss.).

El segundo de los escenarios sería el de la fase de deconstrucción, que podría ser definido como el de la «exaltación y crisis de la libertad individual decimonónica» en la que cristalizan las influencias de los filósofos racionalistas, los economistas clásicos y del utilitarismo, de los siglos xvii y xviii. Esa denominación pretende expresar el hecho de que la libertad individual no es, en realidad, el valor tan supuestamente respetado en esa fase, caracterizada por la codificación y por un desequilibrio a favor del ámbito de institucionalidad. Efectivamente, es el aspecto legal el que –con sometimiento de la jurisprudencia y de la costumbre–, al tiempo que define los elementos esenciales del contrato y predica del mismo su valor de ley, lo deja en realidad amordazado en su «intangibilidad» o «santidad», sin permitir en general adaptaciones posteriores sino por razones muy graves.²⁴ Es decir que, aun

23 También en este sentido Alain Supiot reivindica –en el siglo xxi– el valor incalculable de la confianza en la palabra, es decir, en el trato humano, en la interacción personal y directa, que genera una dinámica (social) que no puede ser sustituida por el contrato ni por la ley (Supiot, 2005: 174-175).

24 El art. 1134 del *Code civil* francés de 1804, en cuyo párrafo tercero exige que todos los contratos

partiendo de la idea de justicia, como superior a la libertad contractual, y declarando expresamente el necesario tributo –pero inoperante– a la equidad y a la buena fe, en realidad evidencia (de forma paradigmática en el caso francés) una libertad meramente formal, y por tanto, una injusticia relacional por desigualdad material. El enfoque de la justicia relacional ayuda a ver más claro que cuando el Derecho, como institucionalidad, debilita sus lazos con la reciprocidad (libertad plural, interacción viva) y la socialidad (justicia), es el propio Derecho el que se debilita. Sintiéndose suficientemente legitimado para atribuir por sí mismo fuerza de obligatoriedad, se convierte en realidad en vasallo del totalitarismo ideológico o económico. Y, en cuanto al contrato, este peso excesivo de la institucionalidad, de lo normativo, hace siempre sospechar si no está sirviendo a una sola de las partes: a aquella a quien, por su posición socioeconómica, le basta la igualdad formal. Es, después de todo, la misma trampa, para la justicia en el contrato, que esconde la teoría de la *rational choice*, como han intentado señalar los relacionistas y contextualistas –al incorporar las dimensiones implícitas del contrato– y, singularmente, Ian Macneil –quien pone al descubierto el carácter parcial de dicha teoría, no sólo porque parte de una visión reducida del contrato (ignorando su aspecto relacional, su socialidad), sino porque da pie a una reciprocidad interesada. Precisamente, como han puesto de manifiesto, con base en la teoría de juegos, Brownsword (2006: 129) –entre los juristas– y Bruni (2012: 73) –entre los economistas– es otro tipo de reciprocidad, el de la cooperación, el que promueve mayor riqueza y justicia social.

El tercer y último escenario, relativo a la fase de «reconstrucción», representa los diversos intentos de superación del desequilibrio anterior, a los que se pretende aludir con la mención «de la justicia contractual a la justicia relacional del contrato». En esta fase también existe una cierta llamada a la modestia para el ámbito de institucionalidad, sugerida en el apartado sobre la «insuficiencia del Derecho contractual», donde dicho bloque normativo se enfrenta a sus limitaciones reguladoras, no sólo por no atender con éxito a la relación contractual en su totalidad, sino sobre todo por la necesidad de superar la diversidad legislativa que representan los distintos ordenamientos jurídicos. Ciertamente el proceso de unificación del Derecho contractual europeo constituye, por sí mismo, una oportunidad de continuar esta reconstrucción. Los mencionados intentos están suponiendo de una forma muy evidente la recuperación del ámbito de socialidad, en la medida en que las

hayán de celebrarse de buena fe, no ha sido aplicado por la *Cour de Cassation* hasta 1985. Ese retraso de casi dos siglos ha sido consecuencia de la interpretación liberal e individualista que del mismo ha imperado durante los siglos XIX y gran parte del XX (Géraud-Llorca, 1994: 69 y ss.; Chazal, 2003: 99 y ss.).

cláusulas generales –primero en Alemania,²⁵ pero también en otros países, no sólo de Derecho continental–, conectan con la buena fe, las buenas costumbres, la equidad o los usos sociales y comerciales (Jauffret-Spinosi, 2006: 23 y ss.; Bigwood, 2003; Kartwright, 1991; Capper, 1998: 479 y ss.; Posner, 1995:283; Volpe, 2004: 35 y ss.). Incluso estas cláusulas generales están dando lugar –principalmente en los proyectos europeos de Derecho uniforme– a nuevos deberes de cooperación, transparencia o lealtad²⁶ (Schulze, 2008: 177 y ss.; Gómez-Pomar y Gil-Saldaña, 2012; Hartkamp, 2011: 239 y ss.; Twigg-Flessner, 2008: 97 y ss.; Basozábal-Arrue, 2012: 181 y ss.). Y no sólo en los aludidos textos europeos, igualmente en un contexto más amplio como el de Naciones Unidas (Principios UNIDROIT)²⁷ y en las propuestas de reforma de los Derechos nacionales –principalmente en Francia y España (Picod, 2009; Doral, 2011: 146 y ss.; Bosch-Capdevila, 2012: 365 y ss.; Salvador-Coderch, 2009: 17 y ss.)–, se advierte de forma muy pujante la necesidad de preservar la justicia como equilibrio, no sólo en su momento inicial, sino durante el resto de la vida funcional del contrato.

3. CONCLUSIONES

Estamos, pues, ante una recuperación muy prometedora de la socialidad, que abre una gran oportunidad para la justicia relacional. Incluso sería deseable un mayor desarrollo del ámbito de reciprocidad, puesto que la promoción adecuada de la socialidad habría de suponer también un incentivo de este otro aspecto, componente de la relación. Así lo ha vislumbrado el jurista francés Ghestin, cuando ha puesto de manifiesto que la atención a la buena fe hace prevalecer el espíritu de la letra (la reciprocidad) y que no

25 Como consecuencia de crisis económica derivada de las difíciles condiciones impuestas a Alemania en el Tratado de Versalles, que puso fin a la Primera Guerra Mundial, la jurisprudencia desarrolló de forma significativa la cláusula general de la buena fe del § 242 *BGB*, como instrumento de justicia contractual (Miquel-González, 1997: 297 y ss.; Wieacker, 1982).

26 La buena fe limita la libertad de contratación en el art. 1:102 de los «Principles of European Contract Law» (PELC) y las partes tienen la obligación de actuar conforme a la misma, según su art. 1:201; por su parte el art. 1:202 regula el deber de colaborar. Éste se contempla en el «Draft Frame Common of Reference» (DFCR) (III. – 1:104) tras la buena fe y la honradez en los tratos (III. – 1:103). Buena fe que aparece definida en el art. 2 (b) de la Propuesta de «Common European Sales Law» (CESL) como una norma de conducta caracterizada por la honradez, la franqueza y la consideración de los intereses de la otra parte de la transacción o de la relación en cuestión. A continuación su art. 3 incluye también el deber de cooperar. Junto a ellos se añade una larga lista de deberes de información.

27 Vid. *Third Edition of UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*, adoptados por el consejo de gobierno de UNIDROIT en su 90 sesión, de 10 de mayo de 2011 en (<http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/main.htm>). En su art. 5.1.2 se incluyen, entre las obligaciones implícitas en los contratos, la buena fe, la lealtad negocial e, incluso, el sentido común. Igualmente su art. 5.1.3 se refiere al deber de cooperación.

basta la equivalencia entre las prestaciones, sino que se exige una igual posición de las propias partes (Ghestin, 2000, 90 y ss.). Se hace igualmente evidente el necesario desarrollo del ámbito de reciprocidad con ocasión del debate sobre la causa del contrato, puesto que también aquí se percibe un menor desarrollo del aspecto de los comportamientos por comparación con la función social atribuida a la causa (es decir, nuevamente en conexión con la socialidad). Con ocasión de los proyectos de reforma del Código Civil francés, Savaux ha propuesto una nueva denominación de la causa, de forma que describa correctamente el «elemento dinámico del contrato» (Savaux, 2011), que permitiría que tuviera lugar la dinámica bilateral entre institucionalidad y reciprocidad. Eso es precisamente la reciprocidad: la parte dinámica y viva de la relación jurídica. Permitir y reforzar el juego de adaptación mutua entre los dos componentes de la relación, considerada particularmente, y no sólo de forma social general, constituye ciertamente una exigencia de la justicia relacional.

Concluimos con la frase del civilista español J.A. Doral: «no toda convención es contrato sino la que origina una relación, establece las reglas y está provista de acción de cumplimiento contractual» (Doral-García, 2011: 112). Dicha frase, por un lado, recrea la doctrina de Ulpiano, contenida en su obra *ad Edictum*,²⁸ pero, por otro, ahora resuena en el contexto de la justicia relacional, pudiéndose identificar en el ámbito de la socialidad la mención a la relación; en el ámbito de la institucionalidad la mención a las reglas; y en el ámbito de reciprocidad la mención a la acción, ya que contiene una referencia implícita a la causa. Efectivamente, Ulpiano, reclamando la protección mediante acción para las relaciones contractuales en las que la prestación se hubiera ya efectuado, afianzó la idea de una reciprocidad orientada a la institucionalidad, existiendo, en su estrecha conexión, una consideración de justicia. Sirva, pues, este retorno a Ulpiano, para insistir en el enfoque de justicia relacional del contrato, entendido como una relación jurídica, en un contexto de socialidad, cuyo criterio de justicia se vea reflejado continuamente en una vida nutrida por la reciprocidad de las partes y sostenida en el tiempo por la institucionalidad jurídica.

28 Concretamente, el libro IV, donde exponía la doctrina de los contratos bajo la rúbrica «*de los pactos y de las convenciones*» (D. 2. 14. I. pr-3).

4. BIBLIOGRAFÍA

- ADAMS, J. y R. BROWNSWORD (1987): «The Ideologies of Contract», *Legal Studies*.
- (2007): *Understanding Contract Law*, 5th. ed., London, Sweet & Maxwell.
- ATTIYAH, P. S. (1990): *Essays on Contract*, Oxford, Oxford University Press.
- BASOZABAL-ARRUE, S. (2012): «Los deberes precontractuales de información después del DCFR. La Directiva 2011/83 y la Propuesta CESL» en CÁMARA, S. (dir.) (2012): *La revisión de las normas europeas y nacionales de protección de los consumidores*, Navarra, Thomson-Civitas.
- BATIFFOL, H. (1968): «La crise du contrat», *Archives de Philosophie du Droit*, XIII, 1968, pp. 13-29.
- BEALE, H. y otros (2010): *Cases, Materials and Text on Contract Law*, Oxford, Hart Publishing.
- BIGWOOD, R. (2003): *Exploitative Contracts*, Oxford, Oxford University Press.
- BOSCH-CAPDEVILA, E. (2012): «La anulación del contrato por explotación injusta en la Propuesta de Anteproyecto de ley de Modernización del Derecho de obligaciones y contratos» en BOSCH-CAPDEVILA, E. (dir.) (2012): *Nuevas perspectivas del Derecho contractual*, Barcelona, Bosch.
- BOUDOT, M. (2008): «La giustizia contrattuale in Francia», *Europa e diritto privato*, pp. 635-648.
- BROWNSWORD, R. (2006): *Contract Law. Themes for the twenty-first century*, Oxford, Oxford University Press.
- BRUNI, L. (2012): *Le nuove virtù del mercato nell'era dei beni comuni*, Roma, Città Nuova.
- (2006): *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione, economia e società civile*, Torino, Bruno Mondadori.
- CADIET, L. (2011): «Une justice contractuelle, l'autre» en GOUBEAUX, G. y otros (2011): *Le contrat au début du XXI siècle. Études offertes à Jacques Ghestin*, Paris, LGDJ.
- CAMPBELL, D. (2011): «Ian Macneil and the Relational Theory of Contract» en CAMPBELL, D. (ed.) (2011): *The Relational Theory of Contract: selected works of Ian Macneil*, London, Sweet & Maxwell-Thomson Reuters.
- CAMPBELL, D. y H. COLLINS (2003): «Discovering the Implicit Dimensions of Contracts» en CAMPBELL, D. y otros (eds.) (2003): *Implicit Dimensions of Contracts. Discrete, Relational and Network Contracts*, Oxford, Hart Publishing.
- CAPPER, D. (1998): «Undue influence and unconscionability: a rationalization», *Law Quarterly Review*, 114, pp. 479-504.

- CARBONNIER, J. (2001): *Flexible droit*, Paris, LGDJ.
- CARO-GÁNDARA, R. (2013): «En la secular búsqueda europea de un paradigma de justicia contractual: el enfoque de justicia relacional» en SÁNCHEZ, S. (ed.) (2013): *Derecho contractual comparado. Una perspectiva europea y transnacional*, Madrid, Civitas.
- (2011): «Good Corporate Governance and Relational Justice» en *Economy, Finance and Management of Companies – Year 2011*, Bratislava, Economy University of Bratislava.
- CHAMIE, J. F. (2012): «El principio general de *reductio ad aequitatem* por desequilibrio contractual», *Revista de Derecho Privado* (Colombia), 22, pp. 219-275.
- CHAZAL, J. P. (2003): «Les nouveaux devoirs des contractants: est-on allé trop loin?» en JAMIN, C. y D. MAZEAUD (eds.): *La nouvelle crise du contrat*, Paris, Dalloz.
- CHEN-WISHART, M. (2010): *Contract Law*, Oxford, Oxford University Press.
- COSSIO, M. DE (1994): *Frustraciones y desequilibrios contractuales*, Granada, Comares.
- COLLINS, H. (2003): «Discretionary Powers in Contracts» en CAMPBELL, D. y otros (eds.) (2003): *Implicit Dimensions of Contracts. Discrete, Relational and Network Contracts*, Oxford, Hart Publishing.
- DONATI, P. (2006): *Repensar la sociedad*, Madrid, Eiusa.
- DORAL-GARCÍA, J. A. (2011): «La concepción del contrato en el Derecho europeo y su proyección en la propuesta de modernización» en ALBIEZ-DOHRMANN, K. J. (dir.) (2011): *Derecho privado europeo y modernización del Derecho contractual en España*, Barcelona, Atelier.
- ESTEBAN-DE LA ROSA, G. (2009): «El principio de cooperación en la contratación» en SÁNCHEZ-LORENZO, S. (ed.): *Derecho contractual comparado. Una perspectiva europea y transnacional*, Navarra, Thomson-Civitas.
- FABRE-MAGNAN, M. (2001): «L'obligation de motivation en droit des contrats» en GOUBEUX, G. y otros (2001): *Le contrat au debut du XXI siècle. Études offertes à Jacques Ghestin*, Paris, LGDJ.
- FEINMAN, J. (2011): «The Reception of Ian Macneil's Work on Contract in the USA» en CAMPBELL, D. (ed.) (2011): *The Relational Theory of Contract: selected works of Ian Macneil*, London, Sweet & Maxwell-Thomson Reuters.
- FLOUR, J. y otros (2012): *Droit civil. Les obligations*, t. 1, *L'acte juridique*, 15 éd., Paris, Dalloz-Sirey.
- GÉRAUD-LLORCA, E. (1994): «L'Introduction des bonnes moeurs dans le Code civil» en *Les Bonnes Moeurs*, Paris, PUF.
- GETE-ALONSO, M. C. (2008): *Estudios sobre el contrato*, Barcelona, Atelier.

- GHESTIN, J. (2000): «Le contrat en tant qu'échange économique», *Revue d'économie industrielle*, 92, pp. 81-100.
- (1990): «La notion de contrat», *Recueil Dalloz*, pp. 147-198.
- (1988): *Traité de Droit Civil*, Paris, LGDJ.
- (1981): «L'Utile et le juste dans le contrat», *Arch. Philo. Droit*, 26, pp. 35-51.
- GILMORE, G. (1995): *The Death of Contract*, Columbus, Ohio State University Press.
- (1974): *The Death of Contract*, Columbus, Ohio State University Press.
- GÓMEZ-POMAR, F. M. y M. GILI-SALDAÑA (2012): «El futuro instrumento opcional de Derecho contractual europeo: una breve introducción a las cuestiones de formación, interpretación, contenido y efectos», *InDret* 1/2012 [http://www.indret.com/pdf/872_es.pdf].
- GORDLEY, J. (2004): «Impossibility and Change of Unforeseen Circumstances», *American Journal of Comparative Law*, 52, pp. 513-530.
- GORDON, R. (1985): «Macaulay, Macneil and the Discovery of Solidarity and Power in Contract Law», *Wisconsin Law Review*, 1985, pp. 465-482.
- GOUNOT, E. (1912): *Le principe de l'autonomie de la volonté en droit civil. Contribution à l'étude critique de l'individualisme juridique*, Thèse, Dijon.
- GROSSI, P. (2008): *Europa y el Derecho*, Barcelona, Crítica [traducción castellana de la obra original GROSSI, P. (2007): *L'Europa del Diritto*, Roma-Bari, Laterza].
- GRYNBAUM, L. y M. NICOD (eds.) (2004): *Le solidarisme contractuel*, Paris, Economica.
- HABERMAS, J. (1998a): *Escritos sobre moralidad y eticidad*, Barcelona, Paidós.
- (1998b): *Facticidad y Validez*, Madrid, Trotta.
- HABERMAS, J. y J. RAWLS (1998): *Debate sobre el liberalismo político*, Barcelona, Paidós.
- HARTKAMP, A. S. (2011): «Principles of European Contract Law» en HARTKAMP, A. S. y otros (2011): *Towards a European Civil Code*, The Hague, Kluwer.
- JAUFFRET-SPINOSI, C. (2006): «Théorie et pratique de la clause général en droit français et dans les autres systèmes juridiques romanistes» en GRUNDMAN, S. y D. MAZEAUD (eds.) (2006): *General Clauses and Standards in European Contract Law*, The Hague, Kluwer.
- JOSSERAND, J. (1934): «L'essor moderne du concept contractuel», *Recueil d'études sur les sources du droit en l'honneur de François Gény*, T. II, Vaduz-Paris, Topos-Duchemin.
- KARTWRIGHT, J. (1991): *Unequal Bargain. A Study of Vitiating Factors in the Formation of Contracts*, Oxford, Clarendon.

- KIMEL, D. (2007): «The Choice of Paradigm for Theory of Contract: Reflections on the Relational Model», *Oxford Journal of Legal Studies*, vol. 27, 2, pp. 233-255.
- LURGER, B. (2011): «The Social Side of Contract Law and the New Principle of Regard and Fairness» en HARTKAMP, A.S. y otros (eds.) (2011): *Towards a European Civil Code*, La Haya, Kluwer.
- (2005): «The future of European Contract Law between freedom of Contract, Social Justice and Market Rationality», *European Review of Contract Law*, 1, pp. 442-510.
- MACAULAY, S. (2003): «The Real and the Paper Deal: Empirical Pictures of Relationships, Complexity and the Urge for Transparent Simple Rules» en CAMPBELL, D. y otros (eds.) (2003): *Implicit Dimensions of Contracts. Discrete, Relational and Network Contracts*, Oxford, Hart Publishing.
- (1963a): «Non-contractual Relations in Business: A Preliminary Study», *American Sociological Review*, 28, pp. 55-69.
- (1963b): «The Use and Non-use of Contracts in The Manufacturing Industry», *The Practical Lawyer*, 9, pp. 13-40.
- MACNEIL, I. R. (2011): «The Relational Theory of Contract» en CAMPBELL, D. (ed.) (2011): *The Relational Theory of Contract: selected works of Ian Macneil*, London, Sweet & Maxwell-Thomson Reuters.
- (2003): «Reflections on Relational Contract Theory after a Neo-classical Seminar» en CAMPBELL, D. y otros (eds.) (2003): *Implicit Dimensions of Contracts. Discrete, Relational and Network Contracts*, Oxford, Hart Publishing.
- (1983): «Values in Contract: Internal and External», *Northwestern University Law Review*, 78, pp. 340-418.
- (1974): «The Many Futures of Contract», *Southern California Law Review*, 47, pp. 696-720.
- (1960): «Law in Society: An Introduction to Freedom of Contract», *Cornell Law Quarterly*, 47, pp. 177-192.
- MACNEIL I. R. Y P. J. GUEDEL (2001): *Contracts. Exchange, Transactions and Relations. Cases and Materials*, Nueva York, Foundation Press Edition (University Casebook Series).
- MÁRQUEZ-PRieto, A. (2012): «Justicia relacional y fraternidad» en MÁRQUEZ-PRieto, A. (coord.) (2012): *Fraternidad y justicia*, Granada, Comares.
- (2010): *Calidad ambiental de las relaciones laborales. Ensayo interdisciplinar*, Granada, Comares.
- (2008): *Repensar la justicia social*, Pamplona, Thomson-Aranzadi.
- MAZEAUD, D. (1999): «Loyauté, solidarité, fraternité: la nouvelle devise contractuelle?» en CARBONNIER, J. (1999): *L'avenir du droit*, Paris, Dalloz.

- (1997): «Le régime de l'obligation de sécurité», *Gazette du Palais*, 2, pp. 1201-1212.
- MIQUEL-GONZÁLEZ, J. M. (1997): «Cláusula general y desarrollo judicial del Derecho», *Anuario de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Madrid*, pp. 297-326.
- PICOD, Y. (2009): «Les projets français sur la réforme du droit des obligations», *InDret*, 4/2009 [<http://www.raco.cat/index.php/InDret/article/viewFile/141379/192890>].
- (1993): *Le juge et l'exécution du contrat*, Marsella, Aix-en-Provence, PU Aix-Marseille.
- (1989): *Le devoir de loyauté dans l'exécution du contrat*, Paris, LGDJ.
- (1988): «L'obligation de coopération dans l'exécution du contrat», *JCP*, pp. 3318-3332.
- POSNER, E. A. (1995): «Contract Law in the Welfare State: a Defense of the Unconscionability Doctrine, Usury Laws and Related Limitations of Freedom of Contracts», *Journal of Legal Studies*, 24, pp. 283-319.
- QUINONES-ESCÁMEZ, A. (2009): «Buena fe y lealtad contractual» en SÁNCHEZ, S. (ed.) (2009): *Derecho contractual comparado. Una perspectiva europea y transnacional*, Navarra, Thomson-Civitas.
- RÉMY, Ph. (1987): «Droit des contrats: questions, positions, propositions» en *Le droit contemporain des contrats (Bilan et perspectives)*, Travaux et recherches de la Faculté de Sciences juridiques de Rennes, Economica, Paris.
- RIPERT, G. (1925): *La règle morale dans les obligations civiles*, Paris, LGDJ.
- SABORIDO-SÁNCHEZ, P. (2013): «La pervivencia de la relevancia jurídica de los propósitos o intereses de las partes en el contrato: la situación de la causa desde la perspectiva europea y desde los proyectos de reforma francés y español», *InDret*, 1/2013 [<http://www.indret.com/pdf/953.pdf>].
- (2012): «Una visión crítica de la supresión de la causa en el nuevo derecho europeo de contratos. Su influencia en el ordenamiento jurídico español» en BOSCH-CAPDEVILA, E. (dir.) (2012): *Nuevas perspectivas del Derecho contractual*, Barcelona, Bosch.
- SALVADOR-CODERCH, P. (2009): «Alteración de circunstancias en el art. 1213 de la Propuesta de Modernización de Código Civil en materia de obligaciones y contratos», *InDret*, 4/2009, pp. 1-60.
- SAVAUX, E. (2011): «L'objet et la cause dans les projets français de réforme du droit des contrats», documentación ofrecida a raíz de la conferencia impartida en el *I Coloquio franco-español sobre el Derecho de Obligaciones*, Santiago de Compostela, febrero 2011.
- (1997): *La théorie générale du contrat, mythe ou réalité?*, Paris, LGDJ.

- SCHIAVONE, A. (2005): *Ius. l'Invenzione del diritto in Occidente*, Torino, Giulio Einaudi.
- SCHULZE, R. (2008): *Common Frame of Reference and Existing EC Contract Law*, München, Sellier.
- STONE, R. (2002): *The Modern Law of Contract*, London, Cavendish Publishing Limited.
- SUPIOT, A. (2005): *Homo juridicus. Essai sur la fonction anthropologique du droit*, Paris, Seuil.
- TEUBNER, G. (2005): *La cultura del Diritto nell'epoca della globalizzazione. L'emergere delle costituzioni civili* [traduzione e cura di Riccardo Prandini], Roma, Armando Editore.
- (2003): «Expertise as Social Institution: Internalising Third Parties into the Contract» en CAMPBELL, D. y otros (eds.) (2003): *Implicit Dimensions of Contracts. Discrete, Relational and Network Contracts*, Oxford, Hart Publishing.
- TWIGG-FLESSNER, C. (2008): «Precontractual duties—from the aquis to the Common Frame of Reference» en SCHULZE, R. (ed.) (2008): *Common Frame of Reference and Existing EC Contract Law*, Munich, Sellier.
- VINCENT-JONES, P. (2011): «The Reception of Ian Macneil's Work on Contract in the UK» en CAMPBELL, D. (ed.) (2011): *The Relational Theory of Contract: selected works of Ian Macneil*, London, Sweet & Maxwell-Thomson Reuters.
- VOLPE, F. (2004): *La giustizia contrattuale tra autonomia e mercato*, Roma-Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane.
- WIEACKER, F. (1982): *El principio general de la buena fe*, Madrid, Civitas.
- WIGHTMAN, J. (2003): «Beyond Custom: Contract, Contexts, and the Recognition of Implicit Understandings» en CAMPBELL, D. y otros (eds.) (2003): *Implicit Dimensions of Contracts. Discrete, Relational and Network Contracts*, Oxford, Hart Publishing.

La justicia relacional como círculo virtuoso

Relational Justice as Virtuous Circle

ANTONIO MÁRQUEZ PRIETO

UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

Artículo recibido: 30 junio 2013
Solicitud de revisión: 08 octubre 2013
Artículo aceptado: 22 octubre 2013

Resumen

La idea de justicia relacional, que conecta el mundo del Derecho con el giro relacional de la Sociología, de Pierpaolo Donati, al tiempo que incorpora la noción económica de reciprocidad de Luigino Bruni, pretende analizar la realidad jurídica en base a tres elementos, propios de un enfoque relacional interdisciplinar: institucionalidad, reciprocidad y socialidad. Por ello, el libro *Le nuove virtù del mercato nell'era dei beni comuni* (Bruni, 2012) constituye una oportunidad óptima para presentar la justicia relacional, precisando su sentido, en conexión con la idea de virtud y, más concretamente, con la buena fe. Este estudio alude, pues, a la justicia relacional, como categoría concreta de justicia, como nota presente –o ausente– en la relación jurídica, y como explicación del cierre del círculo virtuoso de la justicia (o, por el contrario, el círculo vicioso de la injusticia) en la relación.

Palabras clave: justicia relacional, reciprocidad, buena fe, virtud, socialidad

Abstract

The idea of relational justice, which connects the world of Law with the relational turn of Sociology, of Pierpaolo Donati, while incorporating the economic notion of reciprocity of Luigino Bruni, attempts to analyze the legal reality based on three elements, typical of an interdisciplinary relational approach: institutionality, reciprocity and sociality. Therefore, the book *Le nuove virtù del mercato nell'era dei beni comuni* (Bruni, 2012) is a unique opportunity to present relational justice, specifying its meaning, in connection with the idea of virtue and, more specifically, with good faith. This study refers, then, to relational justice, as a particular category of justice, as a present – or absent – feature in the legal relationship, and as an explanation for the closing of the virtuous circle of justice (or, conversely, the vicious circle of injustice) in the relationship.

Keywords: relational justice, reciprocity, good faith, virtue, sociality.

1. JUSTICIA RELACIONAL, COMO DINÁMICA ENTRE INSTITUCIONALIDAD Y RECIPROCIDAD

Aunque «la relacionalidad, en sentido moderno, ha entrado en las ciencias sociales sobre todo con Durkheim»,¹ el primero en analizar la relación social en base a sus componentes fue Talcott Parsons, cuyas afirmaciones sobre el fenómeno social se expresaban en términos de relacionalidad de sus elementos, interdependencia entre los componentes de la relación social (García Ruiz, 2000). Según dicho autor, la idea de interdependencia manifestaba no sólo dicha interrelación, sino también el efecto emergente de la misma (aunque sólo a un cierto nivel de complejidad de relaciones). Para expresar la relacionalidad entre los componentes de un sistema social propuso el «esquema AGIL», acrónimo formado con las iniciales en inglés de cuatro funciones o dimensiones: A (adaptation), referido a los medios o recursos; G (*goal-attainment*), que expresa los fines y los objetivos concretos en cada situación; I (*integration*), es decir, normas reguladoras de las acciones o relaciones; L (*latency*), que indica el modelo de valor latente que subyace al sistema. Esos cuatro componentes pueden, de manera más clarificadora, contemplarse como dos ejes: el eje referencial (I-G), como relación entre valores básicos y determinados objetivos situacionales –es decir, la relación entendida como refero–; y el eje estructural (A-I), que representa los medios conectados con las normas de comportamiento –es decir, la relación entendida como religo–. En esta duplicidad de ejes o dimensiones de la relación social –así como en el mencionado efecto emergente de la misma– existe un potencial relacional, no desarrollado por Parsons,² pero que ha posibilitado en gran medida a otros, posteriormente –es significativo el caso de Donati–, llevar a cabo el llamado «giro relacional» de la Sociología: (Donati, 2006: 113).³

1 Añadiéndose que su funcionalismo específico define los entes sociales por su función, en vez de por su finalidad (es decir, en base a consideraciones objetivas y no subjetivas ni intencionales); explicitándose, a partir de aquí, dos reglas específicas: «poner en relación las partes de la sociedad con el todo, y relacionar cada una con las demás, según sus funciones» (Donati, 2006: 138-139).

2 «Los sistemas de acción tienen propiedades que emergen sólo a un cierto nivel de complejidad en las relaciones entre las unidades singulares» (Parsons, 1937: 739).

3 Acerca de la perspectiva sistémica funcional, el autor reconoce (Donati, 2006: 111-112) que la sociología relacional no nace en el vacío –en referencia a la misma–, habiendo sido dicho enfoque el que más ha enfatizado el papel de las relaciones y el que más ha usado la noción de red. «Pero, desafortunadamente, ofrece una visión demasiado reducida (únicamente funcional) de la relación social. Además, trata el concepto de red en clave estructuralista, lo que supone otra reducción inaceptable». En otro lugar de la misma obra, aclara: «Pero es sobre todo en Alemania, con Georg Simmel, Max Weber, Leopold von Wiese, Martin Buber y la fenomenología de Edmund Husserl, donde se completa el *giro relacional* en las ciencias sociales. *Giro relacional* significa la transición de un *pensamiento entitativo* –que razona y observa según entidades, tratando de conocer aquello que

La sociología relacional presupone el «giro relacional» de la sociedad que, aunque ha aparecido con la modernidad, va ciertamente más allá de ésta. Trata, por eso, de desarrollar la visión relacional de la sociedad que, iniciada por Marx, Weber y Simmel, ha encontrado en estos autores sólo una primera y parcial interpretación

En realidad, Donati, aunque declara que el giro relacional «se ha llevado a cabo en gran parte bajo la enseñanza del funcionalismo» (Donati, 2006: 138), se separa del mismo en aspectos cruciales, uno de los cuales consiste en la explicación del cambio social. Así, tomando como referencia el esquema AGIL de Parsons, Donati atribuye la mayor importancia al componente de latencia (L), a diferencia de aquél, que consideraba protagonista a la capacidad de adaptación del sistema (A), desde el punto de vista de la eficacia. Para Donati, «lo que realmente introduce novedad en la vida social es la creatividad de los seres humanos que asignan un nuevo significado a lo ya existente o a lo porvenir» (García Ruiz, 2006: 41). Y así explica la relación social en base a tres semánticas:

- a) la semántica referencial (o también simbólica, intencional, significativa), que se corresponde con el eje o dimensión referencial de la relación (I-G): desde este enfoque la relación se entiende como un refero, un referir una realidad a otra, una atribución de sentido, en términos de significado e intenciones⁴
- b) la semántica estructural (de generación de vínculos y dependencias mutuas), que se corresponde con el eje o dimensión estructural (A-I): desde este punto de vista la relación es religo, es decir, «sujeción, conexión, atadura, condicionamiento recíproco, estructura, que es al mismo tiempo vínculo y recurso, de carácter personal e impersonal» (Donati, 2006: 93)
- c) la semántica generativa: esta tercera semántica explica cómo, de los sujetos y agentes que entran en relación, emerge, se genera, algo distinto que, en realidad, es lo que propiamente se puede llamar relación.⁵

existe en sí y por sí— a un *pensamiento relacional*, que opera distinguiendo reflexivamente *por relaciones*, y se orienta de algún modo a la construcción del propio objeto: aquello que existe-en-relación» (pp. 65-66).

4 En referencia al funcionalismo representado por Luhmann, Donati critica la visión de un funcionamiento social mecánico, automático, según los mecanismos de la evolución sistémica, confiando todo a sistemas técnicos que eviten a las personas el esfuerzo de activar recursos latentes y personalizados para solucionar problemas y patologías sociales, «mientras que para la sociología relacional [esos mecanismos] están mediados por la conciencia o *conversación interior* de las personas humanas» (Donati, 2006: 160).

5 Ésta es la definición que Donati ofrece de relación social (2006: 95): «Desde el punto de vista de las ciencias sociales, podemos decir que la relación social es aquella referencia —simbólica o intencional—

En este sentido, puede afirmarse que «la emergencia de lo social», aun siendo «consecuencia de la interdependencia de sus componentes [...] contiene siempre una novedad no previsible porque su contenido específico no está presente en sus componentes considerados por separado sino que sólo comparece cuando se establece, se actualiza o se recupera la relación entre ellos» (Donati, 2006: 23).

Estas consideraciones, acerca del enfoque relacional sociológico y esta triple semántica de Donati, son las que han dado lugar (con ciertas adaptaciones) a la propuesta de la justicia relacional, interesando aquí resaltar sintéticamente que la misma analiza el problema de la justicia en la relación interpersonal, considerando, en este sentido, que la idea de justicia encuentra explicación desde la noción de relación, que es vínculo recíproco, es decir, vinculación (o institucionalidad) y reciprocidad.⁶ La justicia es su efecto emergente si nos situamos en una relación o sistema jurídicos, cuyas referencias, internas y externas, se orientan hacia la misma de forma intencional. Puesto que, desde la concepción de relación, la justicia emergente está ligada a la justicia intencional.⁷

Concretamente la morfogénesis de la justicia tiene lugar a través de una dinámica bilateral en torno a dos ejes o ámbitos:⁸ el de institucionalidad, o vinculación (generación de vínculos y dependencias mutuas), que en estado inicial o germinal es, principalmente, «aceptar y corresponder»; y el de reciprocidad (de relación entre valores y motivaciones u objetivos), que en estado inicial es «dar lo propio», «promover lo otro» (tomando la iniciativa de una sucesiva cadena que ha de funcionar de forma libre y plural).⁹ Nótese que los dos mencionados ámbitos o aspectos de la relación jurídica (institucionalidad y reciprocidad) responden paralelamente a los dos ejes de Donati

que conecta sujetos sociales en la medida en que actualiza o genera un vínculo entre ellos, es decir, en cuanto expresa su *acción recíproca*. Ésta consiste en la influencia que los términos de la relación tienen el uno sobre el otro y en el efecto de reciprocidad emergente entre ellos».

6 Ver nuestra propuesta (Márquez-Prieto, 2008: 42 ss.) sobre la aplicación del enfoque relacional al Derecho, como intento de superación de la debilidad de la idea de justicia, tras el desbordamiento de la modernidad.

7 Aludiendo, paralelamente, a los niveles intencional y emergente de la relación (Donati, 2006: 54).

8 *Vid.* también, de forma aclaratoria sobre esta dinámica entre institucionalidad y reciprocidad, Caro-Gándara, R. (2013: 11-67).

9 Resulta imprescindible anotar que esta relación de bilateralidad ha de ser simétrica para poder funcionar adecuadamente. Sin embargo, en muchas de las situaciones sociales las partes intervinientes se relacionan de forma asimétrica y desigualitaria. Por lo que un elemento de primera relevancia de esta visión de la justicia social es su carácter necesariamente emancipador, o liberador, de la persona, respecto de las estructuras sociales deshumanizantes, de subordinación o de dominación. En este sentido, la relacionalidad exige la inserción, la inclusión en una relación propiamente interpersonal, un ajuste (autónomo o heterónomo) de lo asimétrico con lo horizontal, de la dependencia con la interdependencia por medio del «expediente de inclusión» (Márquez-Prieto, 2008: 52-53).

(estructural y referencial, respectivamente), que a su vez se apoya en el esquema AGIL de Parsons.

Ignorar el ámbito de la reciprocidad, es decir, el del comportamiento dinámico, interactivo, libre y plural de los sujetos, significa caer en el error de enfocar lo jurídico en base únicamente a las normas, convertidas supuestamente en auto-referenciales. Es preciso recordar que tantas veces el Derecho, desligándose del binomio en el que aparece conectado a la justicia, es pensado restrictivamente como norma y, al mismo tiempo –pero de forma incoherente– llega a caer en la tentación de suplantarse a la justicia. Es como si el Derecho, en cuanto ordenamiento jurídico, huyera del posible fracaso de tener que atender a la justicia en las relaciones jurídicas. Precisamente porque la justicia, ya para Aristóteles, asumía su significado, siempre dentro de una relación, respecto de los demás (2001: 1103b). Ciertamente el Derecho no puede prescindir del elemento de obligatoriedad, de la garantía de la fuerza. Pero de alguna forma debe estar dispuesto también a perder la fuerza, a no ser (su fuerza). El Derecho debe encontrarse con la oportunidad –o ausencia– del don –en función de la pluralidad–, hacerse compatible con la dinámica libre que es capaz de acoger a la justicia relacional. Es decir, buscar la justicia, no sólo desde la institucionalidad, sino también desde la reciprocidad. Ir más allá de lo establecido, de lo ordenado, de lo pactado, de lo mandado, de lo obligatorio, de lo exigible (ir al Derecho inorganizado, inordenado).¹⁰ Si reducimos el Derecho a lo normativo y a su cumplimiento, queda fuera de él una valiosa dinámica jurídica autónoma, en el sentido de «movida, no por el cumplimiento de la norma», sino «automotivada». Una libertad plural de actuar colectivamente, conforme a lo justo, considerado, como tal, necesario, al menos como conciencia (no necesariamente exigible), pero como conciencia relacional, plural. Un *ethos* que no es ética, en la medida en que el agente jurídico es consciente de su juridicidad.

En definitiva, si la institucionalidad no está abierta a la reciprocidad, se queda en unilateralidad. En puridad, ello no significa que para el Derecho la relación no exista. Pero la considera unilateralmente, viendo en ella sólo su contenido, de manera unidireccional: el derecho de uno respecto del otro; el deber de uno para con el otro. No ve la relación interactiva. Para ello es preciso introducir verdaderamente el enfoque de reciprocidad: el juego continuo y dinámico entre los sujetos de la relación, es decir, la relación propiamente. Eso hace que también lo institucional y lo recíproco se autoadapten, puesto que la reciprocidad no es sólo un aspecto o elemento de la relación,

10 Gurvitch (1932: 49) propone la primacía del Derecho social inorganizado sobre el Derecho social organizado.

sino también el aspecto que sugiere que exista reciprocidad entre los dos elementos (institucionalidad y reciprocidad). Y, de forma paralela, la institucionalidad hace que la reciprocidad no sea sólo motivación, sino también responsabilidad. En síntesis, pues, aunque el Derecho tenga en cuenta la alteridad, necesita también estar abierto a la alteridad recíproca, que, sin embargo, y por otro lado, merced a su carácter libre, plural y heterogéneo, plantea el problema de la «tragedia de los comunes».

2. SOCIALIDAD Y BIENES COMUNES

En referencia al problema aludido, Luigino Bruni (2012: 31), tras afirmar que «el centro de la ciencia de la economía y del mercado lo ocupan hoy los bienes comunes, que son y serán los bienes de los que dependerá la calidad de la vida y probablemente la supervivencia del planeta», añade que «en el mundo de los bienes comunes también personas individualmente virtuosas pueden determinar, de forma no intencional, tragedias colectivas, si no razonamos desde ya en términos de “nosotros”, de modo relacional» (31-32). Este planteamiento nos sitúa ante el problema de la cooperación social, respecto al cual las distintas estrategias individuales de actuación, así como la interacción entre las mismas, vienen siendo ilustradas, de forma muy sugerente, con la ayuda de la teoría de juegos. Ciertamente la teoría de juegos parte de una simplificación de la realidad, de un modelo idealizado, que presenta limitaciones si se pretende llegar a conclusiones normativas, o atribuir un carácter definitorio más o menos cerrado a aproximaciones descriptivas; pudiendo ser, por otro lado, muy reveladora para la comprensión de situaciones sociales desde un punto de vista paradigmático (Stanford Encyclopedia, 2004). Es así, a título ilustrativo, como puede resultar útil en este lugar, para la mejor comprensión de la propuesta de justicia relacional. En este sentido conviene analizar qué situación, o qué interpretación de la realidad, reconstruye cada juego, siendo también posible la comparación entre unos y otros.

Si analizamos el problema que plantea la cooperación social en las relaciones sociales (relaciones de trabajo, de mercado...), es necesario aludir a los dos juegos más conocidos al respecto: el dilema del prisionero y la caza del ciervo. En cuanto al primero, el más famoso de los juegos de «suma no cero», su matriz de pagos, o de recompensas asignadas a los jugadores, puede cambiar según el autor que se consulte (Martínez-Coll, 1986; Baird y otros, 1994). Y, de hecho, la puntuación que marca las recompensas se corresponde con el número de años de cárcel a que pueden ser condenados dos sospechosos (prisioneros) de haber cometido juntos un delito. La posible condena

variará dependiendo de que decidan cooperar entre sí (silenciando los dos la comisión del delito), con lo que conseguirían una pena bastante inferior, o no cooperar (confesando) viendo aumentada su condena dependiendo de que confiesen ambos o sólo uno.

Conducta de los jugadores:	Número de años de cárcel:	Puntuación o recompensa:
Ni A ni B confiesan (cooperan entre sí)	Cada uno es condenado a 1 año de cárcel	A=3, B=3
A silencio, B confiesa (B defrauda a A)	A es condenado a 10 años y B queda libre	A=1, B=4
Ambos confiesan (ambos se defraudan)	Cada uno es condenado a 6 años	A=2, B=2
A confiesa, B silencio (A defrauda a B)	A queda libre y B es condenado a 10 años	A=4, B=1

Así pues, la matriz de pagos quedaría así:

A/B	Coopera	No coopera
Coopera	3,3	1,4
No coopera	4,1	2,2

En este juego existe sólo una situación de equilibrio (equilibrio de Nash), en el lugar donde ambos jugadores manifiestan una actitud de no cooperar con el otro, a pesar de que, según puede verse, la recompensa conjunta sería superior si decidieran cooperar entre sí. Lo que sucede es que cada uno de los prisioneros trata de maximizar su beneficio, sin preocuparse por el resultado que el otro prisionero obtenga. Cada jugador, de hecho, ante la desconfianza de lo que el otro pueda hacer, está más incentivado a defraudar al otro, incluso tras haberse prometido entre sí la cooperación (éste es el dilema).

El segundo de los juegos aludidos, la caza del ciervo, debe su nombre a un relato de Rousseau, que describe la situación en la que se encuentran dos

cazadores, que deben elegir entre cazar juntos un ciervo o cazar por separado una liebre (Rousseau, 1754). El ciervo constituye una pieza de mucho mayor interés que la liebre, pero exige coordinación entre ambos cazadores, pudiendo representarse así su matriz de pagos:

A/B	Ciervo	Liebre
Ciervo	4,4	0,3
Liebre	3,0	2,2

Para algunos autores (Cortázar, 1997; Janssen, 2001; Skyrms, 2007) el juego de la caza del ciervo explica el fenómeno relacionado con la cooperación social –o la ausencia de ella– de forma más completa que el dilema del prisionero. Efectivamente es más completo el juego de la caza del ciervo en la medida en que presenta no una, sino dos situaciones de equilibrio posible: la opción por la caza de la liebre por parte de ambos y la decisión de ambos cazadores de mantenerse en la coordinación conjunta para la caza del ciervo, siendo esta segunda posibilidad la que mayor recompensa comporta. Pero en ambos puede apreciarse con crudeza la llamada «tragedia de los bienes comunes», según el título de un artículo de Hardin (1968), es decir, «una tensión dramática entre la libertad de los individuos y la destrucción de los recursos comunes» (Bruni, 2012: 74). Y precisamente para superar esta tragedia Luigino Bruni propone entrar en la «racionalidad del nosotros» (2012: 92), puesto que tanto un juego como otro muestran que la cooperación social se consigue cuando los jugadores pasan de la lógica individual a la lógica de la relación, es decir, cuando piensan cuál será el mejor resultado para el conjunto. Es eso lo que permite de verdad entrar en la relación –en su mentalidad y en su dinámica–, para lo cual adquiere particular importancia la idea de virtud. Con independencia de que en el siguiente apartado se retome el argumento de la virtud, interesa aquí apuntar el importante papel que, al respecto, Bruni (2012: 93-98) atribuye a la cultura, y por tanto a la sociedad civil (socialidad en su conjunto), como lugar donde nacen las motivaciones, los valores y las preferencias de las personas.

Conviene aquí igualmente, al hilo de lo anterior, y en relación a la justicia relacional, recordar que la misma se explica en base al juego dinámico entre tres elementos (institucionalidad, reciprocidad y socialidad), para concretar ahora el papel del tercer elemento, en la medida en que no ha sido aún directamente abordado: la socialidad, es decir, la relación en sí misma, en la

medida en que se va continuamente haciendo, así como el conjunto o red de relaciones interconectadas. Así pues, si la relación, o socialidad, adquiere importancia –como se dice en el siguiente apartado–, como contexto de las motivaciones y de la virtud –también como criterio de la buena fe y de la justicia, *vid. infra*–, procede destacar aquí, concretamente, su relevancia como contexto social en el cual tiene lugar la dinámica bilateral de interacción entre los ámbitos de institucionalidad y de reciprocidad; ese juego jurídico entre norma y comportamiento, que necesariamente se desarrolla en un marco de relaciones jurídicas y sociales en general.

Es en este sentido evidente que el Derecho pertenece al ámbito de la socialidad. Ello comporta la constatación de que la relación jurídica es ante todo relación, y que no importa demasiado aclarar si la socialidad puede con propiedad integrarse en el Derecho, ya que es, al contrario, el Derecho el que se integra en la socialidad. La misma socialidad a la que pertenecen los distintos ámbitos abordados por las distintas ciencias sociales. Es, pues, útil, este tercer elemento para abrir el Derecho a la interdisciplinariedad –a la globalidad, a la complejidad–, que viene facilitada por encontrarse en un mismo espacio (socialidad) las diversas disciplinas. Referida, pues, directamente a la relación, no sólo entre sus sujetos o protagonistas, sino también entre sus aspectos, es la socialidad lo que impulsa a la reciprocidad a salir de sí misma y hacerse institucionalidad (porque de alguna forma está ya presente en la reciprocidad y en la institucionalidad). Este tercer elemento es también pregunta, cuestionamiento, crítica, criterio, conciencia, sobre la justicia y la injusticia en la relación.

Lo podemos llamar justamente socialidad porque la relación tiene lugar en el espacio social, donde adquiere su sentido. Así, por ejemplo, la relación entre Administración y administrado (que en sí misma aparece a veces sólo como jerarquía) encuentra su sentido (su función y su equilibrio) en un contexto de sociedad. Este tercer elemento, en cuanto ámbito social, es, de forma más completa, la relación *in fieri* (en la medida en que se está continuamente haciendo), el conjunto de las relaciones del ámbito, la calidad ambiental, así como la historia y la inercia de las relaciones. De los tres ámbitos o elementos del enfoque de justicia relacional, la socialidad –en la medida en que representa más cercana y concretamente a la relación en sí misma– es el que resulta más humanamente perceptible, pudiendo presentar una mejor o peor calidad ambiental (más en detalle, Márquez Prieto, 2010). Es decir, una percepción en positivo de la relación que, en la medida en que ayude y beneficie a las personas, podremos considerarla más humana; o al contrario, si la relación produce un ambiente negativo. Así pues, si identificamos la calidad ambiental con una situación relacional de justicia (justi-

cia en la relación), o un clima de confianza y cooperación, como ilustrativamente se ha descrito en el juego de la caza del ciervo, surge la cuestión sobre lo que contribuye a que el juego relacional sea uno y no otro. La calidad ambiental relacional depende, en primer lugar, de la orientación hacia la justicia de los sujetos de la relación –en lo que puede denominarse el nivel intencional de la justicia relacional–, y, en segundo lugar, de forma determinante, de la respuesta que la propia relación ofrezca; situándonos ya así en el nivel o plano emergente de la justicia relacional, caracterizado por un cierto margen de contingencia. En ese margen de contingencia adquiere relevancia –entre otros elementos– el hecho de que suele ser un gran número de relaciones –formales o no, jurídicas o no– el que contribuye a generar un determinado grado de calidad ambiental relacional. Una institucionalidad que responda al paradigma de red facilita a su vez una buena socialidad de red, por el efecto de reciprocidad global que puede verse propiciado por determinadas condiciones. En concreto, el efecto que, sobre la calidad ambiental relacional produce una red de relaciones –como hemos expuesto en *Repensar la justicia social* (Márquez-Prieto, 2008: 124-125), y con apoyo en un estudio previo de Luigino Bruni (2006: 113-190)–, depende directamente de la densidad y diversidad de las estrategias y actitudes presentes en la misma. En este sentido, Teubner afirma que

[...] las redes expresan ciertamente reciprocidad, pero de un tipo diferente. La diferencia fundamental entre una red y un contrato multilateral –en el sentido técnico restringido de *do ut des*– viene constituida por una reciprocidad generalizada y omnicomprendensiva que espera un retorno, no de la transacción inmediata, sino de relaciones sociales, sustancialmente indeterminadas, de largo plazo y socialmente difusas (Teubner, 2005: 87-88).

3. LA BUENA FE Y EL CÍRCULO VIRTUOSO DE LA JUSTICIA RELACIONAL

Luigino Bruni (2012: 29) propone una visión amplia y actual de la idea de virtud, en base a las siguientes notas características:

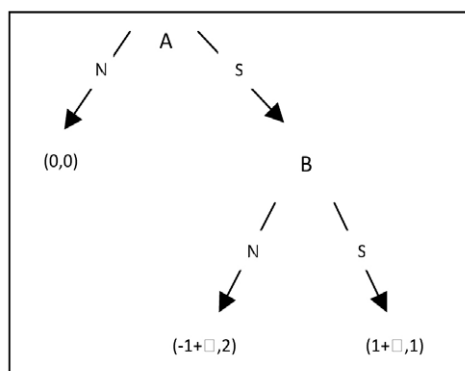
- 1) la virtud es una disposición (o un rasgo) del carácter de un individuo, relativa a un específico dominio;
- 2) es algo tendencialmente estable en el tiempo [...];
- 3) es susceptible de ser cultivada por el individuo y por los otros con los que interacciona, y por tanto el individuo es responsable de la misma;

- 4) una vez cultivada, la virtud ayuda a la persona a alcanzar la excelencia en un determinado dominio [...];
- 5) lo que se obtiene por medio de la virtud (carácter, comportamiento, hábito...) debe obtener la aprobación y la simpatía de los otros, en el interior de ese determinado dominio;
- 6) en fin, es la disposición el objeto de la aprobación y de la simpatía de los otros, y no primariamente los resultados de las acciones, si bien entre los dos niveles existe una relación circular.

Es a esa relación circular (entre la disposición, intención, comportamiento... y el resultado de las acciones) a la que en este trabajo se alude con la expresión «círculo virtuoso». En la medida en que Bruni se refiere a la virtud como «característica de las relaciones, y no sólo de los individuos» (2012: 32-33), se pretende aquí presentar con claridad la justicia relacional como una categoría relacional de justicia que, en caso de estar presente en la relación, explica el círculo virtuoso de la justicia. Es decir –de forma paralela a las notas propuestas como caracterizadoras de la virtud, entendida ésta como dinámica circular–, si las partes orientan su comportamiento recíproco hacia la justicia, si la institucionalidad (normativa, contractual...) se orienta igualmente a la justicia, puede emerger continuamente una relación o socialidad cuyo fruto sea una calidad ambiental de justicia –en dicha relación–, que, a su vez, servirá de criterio e inspiración para que, de nuevo, tanto la reciprocidad como la institucionalidad, se orienten hacia la justicia. En otro caso, por la falta de orientación a la justicia, por la falta de adaptación entre los tres elementos de la justicia relacional, encontraremos un círculo vicioso, caracterizado por vacíos de justicia (injusticia relacional). En otros trabajos hemos presentado el enfoque de justicia relacional como técnica capaz de identificar y explicar los distintos vacíos de justicia en la relación (Márquez-Prieto, 2010). En este lugar, debido al intento de precisar algo más la categoría de justicia relacional, como categoría capaz de explicar la existencia o ausencia de justicia en la relación y el cierre del círculo virtuoso en los términos expuestos por Luigino Bruni, sólo se aludirá a un concreto vacío de justicia: la ausencia o ignorancia del valor intrínseco, como característica humana (precisamente porque Bruni conecta su idea de virtud con la motivación intrínseca).

El profesor Bruni (2012: 179 y ss.) recurre al juego de la confianza (como muestran las siguientes figuras), para explicar el valor de la motivación intrínseca (€), entendida como sinónimo de comportamiento no obligatorio o excedencia, don, que va más allá de lo obligatoriamente exigido, de acuerdo con una práctica que, en un determinado ámbito, se acepta como idónea

para alcanzar la excelencia, es decir, una motivación intrínseca virtuosa (independientemente de las razones de dicha motivación).



Se trata de un juego secuencial, en el que aparecen, mediante un diagrama en árbol, los pagos atribuidos a ambos jugadores (A y B) dependiendo de si cada uno de ellos decide confiar en el otro (s) o no confiar (n). Sencillamente la relación no llegará a establecerse, porque A, que es quien juega primero, valorará que su confianza en B dará a éste a su vez la opción de una respuesta de no colaborar (no confianza) o colaborar (en caso de que confíe). Y la razón que lo disuadirá de confiar en B será que para éste, el pago de la no confianza será mayor (es decir, 2) que el de la respuesta de confiar a su vez en A (1). La situación cambia, y pasa a establecerse realmente la relación, si al jugador A se le atribuye un pago adicional (ε) en caso de que A, por su motivación intrínseca, esté dispuesto a cooperar con B, a pesar de que B no responda afirmativamente. En ese caso ε ha de ser superior a 1.

Como se deduce de la figura, sea cual sea la respuesta de B que A pueda prever, la relación se establecerá porque (como $\varepsilon > 1$) A siempre obtendrá un pago superior a 0 (que es su pago correspondiente para cuando no coopera). Ahora bien, como también Bruni pone de manifiesto, a pesar de todo A se hace dependiente de B, porque sigue quedando en disposición de B la posibilidad de responder o no positivamente. Es decir, «la *we-rationality* [racionalidad del nosotros] se convierte en este caso en importante porque añade a la gratuidad una versión más fuerte de socialidad» (Bruni, 2012: 188). Lo que implica que la cooperación social, el consenso, el mantenimiento de la relación, de acuerdo con un clima de confianza (o buena fe), exige que cada uno de los jugadores tenga en cuenta, no su recompensa individual, sino la recompensa del conjunto (la suma de recompensas).

La racionalidad del nosotros –aun considerando siempre las enormes limitaciones y dificultades de la convivencia humana– es precisamente la mentalidad de partida del Derecho. El consenso constituye, en efecto, la opción tradicional del Derecho, que parte de la necesidad y de la posibilidad de actuar de buena fe. Es decir, el Derecho no sólo se ha considerado tradicionalmente a sí mismo como un método de solucionar conflictos, sino también como un instrumento de regulación de la conducta y de construcción de expectativas (Teubner, 2005: 133), lo que permite atender, procurar y sostener el consenso.

Resulta crucial, en este sentido, la «confianza en la palabra», como ha propuesto Alain Supiot (Supiot, 2005: 174-175), quien reivindica el valor incalculable de la confianza entre los sujetos en su trato jurídico (ámbito de reciprocidad), así como el valor de la palabra. La atención a estos dos elementos se traduce así, para dicho autor, en la confianza en la palabra; es decir, en el trato humano, en la interacción personal y directa, que genera una dinámica que no puede ser sustituida por el contrato ni por la ley. En similares términos podríamos decir que nada puede sustituir el valor incalculable de una relación jurídica viva. Es ésta la realidad relacional a la que atiende la categoría de justicia relacional, considerando conjuntamente –en su dinámica interactiva– sus tres elementos (institucionalidad, reciprocidad y socialidad).

Interesa aclarar que el enfoque de la justicia relacional alude a una realidad que no puede considerarse en absoluto novedosa (aunque sí su denominación o categorización como tal), teniendo en cuenta que ya en el Derecho romano podía percibirse con claridad la atención por parte de los juristas al elemento de socialidad, en un contexto en el que quedaban evidenciados también los otros dos aspectos. En este sentido, la diferencia entre reciprocidad e institucionalidad remite en Roma al dualismo entre el *ius* y la *lex*, que no sólo se corresponden con dos fuentes jurídicas, sino igualmente con dos paradigmas de soberanía.¹¹ El binomio entre la jurisprudencia (de los juristas) y la legislación (del comicio, del pretor, del senado) tuvo una cierta continuación a través del Digesto, haciendo renacer en la Edad Media la complementariedad entre «norma y vida, entre reglas y comportamientos» (Schiavone, 2005: 14, 29). El *ius* representaba propiamente la reciprocidad (aunque, en cuanto fuente de producción de reglas obligatorias, no era ajeno a la institucionalidad). Se trataba de una reciprocidad horizontal, paritaria –entre los grupos familiares, re-

11 «[...] la ciudad se encontró de hecho ante sí, igualmente definidas, dos hipótesis diversas de organización normativa y de regulación social: dos modelos alternativos de soberanía, podríamos decir. Uno fundado sobre el paradigma, específicamente romano, del *ius*; el otro sobre aquél, griego y mediterráneo, de la *lex*. No es arriesgado sostener que la confrontación habría tenido consecuencias incalculables: de ella habría dependido la invención de la «forma derecho» en el transcurso de Occidente» (Schiavone, 2005: 76).

presentados por los *paterfamilias*—, expresada, como convicción colectiva, a través de un saber sapiencial y aristocrático —que respondió a una labor, primero de los sacerdotes, y después de los juristas—, lo que había ido dando lugar a un rito capaz de regular las relaciones sociales a nivel privado (Schiavone, 2005: 50, 86, 115). Fue la presión plebeya la que logró introducir en Roma el paradigma de soberanía democrática a través de la *lex*, que representaba una relacionalidad fuerte, pública y escrita (contrariamente al *ius*, transmitido como un saber secreto, casuístico y oral). Pero la misma *lex* preveía el recurso al ámbito de socialidad (*populum*). Así, la Ley de las XII Tablas contemplaba el necesario pronunciamiento de las asambleas populares (como criterio de legitimación, de justicia soberana, o de conciencia ciudadana) para algunos supuestos más delicados producidos por la aplicación de la *lex*. Así, se requería un proceso ante el *comitium centuriatum* para una condena a muerte, o se preveía un recurso ante la asamblea popular (*provocatio ad populum*, a través de la Lex Valeria de *provocationis*) para cuando se consideraba que el magistrado había ejercido de forma arbitraria su *imperium* (Santalucía, 1998: 45 y ss.). E igualmente el elemento de socialidad era lo que podía justificar un atemperamiento de la aplicación rígida del propio *ius*. La máxima *summum ius, summa iniuria* expresaba, en base al principio de equidad (*aequum*) la necesidad de adoptar una medida más flexible si la aplicación rígida del *ius civile* pudiese producir un resultado injusto (*ius civile et iniquum*), atendida la socialidad concreta del caso (los valores o intereses en juego). Era precisamente la «sustancia de las relaciones», como ha advertido Schiavone (2005: 126 ss., especialmente 129), el criterio para considerar si la aplicación del *ius* podía resultar inicua desde el ámbito de la socialidad. Así puede incluso afirmarse que la socialidad poseía para los juristas romanos un sentido de soberanía jurídica. Más allá de la soberanía patriarcal que para el *ius* representaban los *paterfamilias*, los juristas «lograron evitar caer prisioneros de un vínculo demasiado estrecho entre conocimiento jurídico y actuación política» (Schiavone, 2005: 37), aferrándose a la idea de ciudadanía civil (o privada), acudiendo continuamente a la indagación de esas «relaciones y proporciones invisibles, entre las cosas y entre las personas», de esa «sustancia de relaciones» (35, 129), como criterio último (o soberano) de la juridicidad en cada caso.¹²

12 «[...] el terreno propio del *ius*: un campo que la mentalidad romana no habría nunca identificado con el poder del rey, para reservarlo a la acción de cualquier modo soberana de los *patres*, directamente dependiente sólo de vínculos religiosos no coincidentes con la esfera de la realeza: el germen originario —el núcleo generativo— de la regulación autónoma de una trama «privada» de la vida comunitaria (también *privus* es una palabra arcaica), donde eran elaborados los presupuestos familiares y patrimoniales de la ciudadanía, irreductiblemente distinta del orden político; un aspecto que no encontramos en estos términos en otra sociedad mediterránea, destinado a formar un rasgo que habría tenido una continuidad extraordinaria» (Schiavone, 2005: 50).

4. PRECISIONES FINALES SOBRE LA JUSTICIA RELACIONAL

Llegado es, pues, el momento de precisar algo más el sentido de la justicia relacional como categoría concreta de justicia, de forma coherente con lo hasta ahora expuesto, en base a las siguientes anotaciones:

- la justicia relacional no se refiere a ninguna de las categorías concretas de justicia individualizadas ya de forma clásica desde Aristóteles (como la justicia distributiva o conmutativa, aunque las incluye y presupone), sino a lo que éste consideraba justicia en sentido universal, o virtud perfecta, llamada así por dos razones: por englobar todas las virtudes y porque no se usa solamente para consigo mismo, sino para con los demás; en síntesis, la obligación de actuar conforme a la virtud para con el otro (2001: 1130 b);
- tradicionalmente existe en el Derecho una denominación que expresa de forma específica esa rectitud, virtud genérica, o motivación intrínseca en la actuación respecto a los demás: la buena fe. Podría decirse que la buena fe traduce el contenido positivo de la justicia relacional, en términos principalmente de confianza. Así, la relación, las relaciones (la socialidad), ofrecen confianza en un funcionamiento virtuoso de la dinámica relacional; la norma, lo institucional, apunta al reforzamiento de la confianza, protegiendo e incentivando al que actúa de buena fe; y la reciprocidad, la actuación *ex bona fides*, no sólo requiere dar continuamente el paso (a veces el primer paso), sino que requiere también fiarse, asumiendo ese riesgo, como acto de voluntad. Se corresponde con la motivación intrínseca (ε) en el juego de la confianza;¹³
- puede decirse también que la buena fe se corresponde con el estándar de excelencia, según esa nueva forma de entender la virtud en la era de los bienes comunes (a la que alude Bruni), que puede permitir percibir la justicia en la relación –cuando existe– como un verdadero bien común;
- la justicia relacional, como característica o cualidad de la relación, se conecta, pues, no sólo con la motivación intrínseca –o virtud–, sino que constituye un verdadero círculo virtuoso (en la medida en que se mantiene presente y no se desvirtúa). Así, volviendo al juego de la confianza, no sólo es preciso que, en base a la motivación intrínseca, se dé el paso de confiar y establecer la relación, sino que tiene también que existir una respuesta, lo cual, a su vez, incluye no sólo la perfección de

13 Un tratamiento sobre la buena fe desde el Derecho romano, respecto al enfoque de justicia relacional, es abordado por Caro-Gándara (2013: 11-67).

contratos, la consolidación individual de la virtud, la aprobación social o estabilización de comportamientos (es decir, la dinámica entre reciprocidad e institucionalidad); la respuesta implica también el empuje de la socialidad, de la cultura, en la medida en que, compartiendo el valor de la motivación intrínseca, constituya inspiración e incentivo para una reciprocidad y una institucionalidad virtuosas.

Si, por el contrario, no existe una relación de verdadera justicia, sino un vacío de ella, entramos en un círculo vicioso, que puede ser explicado por la falta de orientación a la justicia de alguno de los tres elementos, o por la falta de adaptación entre sí. En este sentido, interesa aludir, ya en fase final –y como se había anunciado– a un concreto vacío de justicia, al que también alude Luigino Bruni: la paradoja del trabajo por cuenta ajena en la empresa. Dicha paradoja consiste en que, si bien los dirigentes empresariales y los trabajadores saben que un trabajo verdaderamente fructuoso, eficiente y eficaz, es el que, más allá de lo estipulado como obligatorio, incorpora una implicación realmente personal del trabajador, la organización económica y jurídica en el ámbito empresarial deja fuera de la valoración, la contabilización y la contratación la parte más importante de la prestación laboral: el cómo, la calidad personal y motivacional del trabajo. Esa parte, en la medida en que no se puede comprar, porque pertenece al ámbito de la gratuidad, permanece conscientemente ignorada. En palabras de Bruni, «las cláusulas y las características de los contratos de trabajo se paran exactamente antes de entrar en las cosas que verdaderamente cuentan en una relación humana de trabajo, que dura ya años y que se nutre de todas aquellas dimensiones que ningún contrato puede ni prever ni especificar» (Bruni, 2012: 193).

La interpretación de esta paradoja quizá contribuya a precisar un poco más cómo la justicia relacional, como categoría que caracteriza o cualifica a la relación, constituye, cuando está presente, un círculo virtuoso, en el que los distintos elementos de la relación, en la medida en que se orientan hacia la justicia, se retroalimentan entre sí. La paradoja del trabajo por cuenta ajena muestra un círculo vicioso en el que se pretende jugar al juego de la confianza sin tener en cuenta la motivación intrínseca. Como se ha visto, en dicho juego no se establece la relación si no existe una verdadera motivación intrínseca. Esto significa que la relación establecida, como relación laboral, no puede constituir una relación genuina. Tanto si la falta de la motivación intrínseca es achacable al jugador A, como si quien la ignora es el jugador B –o ambos–, la relación transcurre impulsada únicamente por la institucionalidad, de forma automatizada, pero no de forma humana (no hay reciprocidad ni socialidad verdaderamente personales), porque el vacío de justicia consis-

te en la ignorancia del elemento intrínseco de la motivación humana (algo parecido al trato con una máquina de café con instrucciones de voz grabadas). La única forma de salir de ese círculo vicioso, de esa relación desvirtuada, es iniciar una dinámica de reciprocidad fáctica, aun no contratada, que, yendo más allá de lo obligatorio, recupere, de forma interactiva –aunque sea implícitamente–, un trato humano recíproco verdaderamente satisfactorio desde el punto de vista humano.

5. BIBLIOGRAFÍA

- ARISTÓTELES (2001): *Ética a Nicómaco* [Introducción, traducción y notas de José Luis Calvo Martínez], Madrid, Alianza Editorial.
- BAIRD, D. G. y otros (1994): *Game Theory and the Law*, Cambridge-USA y Londres, Harvard University Press.
- BRUNI, L. (2012): *Le nuove virtù del mercato nell'era dei beni comuni*, Roma, Città Nuova.
- (2006): *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione, economia e società civile*, Milán, Bruno Mondadori.
- CARO-GÁNDARA, R. (2013): «En la secular búsqueda europea de un paradigma de justicia contractual: el enfoque de justicia relacional» en SÁNCHEZ-LORENZO, S. (ed.) (2013): *Derecho contractual comparado. Una perspectiva europea y transnacional. Estudios*, Madrid, 2.ª ed., Civitas.
- CORTÁZAR, R. (1997): «Non-Redundant Groups, the Assurance Game and the Origins of Collective Action», *Public Choice*, vol. 92, pp. 41-53.
- DONATI, P. (2006): *Repensar la sociedad*, Madrid, Ediciones Internacionales Universitarias SA.
- GARCÍA-RUIZ, P. (2000): «Antecedentes de la Socioeconomía: individuo y comunidad en el proyecto sociológico de Parsons», *Anthropos* (monográfico sobre Socioeconomía), 188, pp. 111-123.
- (2006): «Presentación» en Donati, P. (2006): *Repensar la sociedad*, Madrid, Ediciones Internacionales Universitarias.
- GURVITCH, G. (1932): *L'idée du droit social*, París, Sirey (reimpresión 1972, París, Scientia Verlag Aalen).
- HARDIN, G. (1968): «The Tragedy of the Commons», *Science*, 162, pp. 1243-1248.
- JASSEN, M. (2001): «On the principle of coordination», *Economics and Philosophy*, vol. 17, 2, pp. 221-234.

- MÁRQUEZ-PRieto, A. (2008): *Repensar la justicia social. Enfoque relacional, teoría de juegos y relaciones laborales en la empresa*, Pamplona, Thomson-Aranzadi.
- (2010): *Calidad ambiental de las relaciones laborales*, Granada, Comares.
- MARTÍNEZ-COLL, J. C. (1986): *Bioeconomía*, Málaga, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Málaga.
- PARSONS, T. (1937): *The Structure of social action*, Nueva York, McGraw Hill.
- ROUSSEAU, J. J. (1754, 1985): *Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes*, París, Bordas.
- SANTALUCIA, B. (1998): *Diritto e processo penale nella antica Roma*, Milán, Giuffrè.
- SCHIAVONE, A. (2005): *Ius. L'invenzione del diritto in Occidente*, Turín, Einaudi.
- SKYRMS, B. (2007): *La caza del ciervo y la evolución de la estructura social*, Barcelona, Melusina.
- STANFORD ENCYCLOPEDIA OF PHILOSOFY (2004): «Games Theory and Ethics» [<http://plato.stanford.edu/entries/game-ethics/>].
- SUPIOT, A. (2005): *Homo juridicus. Essai sur la fonction anthropologique du Droit*, París, Seuil.
- TEUBNER, G. (2005): *La cultura del Diritto nell'epoca della globalizzazione. L'emergere delle costituzioni civili*, Roma, Armando Editore.

Reseñas de libros

SENNETT, Richard (2013): *Juntos. Rituales, placeres y política de cooperación*, Anagrama, Barcelona, ISBN: 978-84-339-6348-2. Reseñado por Albert Muñoz Miralles, Universitat Jaume I. Reseña recibida: 30 julio 2013. Reseña aceptada: 12 octubre 2013.

En su último libro, *Juntos. Rituales, placeres y política de cooperación*, el sociólogo estadounidense Richard Sennett nos invita a reflexionar sobre las posibilidades y retos que ofrecen las distintas modalidades de cooperación para el desarrollo humano y social. Adentrarse en esta temática le sirve además como ocasión para poner de relieve las carencias que detecta en la sociedad actual a la hora de promover la activación de nuestras capacidades cooperativas, así como para seguir profundizando en las complejidades propias de la vida social.

Para elaborar su exposición, Sennett se sirve de fuentes documentales diversas, desde elementos autobiográficos, investigaciones etnográficas del propio autor –con obreros manuales en los años 70, o en tiempos recientes con empleados de la nueva economía–, experimentos sociales que se han desarrollado en el terreno de la cooperación –propiciados desde la izquierda social o desde organizaciones católicas–, o estudios y reflexiones realizados por autores de ámbitos variados del saber –filosofía, psicología, biología–, en la medida en que

ayudan a iluminar distintos aspectos vinculados a las prácticas cooperativas, buscando siempre la proximidad con el lector.

De manera genérica, Sennett observa que la cooperación es una forma de intercambio que beneficia de algún modo a los participantes, permitiendo superar las limitaciones o carencias de la acción individual para el logro de determinados objetivos. El resultado de la cooperación para cada individuo puede variar en función de su posición inicial, sus expectativas, sus habilidades, o las relaciones previas que mantuviera con los demás participantes. Así, aunque admite que brota de manera más espontánea la posibilidad de actuar conjuntamente con miembros de nuestro propio grupo, a Sennett le interesan más aquellas formas de cooperación que se dan entre las personas que forman parte de grupos distintos o incluso enfrentados entre sí, ya que la puesta en acción de prácticas cooperativas aparece a menudo como una necesidad impuesta por la conflictividad inherente a la vida social. Se trata, así pues, de una forma de interacción más exigente, ya que su mayor complejidad requiere

re un esfuerzo e implicación más elevados, pudiendo servir por ello como ocasión para poner a prueba nuestras capacidades sociales, e invitándonos a cuestionar las ideas asimiladas.

En los animales sociales, y de manera notoria en los seres humanos, puede observarse una tensión entre la tendencia hacia la cooperación con otros miembros de su especie y las conductas de orientación competitiva o que responden más claramente a propósitos egoístas –si bien, en la mayor parte de interacciones sociales suelen aparecer entremezcladas ambas tendencias–. Pero, hacia dónde se vaya a inclinar la balanza depende en gran medida de la educación que se transmita a los sujetos, la cual a su vez forma parte de un amplio marco social e institucional, que puede impulsar el desarrollo socio-cognitivo de sus miembros en direcciones variadas. La conducta cooperativa, observa Sennett siguiendo los estudios de psicólogos como Erikson, precede y posibilita la propia formación del yo. Así, la necesidad de comunicarse que manifiestan los bebés emergería como el primer motor que impulsaría la exploración de formas productivas de cooperación. Los juegos infantiles actuarían, algunos años después, como espacio privilegiado para la formación de conductas cooperativas más elaboradas.

Sin embargo, la riqueza conductual que manifiestan los niños puede desvanecerse con el tiempo si la so-

cialidad no estimula adecuadamente su desarrollo posterior. Para ello es preciso mantener viva la curiosidad, aspecto que Sennett considera clave a la hora de implicarse en una actividad social compleja, ya que supone una predisposición a interactuar con extraños, personas de las que tenemos un conocimiento incompleto o que representan intereses distintos a los nuestros. El niño es especialmente sensible a las influencias del ambiente socio-institucional en el que crece, por lo que puede ir interiorizando actitudes de recelo u hostilidad hacia los diferentes, al desarrollar una solidaridad limitada a los semejantes o próximos, o bien ser presa de la desconfianza hacia sí mismo, que se alimenta en la comparación envidiosa.

El contexto actual, según el diagnóstico que ofrece Sennett, no sería muy propicio para el desarrollo de las capacidades cooperativas. Continuando con el análisis de los efectos de la nueva economía sobre la vida de la gente –al que ya dedicó algunos de sus libros, como *La corrosión del carácter* (2000) o *La cultura del Nuevo capitalismo* (2006)–, la temática abordada en este último trabajo le permite incidir en cómo la progresiva introducción de un nuevo modelo organizativo, fenómeno impulsado desde los sectores punteros de la economía, estaría diluyendo los cimientos sobre los que se construye la cooperación. El principio que guía el proceso de reestructura-

ción institucional –y que no se limitaría ya al ámbito de la empresa, pues estaría inspirando también los cambios producidos en la administración del Estado del bienestar o en la legislación laboral– es la flexibilidad, y su horizonte temporal estaría limitado al corto plazo. La consecuente precarización del trabajo conlleva un debilitamiento de los vínculos que ligaban a los trabajadores con las empresas, de manera que hoy raramente ofrecen la posibilidad de desarrollar una carrera profesional sostenida. Los trabajadores han de adaptarse a las necesidades del momento, mostrándose disponibles a cambiar de lugar de trabajo, de función, o de compañeros, sin que obtengan a cambio unas garantías mínimas acerca de su porvenir. Y aunque estas empresas fomentan el trabajo en grupo, según observa Sennett, se trata de una colaboración superficial y efímera, que únicamente genera una forma fingida de solidaridad, pues el nuevo orden abandona cada individuo a su propia suerte.

El efecto combinado de la creciente desigualdad económica y de las nuevas formas de trabajo estaría propiciando la emergencia de un tipo de carácter reactivo a la cooperación, indiferente a las necesidades de los demás, y proclive a aislarse en sí mismo ante la perspectiva de un orden social inseguro y escasamente fiable. Sin embargo, el autor de este libro evita abandonarse a la resignación o la nostalgia, esforzándose por

explorar entre las variadas dimensiones de la vida social, lugares en los que se manifiestan las potencialidades cooperativas de los seres humanos.

La singularidad del análisis de Sennett reside en su enfoque artesanal de las capacidades sociales. Es decir, este autor las concibe como habilidades susceptibles de perfeccionarse a través de una práctica continuada, comprometida y reflexiva. Su noción de artesanía –que desarrolló en su anterior trabajo, *El Artesano* (2009)– no se restringe al ámbito del trabajo remunerado, otorgándole un alcance mucho más amplio, pudiéndose aplicar a las distintas facetas de la vida, y de manera notoria a las relaciones sociales, tratándose de un tipo de actividad definitoria de lo humano. En ese sentido, se hace eco de las aspiraciones de Diderot o Jefferson –remontables incluso a Platón o Confucio– de formar artesanos-ciudadanos, trasladando el compromiso fundamental que adquiere el artesano con el desarrollo de su oficio al ámbito de la *res publica*, donde se ejerce la ciudadanía.

Sennett, por su parte, siempre se ha distinguido por su pretensión de superar la división que se produce recurrentemente, en el ámbito del saber, entre lo material y lo mental –*la mano y la mente*–, entre lo físico y lo social, entre el contacto sensorial y la relación social, para defender en este caso que la profundización

en el dominio de una habilidad técnica puede ayudar, cuanto menos, a lograr una mejor comprensión de las relaciones sociales. El autor apuesta así por una visión integradora de lo humano, encarnada en la idea del hombre como productor de sí mismo, y que se ejemplifica en esa concepción artesanal del desarrollo de nuestras capacidades básicas, que permita una formación adecuada del carácter, preparando de esta manera a los individuos para afrontar positivamente los retos que impone la participación en la vida social compleja.

La interacción social —que suele requerir algún tipo de cooperación— resulta beneficiosa de diversas maneras para los individuos, según la exposición que desarrolla Sennett en este libro. Así, la compañía de los otros —incluso cuando son extraños— puede resultar placentera, lo que puede impulsar a los individuos a buscarla cuando las condiciones del entorno son propicias. Además, involucrarse en los problemas y desafíos que plantea la vida social compleja, puede ayudar a adquirir distancia respecto a uno mismo, aliviando la ansiedad provocada por las propias contradicciones del yo. La combinación de beneficios que aporta la cooperación al individuo y a la sociedad se ejemplifica en el logro de la *civilidad*. Así, la elaboración de unos códigos compartidos hace factible la convivencia y la comunicación entre las diferentes personas que se en-

cuentran en un mismo espacio, y permite sobrellevar el conflicto de intereses y evitar la amenaza de la fragmentación. El desarrollo de la civilidad permite a los individuos sentirse cómodos en el trato cotidiano con extraños, situación que se alcanza mediante el desarrollo de ciertas habilidades vinculadas al fomento de la sociabilidad.

En su libro, Sennett no pretende aproximarse al establecimiento de un modelo crítico desde el que fundamentar los derechos o principios básicos que rijan una comunidad política justa, sino que focaliza su atención precisamente en cómo en la vida cotidiana la gente va estableciendo los pequeños equilibrios que permiten mantener vivo un espacio social compartido, y cómo se plantean y afrontan las disputas o negociaciones entre los diversos actores. No se trataría de llegar a resultados definitivos en forma de consensos, ni de pretender superar la conflictividad inherente a una vida social compleja mediante soluciones armoniosas, sino más bien de fomentar nuestro interés por interactuar con los otros, aunque no se alcance una plena comprensión mutua, y se mantengan latentes las diferencias. Pero el esfuerzo por abrirse a los otros, a los que son extraños a mi ámbito social más próximo, permite al yo liberarse —al menos en parte— de sus propios laberintos, así como le invita a ir más allá de la comodidad que ofrece lo semejante, al tiempo que

posibilita un enriquecimiento personal, mediante el fortalecimiento del carácter. Paralelamente, la exploración conjunta de nuevas formas de interacción puede servir para cues-

tionar la desigualdad o las injusticias existentes, o cuanto menos, abrir nuevas vías que permitan renovar la vida social.

BOURDIEU, Pierre (2010): *El sentido social del gusto. Elementos de una sociología de la cultura*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores [Traducido por Alicia Gutiérrez], ISBN: 978-987-629-123-1. Reseñado por Cristian Alfredo Osal López, Universidad Católica Andrés Bello. Reseña recibida: 31 julio 2013. Reseña aceptada: 18 octubre 2013.

El libro *El sentido social del gusto. Elementos para una sociología de la cultura*, es un compendio de trabajos de Pierre Bourdieu que han sido traducidos al castellano por Alicia Gutiérrez. El autor francés, nacido en Denguin en 1930, estudió diferentes temáticas de manera interdisciplinar a lo largo de toda su vida. Desde 1981 hasta su muerte en 2002, fue profesor titular de Sociología en el Collège de France.

Para lograr una mejor comprensión de su planteamiento, Bourdieu seleccionó y ordenó, de manera muy atinada, los once textos que conforman este ejemplar, provenientes de entrevistas, conferencias y artículos. Cada uno se enfoca particularmente en un aspecto del mercado de los bienes culturales. El objetivo principal de este libro es mostrar cómo funciona el *campo* artístico y sus problemáticas, haciendo hincapié en que las obras de arte son como otros objetos so-

ciales, que su *purificación* con respecto al mundo cotidiano es básicamente el producto de las relaciones del universo social donde se producen, se distribuyen, se consumen y se genera la *creencia* de su valor.

El libro contiene una introducción realizada por la traductora, donde pretende aclarar las nociones centrales que fundamentan la sociología de la cultura; ésta es desarrollada por el autor desde lo que él denomina estructuralismo constructivista. *Campo, capital, illusio, creencia, habitus, estrategia*, etc. son retomadas en la introducción para que el lector recuerde que la relación dialéctica entre ellas permite explicar y comprender los distintos ámbitos de la realidad social la artística en nuestro caso. Una realidad sumamente compleja.

El primer texto, «Cuestiones sobre el arte a partir de una escuela de arte cuestionada», recoge una

conferencia dictada en la Escuela de Bellas Artes de Nîmes en 1999. Bourdieu trata de mantener un diálogo con los estudiantes acerca de la situación de incomprensión que sufre esa escuela, respondiendo a preguntas como ¿cuál es la diferencia entre un aprendiz de artista (o un artista) y un ciudadano común?, ¿quién tiene derecho a juzgar en materia de arte?, ¿qué es un artista?, ¿existe una mirada sensible a priori?, entre otras. El sociólogo francés apunta que el campo, en este caso el artístico, tiene una autonomía con formas específicas que no existen necesariamente en otros campos, como las luchas de acumulación de capital simbólico. De este modo, el artista y el valor del artista lo hace el campo, y el valor de la obra lo hace el juego en el que participa el agente condicionado por las disposiciones, esquemas y trayectorias, es decir por el *habitus* y la *illusio*.

«Los museos y su público» es el segundo escrito de este compendio. Por medio de estudios estadísticos, el autor revela que el acceso a las obras culturales es un privilegio de la clase culta; indica que la mayoría de los museos tiene dos clases de públicos, uno local conformado por individuos de clases bajas y uno de turistas de clases medias y altas; demuestra, a través de la relación entre la instrucción educativa y la frecuentación de los museos, que solo la escuela puede crear o desarrollar

la aspiración a la cultura; también habla sobre las personas desplazadas debido a la inaccesibilidad de las obras por su naturaleza y montaje; y expone aspectos y consecuencias a tomar en cuenta por el aumento en la frecuentación de los museos.

El tercer artículo se denomina «El campesino y la fotografía», escrito por Pierre Bourdieu y su esposa, Marie-Claire Bourdieu. La fotografía en la sociedad campesina es comprendida como un medio para eternizar y solemnizar momentos sociales importantes en los que se reafirma la unidad del grupo, particularmente para fijar conductas socialmente aprobadas y regladas, mostrando lo que el grupo espera dar de sí en cuanto grupo, acen tuando los roles sociales de las personas que los conforman. Así, como fue muy bien aceptada en la comunidad campesina como consagración de los rituales sociales, la fotografía fue rechazada en cuanto práctica por aficionados miembros de la burguesía aldeana, considerándose un lujo, una expresión de distinción, singularización y humillación a los otros, una innovación que amenaza la moral campesina. La supuesta tolerancia del campesino hacia el uso de cámaras fotográficas por parte de los turistas, extranjeros, y «ciudadanos auténticos», dice mucho más sobre sus valores que su rechazo hacia los aficionados; la

tolerancia es una forma de rechazar identificarse con esos individuos.

En el cuarto capítulo del libro el autor aborda la «Sociología de la percepción estética». Según él, en la observación de las obras de arte pueden existir dos tipos de percepciones: la propiamente artística y la que no se diferencia de la que se aplica en la vida cotidiana a los objetos cotidianos. Bourdieu explica que las percepciones son producto de una historia particular en una sociedad particular. Por lo tanto, la intención del individuo que observa la obra es el producto de las normas y convenciones sociales; éstas definen la frontera incierta y cambiante entre los objetos técnicos y los objetos de arte. La acción pedagógica viene a ser la legitimadora de las intenciones o gustos sobre las obras, ¿cómo? Generando a su vez la necesidad de crearlos y la manera adecuada de satisfacer esta necesidad: inculcando códigos para descifrar los productos artísticos. Pero esos códigos han de ser sentidos como algo natural, como el «don» del buen gusto, de ver, sentir, valorar o rechazar piezas, ocultando así todo lo arbitrario que hay en tales códigos. Así, una estética que otorga el peso a la percepción, en vez de dárselo a la cosa percibida, proporciona recursos inagotables para la búsqueda de la distinción, que es el objetivo central del campo de producción restringida. Sólo existe obra de arte para aquel que

posee los medios para apropiársela mediante el desciframiento. Quienes carecen de la percepción «pura», harán lecturas desde los intereses y las expectativas que soportan su percepción cotidiana, desde su *ethos* de clase.

«El mercado de los bienes simbólicos» y «La producción de la creencia» son los dos textos protagonistas de este libro. Ambos describen el funcionamiento del campo artístico, sus estructuras y relaciones; en ellos se sintetizan la mayoría de las ideas que son desarrolladas en el conjunto del libro. El autor revela los componentes del mercado: el campo de producción restringida, el campo de gran producción, el campo de instancias de producción y de conservación, y el gran público; descubre las relaciones que se mantienen en esa estructura conformada por los campos, las posiciones, la toma de esas posiciones entre los agentes, la negación de la «economía», el círculo de creencia alrededor del creador, los sacrilegios rituales, el desconocimiento colectivo, el juego de espejos, entre otros aspectos del campo artístico. Todo ello muestra la lógica del funcionamiento de dicho campo, que realmente es un juego de intereses, de poderes que se oculta y se descubre, agentes jugando a excluirse en nombre de la convicción de que existe el buen o el mal arte, creando la apuesta y, al mismo tiempo, el motor del campo.

El séptimo escrito trata sobre el «Consumo cultural». Bourdieu dedica este apartado a la lógica específica que rige la economía de los bienes culturales; aquí explicita las condiciones en las que se producen los consumidores de bienes culturales y su gusto, así como las formas de apropiación de los bienes considerados como obras de arte y las circunstancias que determinan el modo legitimado de apropiación.

El capítulo siguiente, titulado «La génesis social de la mirada» se centra en el tema de la interpretación de las obras de arte. El conocimiento de las condiciones y condicionamientos propiamente históricos de los placeres de una mirada, como la del *Quattrocento* –periodo que utiliza el autor para sus explicaciones–, puede conducir a la constitución del principio invariante de la satisfacción estética, un encuentro entre un *habitus* histórico y el mundo histórico que lo rodea y que habita. Por este *habitus*, la experiencia estética se convierte en un asunto de sentido y sentimiento, y no de desciframiento y razonamiento, porque la dialéctica entre el acto constituyente y el objeto se establece en un nivel pre-consciente y prerreflexivo de las prácticas generadas por la relación entre el *habitus* y el mundo.

«Sobre el relativismo cultural» es el noveno texto, constituido sobre la base de notas de trabajo para una entrevista sobre *La distinción*. Bourdieu trata de responder a la pregunta de si hay algo intrínseco

que hace la superioridad del gran arte. Comienza aclarando que siempre ha elegido no responder a ese problema, que todo su trabajo no habrá servido para nada si les deja «una puerta de salida» a los intelectuales, y que, en general, quien se hace esa pregunta sólo quiere ver reforzada su creencia. Habla sobre lo universal en la cultura según Durkheim y sobre los gustos, la condición acumulativa histórica de las obras, el objetivo liberador de la sociología de la cultura, y por último sobre el gusto como producto histórico y su monopolización.

El décimo apartado, «La lectura: una práctica cultural», es un diálogo entre Pierre Bourdieu y el historiador Roger Chartier mantenido en un Simposio sobre La Lectura, en el Colegio de Intercambio Contemporáneo en Saint-Maximin, en 1982. Discuten el uso de la lectura como herramienta de descripción de prácticas que no están hechas para ser leídas, la posición universalizante de los lectores, la reflexión histórica de la lectura para relativizar la propia práctica, el desciframiento de los textos y el estatus social del documento, la transmisión de información sobre el modo de empleo de un texto a través de su presentación, el análisis sociológico e histórico sobre qué y cómo se lee, la necesidad y el derecho de lectura y cómo interviene la escuela en ello, además de otros muchos aspectos.

A propósito de *Retrospective IV* una exposición de Patrick Saytour, exhibida en Montpellier en 1991, Inès Champey le hace a nuestro autor una entrevista que conforma el undécimo y último capítulo de este compendio, titulado «Resistencia». Bourdieu responde a preguntas sobre el trabajo anterior de Saytour, pero especialmente sobre *Retrospective IV* como expresión de subversión, de autodesacralización, así como de cuestiones acerca de las reglas del juego del campo artístico.

Con estos once textos recopilados en «El sentido social del gus-

to», Pierre Bourdieu busca mostrar cómo funciona el campo artístico y sus problemáticas. Si bien su trabajo se extiende a lo largo de 35 años de investigación sociológica, se concentran en este libro las herramientas y argumentos básicos para comprender su concepción de las obras de arte como objetos sociales, purificados mediante los juegos sociales desde donde se producen, distribuyen y consumen; en resumen, una propuesta de fundamentación sociológica del valor artístico.

CORTINA, Adela (2013): *¿Para qué sirve realmente... la ética?*, Barcelona, Paidós, ISBN: 978-84-493-2877-0. Reseñado por Mikel Arteta Arilla, Universidad de Valencia. Reseña recibida: 24 julio 2013. Reseña aceptada: 16 octubre 2013.

Quizás lo más propio de nuestro ser sea nuestro ser éticos; una condición de la que no podemos escapar jamás, ni con modificaciones genéticas ni con operaciones estéticas. La posibilidad de ser morales o inmorales, pero nunca amorales, es la base desde la cual la autora reivindica en esta obra nuestra irrenunciable tarea de reflexionar sobre aquello que nos constituye como seres morales, para potenciar lo mejor de nuestros dispares condicionamientos al tiempo que aplacamos los más bajos instintos. En eso consiste la tarea crítica que hay que exigir a individuos e instituciones: a los primeros porque

por naturaleza (la de ser seres de cultura) estamos abocados al trato con el otro; y a las segundas porque, encarnando y promoviendo a la vez nuestra conciencia social, son las encargadas de regular y regir del mejor modo posible nuestra convivencia.

Ahondando en el método hermenéutico-crítico que abandera la Escuela de Valencia, la profesora Cortina aprovecha en esta obra para repasar exhaustivamente las bases de que la vida humana dispone para, a continuación, poder guiar correctamente nuestra irreductible vida ética. Una vida que, en su profundidad ética, deberá preocuparse de forjar

un carácter *virtuoso*, de *deliberar* en busca de lo justo, de proporcionarse una existencia *feliz* y por ello digna, de cuidar de los propios *sentimientos*, de conducirse de forma *autónoma* y de *valorar* lo que de verdad merece la pena.

El lector se ve atraído por un esclarecedor y muy estimulante itinerario intelectual en el que múltiples estudios, experimentos, y atinadísimas referencias cinematográficas y literarias, tratan de mostrarnos y demostrarnos, persuadirnos y convencernos, de que estamos biológicamente preparados para cuidar y cooperar, para realizar acciones altruistas o para conmovernos. ¿Para qué sirve la ética? Tras leer el libro dan ganas de responder que para no sucumbir a quienes tratan de retratarnos (y determinarnos) como meros egoístas racionales, aislados de nuestros congéneres, y para potenciar las mejores predisposiciones a las que está abierta nuestra vida, desde el resquicio de libertad que siempre le quedará a nuestro ser condicionado.

Comenzamos el libro con un llamamiento al valor de la integridad, que es lo que deberemos exigir a personas e instituciones si queremos apuntalar la base moral por antonomasia: la confianza. Mantener alta la moral de la sociedad requiere individuos que actúen como es debido, generando así un *feedback* de confianza e integridad que nos granjeará sustanciosos beneficios: si antes de la

crisis nos hubiéramos comportado íntegramente (sobre todos aquellos que ostentaron cargos de mayor responsabilidad), habríamos abaratado costes en dinero y sufrimiento, invirtiéndolo en lo que vale la pena, sabiendo priorizar.

Nos adentramos luego en cómo sería posible forjar ese carácter íntegro que la confianza social demanda y que llevaría a quienes ostentan responsabilidades públicas a no conducirse con intereses espurios sino con valores. Si ser felices es estar altos de moral, será más fácil conducirnos íntegramente cuando seamos felices. De ahí que forjar un buen carácter, sobreponiéndose en lo posible a condicionamientos genéticos y sociales, sea la más noble empresa que un individuo (o una institución) pueda realizar. Desde la libertad consciente y la *cordura*, deberemos reconocer y potenciar las virtudes que necesita quien desea vivir bien y, si la fortuna acompaña, ser feliz.

A continuación, Cortina echará mano de las ciencias para contrarrestar la antropológica caracterización del egoísta inteligente: no somos simples egoístas racionales como describía Hobbes; somos, además, seres sociales evolucionados, genéticamente propensos al cuidado de los nuestros. La ética del cuidado, o la virtud del cuidador, parece el mejor remedio para los desmanes mercantilistas y burocratizadores de esa razón técnica orientada al dominio de las cosas. Una razón que olvida nuestro

más profundo ser social y nos desgarrará día a día. Pero, desveladas las bases biológicas que nos empujan a cuidar de nuestros seres más queridos –oxitocinas mediante– o a afrontar de distinta forma los dilemas personales y los impersonales, Cortina, apelando a ese resquicio de libertad consciente que nos convierte en seres capaces de valorar, preferir y escoger, advertirá críticamente que nuestro deber de compasión puede y debe trascender el círculo íntimo «biológicamente encomendado» (p. 66). Eso es lo que demanda el nivel postconvencional de la teoría del desarrollo moral de Kohlberg, revisada y complementada por Gilligan.

Para extender el cuidado urgirá en seguida «transitar del egoísmo estúpido a la cooperación inteligente» o prudencial, la propia del «hombre reciprocador» que llevamos dentro (como muestran diversos ejemplos de altruismo recíproco). Aquí, las reflexiones filosóficas, sociológicas y científicas, por las que la autora nos conduce con finura, muestran que los lazos sociales que conforman a la persona desmienten las ensoñaciones del individualismo posesivo. Somos siempre con el otro. Por ello, si queremos apostar por lo más inteligente y salir ganando siempre, más nos valdría cooperar, generando confianza mutua y «capital social». No es inteligente, como demuestra la crisis y como ya advirtió Kant al «pueblo de demonios», tratar de sacar provecho, «caiga quien caiga». Integrar esta

idea, más allá de la coacción de la ley, sería más que conveniente para evitar la corrupción de quien no es vigilado. Pero al tiempo convendrá estar vigilantes al conformismo al que propenden los grupos cooperantes: la dejación del espíritu crítico y la exclusión de quien no puede reciprocarnos son dos riesgos moralmente inasumibles.

Por ello, aunque biológicamente no dejemos de ser «seres vinculados a nuestros antecesores por nuestra radical vulnerabilidad, y a aquellos de los que debemos cuidarnos, por el compromiso» (p. 65), la ética tiene también la fundamental tarea de enseñorearnos, es decir, de enseñarnos a cada uno a conquistar nuestra autonomía. De ese vínculo, lo que se deriva es nuestro deber de conquistar *solidariamente* la libertad. Y es que, aunque conquistemos la libertad gracias a los otros (a sus aportaciones, a su mirada) y a la experiencia de la vida en común, será la toma de decisiones libres y conscientes lo que brinda a los humanos la autorrealización y la felicidad. La libertad ya no puede ser reducida al romo individualismo liberal de la no-interferencia (independencia), pero tampoco a la simple participación pública de presupuestos comunitaristas (más o menos velados). Ambas facetas son fundamentales, como se recuerda con Constant: sin libertades jamás podríamos escrutar el camino de la felicidad y sin participación acabaremos perdiendo las estructuras políticas que

garantizan nuestras libertades. Ambas, juntas, deberán sintetizar el ideal republicano de la no-dominación. Ésa es la línea que conduce al «reino de fines» kantiano, donde al ser humano se le reconoce dignidad y por ello valor, pero no precio. «En semejante reino los costes de transacción serían bajísimos y las relaciones estarían presididas por la confianza en que nadie propone dañar, sino ayudar» (p. 112), dice la autora, tratando de mostrarnos la brújula a seguir.

Hacernos a nosotros mismos, como muestra la historia del monstruo de *Frankenstein* y demuestran los experimentos de Piaget o la psicología social de G. H. Mead, es una tarea que no podemos desarrollar por nosotros mismos sino algo que requiere de la mirada y reconocimiento de los demás: un *otro generalizado* que cada vez debe ser más amplio y abstracto. El adquirido sentido de dignidad, cuando no es respetado por los otros, produce la humillación que impele al *homo reciprocante* a luchar por el reconocimiento. Una posición de dependencia y vulnerabilidad que debe despertar de una vez el valor y la virtud de la compasión. Más allá de la archimentada empatía, instrumento neutro, la autora de una *Ética de la razón cordial* vindica la compasión desde la cordura, una virtud que englobaría prudencia, justicia y *kardía* o «virtud del corazón lúcido» (p. 126).

Una aplicación buena y necesaria de ese carácter virtuoso, cuyas múltiples facetas la autora viene desgranando capítulo a capítulo (en el orden en que lo exponemos), es la que recae en la formación de los buenos profesionales, elemento nuclear de la sociedad civil. Frente a los adalides de la cultura científico-técnica, Adela Cortina recuerda, con Aristóteles, que la cultura está formada de fines y valores que deben enmarcar ciencia y técnica. Y sólo la reflexión e integración de esos fines y valores puede evitar que sigamos incidiendo en la deriva formativa de esos simples técnicos, quienes, teniendo atrofiada su capacidad de valorar, defendieron alegremente los ciegos, cortoplacistas e injustos intereses de sus empresas, sumergiéndonos en la actual la crisis. Aprenderemos que la sincera preocupación por los «bienes internos» de las actividades «prácticas» (las que nos ofrecen con su buen hacer los profesionales) será el mejor modo de combatir las constricciones que arrostra nuestra libertad, desveladas por la teoría de sistemas, y sus perturbaciones sobre la confianza mutua y la justicia social. En realidad, sólo si coinciden con la meta de mi profesión los *motivos* se convierten realmente en *razones* que, por lo tanto, puedan ser legítimamente secundadas. Si pretendemos universalizar la excelencia deberemos tener esto en cuenta: extender la educación o la formación no pue-

de entenderse sin una mejora de la calidad ciudadana; y viceversa.

Llegando al final de este itinerario que pretende desvelarnos la utilidad de la ética, descubrimos cómo el buen ciudadano, el íntegro, el cuerdo, el compasivo, etc., será también el que sepa indignarse cuando la situación lo requiera. El que se indigna ante la injusticia para tratar de reestablecer la justicia. Sólo con ciudadanos virtuosos de este calibre podrá la autora enfrentarse a la democracia representativa de mercado (o *agregativa*) ofrecida en su día por un Schumpeter que pretendía analizar con realismo nuestra autoorganización política y cuadrar fácilmente representación y autonomía ciudadana (entendida, sesgadamente, como no-interferencia). Bastaba con que unos partidos políticos amalgamasen a los votantes en torno a unos programas. Desechar este modelo conservador y elitista sin encantarse tampoco con el ideal de democracia directa (donde el pueblo es pasto para demagogos que buscan mover los sentimientos más que las razones), conduce inexorablemente a un tercer modelo que supera a ambos: la democracia deliberativa y crítica, que sea gobierno del pueblo. Un cuerpo ciudadano, en el que la confianza funcionaría como «mano intangible» que promueve la amistad cívica, es el compuesto por quienes conforman socialmente sus intereses y deliberan para tender hacia una especie de «voluntad común» ideal

antes de votar (como requiere la regla mayoritaria que necesariamente caracteriza a la democracia) por lo que acaban creyendo que es justo. No obstante, puesto que no todos los ciudadanos participarán en el debate, apremia centrarse en mejorar las instituciones (prioritariamente la representación política) y, al mismo tiempo, fomentar una vívida sociedad civil que delibere en comisiones o comités institucionalizados de acuerdo con la simetría que refleja la «situación ideal de diálogo».

En el último capítulo descubrimos que no se puede llamar justo a un sistema que impida a la gente desarrollar una vida plena y que difícilmente los ciudadanos pueden ser felices en un sistema injusto. De ahí que la función del gobierno (y de las instituciones del sistema democrático mismo) sea siempre la de promover la justicia. Tras rechazar por totalitaria a toda propuesta política que hable de hacernos «felices», la profesora Cortina prefiere exigir al Estado que garantice las condiciones materiales básicas (la justicia a la que apela con su famosa *Ética mínima*, compuesta principalmente por los derechos fundamentales) para proporcionar a la ciudadanía un bienestar básico, más o menos objetivable, que empodere a cada cual para escrutar su camino a la felicidad, su *ética de máximos*. Una felicidad de la que deberemos encargarnos críticamente nosotros mismos, sin sucumbir al hipnotismo mercantilista de quienes, para salvaguardar sus inte-

reses, pretenden que confundamos con el culto al consumo.

Para promover «el florecimiento de todas nuestras mejores potencialidades y capacidades» (p. 176) y para

salir así de esta rueda autodestructiva en la que nos encontramos; para eso sirve la ética. Y el libro, para aprender esto y mucho más; y para disfrutar.

Breves currículums de los autores y autoras

ROCÍO CARO GÁNDARA

Doctora en Derecho por la Universidad de Málaga (1997). Ha realizado estancias de investigación en la Academia de Derecho Internacional de La Haya, el Instituto Suizo de Derecho Comparado, el Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht, la Biblioteca del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, el Instituto Universitario Europeo de Florencia y la Universidad de Malta. Ha sido profesora visitante en la Universidad de La Sapienza (Roma), la Universidad de Bari y la Universidad de Sibiu (Rumanía). Actualmente es profesora titular de Derecho internacional privado de la Universidad de Málaga. Sus líneas de investigación se centran en el Derecho privado transfronterizo, el Derecho contractual comparado y la justicia contractual y relacional.

MIKEL ARTETA

Licenciado en Derecho y en Ciencias políticas y de la Administración. Máster en *Ética y democracia* y becario predoctoral en el departamento de Filosofía del derecho, moral y política (sección departamental «Filosofía moral y política») de la Universidad de Valencia. Prepara una tesis titulada «La constitucionalización cosmopolita del derecho internacional en la teoría de Jürgen Habermas: una reconstrucción crítica de su propuesta». Entre 2011 y 2012 realizó una estancia de investigación en la Universidad de Oxford. Ha publicado varias colaboraciones en prensa sobre temas de actualidad política (*El Correo*, *El País*).

PIERPAOLO DONATI

He is Professor of Sociology of the Cultural and Communicative Processes at the University of Bologna (Italy), where he is directing the Centre for Studies and Research on Social Innovation (CESIS). He was President of the Italian Association of Sociology (AIS) and a member of the Board of the International Institute of Sociology (IIS). He is currently member of several national and international Academies of Sciences. He founded and is directing the Journal Sociology and Social Policy. At the international level, he is recognized as the founder of 'relational sociology' or 'relational theory of society'. He has published about 800 works. Some recent works: *Repensar la sociedad. El enfoque relacional*, Ediciones Internacionales Universitarias, Madrid, 2006; *Relational Sociology. A New Paradigm for the Social Sciences*,

Routledge, London, 2011; *Sociologia della riflessività*, il Mulino, Bologna, 2011; *Sociologia della relazione*, il Mulino, Bologna, 2013; *Sociologia relazionale. Come cambia la società*, La Scuola, Brescia, 2013.

ALBERT MUÑOZ MIRALLES

Licenciado en Filosofía por la Universitat de València. Ha trabajado como profesor de filosofía en IES López Neyra, IES Ángel de Saavedra (Córdoba) e IES Sierra Sur (Osuna, Sevilla). Actualmente está elaborando la tesis doctoral dentro del programa interuniversitario en «Ética y Democracia» de la Universitat Jaume I.

PATRICI CALVO

Doctor en Filosofía Moral por la Universitat Jaume I de Castellón, España, ha realizado estancias de investigación en el Uehiro Center for Practical Ethics de la University of Oxford (UK), en el Dipartimento di Sociologia «Achille Ardigò» y el Dipartimento di Sociologia e Diritto dell'Economia de la Università di Bologna (Italia), y en la Fundación ÉTNOR [Fundación para la Ética de los Negocios y las Organizaciones] (España). Actualmente es Personal Investigador Postdoctoral (VALI+d) del Departamento de Filosofía y Sociología de la Universitat Jaume I. Entre sus últimas publicaciones en libros y revistas científicas, destacan «Neuroeconomía, ¿un saber práctico?» (junto con Elsa González) publicado en *Ética y neurociencias. La aportación a la política, la economía y la educación*; «CSR in internal management of organisations», publicado en la *Journal of Applied Ethics*; «Neuro-racionalidad: heterogeneidad motivacional y compromiso moral», publicado en *Daimon. Revista Internacional de Filosofía*, y «Economía civil desde una ética de la razón cordial», publicado en *CIRIEC. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*.

WOLFGANG HOFKIRCHNER

He is Associate Professor for Technology Assessment at the Vienna University of Technology, Austria. His fields of interest comprise: Systems, Information, and ICTs and Society. He counts approximately 200 publications. He has been appointed an academician of the Leibniz-Sozietät der Wissenschaften zu Berlin and of the International Academy for Systems and Cybernetic Sciences. He runs the Bertalanffy Center for the Study of Systems Research and is President of the International Society for Information Studies. Among various stays abroad he did research and teaching at the University of León and the Open University of Catalonia, Barcelona, Spain.

CAROLE JEAN UHLANER

Associate Professor in the Department of Political Science at the University of California, Irvine. She received her Ph.D. from Harvard University in political science (subsequent to an M.S. in engineering at Stanford University) and was a professor

at Northwestern University before UCI. Her research encompasses both empirical and theoretical investigations of political behavior, focusing on political participation, political representation, and the role of identity, especially racial and ethnic identity, in politics. She developed the concept of relational goods in «'Relational Goods' and Participation: Incorporating Sociability into a Theory of Rational Action», *Public Choice* 62 (1989): 253-285. Some of her other publications include «Rational Turnout: The Neglected Role of Groups», *American Journal of Political Science* 33 (1989): 390-422; «Immigrant and Native: Mexican American Presidential Vote Choice Across Immigrant Generations» (co-authored with Louis DeSipio), *American Politics Research* 35 (2007): 176-20; and «Potentiality and Representation: The Link between Descriptive Representation and Participation in the United States», *Politics and Gender* 8 (2012): 535-541.

ANTONIO MÁRQUEZ PRIETO

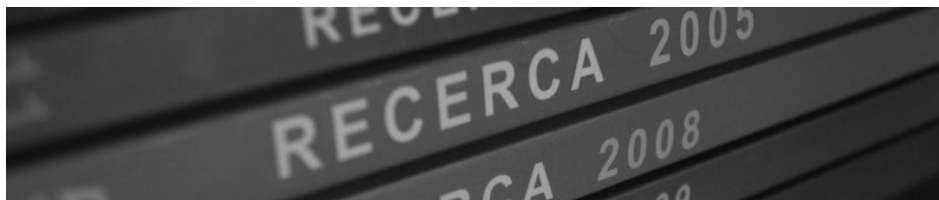
Profesor Titular de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social en la Universidad de Málaga. Se doctoró en dicha Universidad (1996) con la tesis doctoral «Seguridad Social y Proceso de Trabajo». Ha realizado estancias posdoctorales en el Instituto Max-Planck de Hamburgo, en la Organización Internacional del Trabajo (Ginebra), en las Universidades La Sapienza (Roma) y Bicocca y Sacro Cuore (Milán), Malta, además del Instituto Universitario Sophia (Florenia). Es autor de numerosas publicaciones sobre Derecho del Trabajo, Seguridad Social e Inmigración. En los últimos años ha iniciado una línea de investigación interdisciplinar sobre Justicia Relacional, como lo testimonian algunas de sus monografías, como *Repensar la justicia social. Enfoque relacional, teoría de juegos y relaciones laborales en la empresa* (Thomson-Aranzadi, 2008), *Calidad ambiental de las relaciones laborales* (Comares, 2010) y *Fraternidad y Justicia* (Comares, 2012), de la cual es editor (participando como autor junto con los profesores italianos Antonio Maria Baggio y Adriana Cossedu).

CRISTIAN ALFREDO OSAL LÓPEZ

Actualmente culminando estudios de Filosofía en la Universidad Católica Andrés Bello (Ccs). Tiene una trayectoria en trabajos de cooperación, organización y desarrollo social a través de organizaciones como el Centro Gumilla (Bqto), Proyecto Catuche (Ccs) y «Fe y Alegría» (Vzla). Ha desempeñado cargos de docencia en educación media y como facilitador de talleres de formación sociopolítica para organizaciones comunales. Además ha realizado trabajos de investigación de mercado (estudios de comportamiento del consumidor) para Johnson&Johnson (Ccs) y Lowe&Partners Concept (Ccs). Sus intereses académicos abarcan la Ontología, la Metafísica, la Filosofía de las Ciencias y de la Educación, la Ética, orientadas hacia proyectos de cooperación y desarrollo.

CALL FOR PAPERS

RECERCA. REVISTA DE PENSAMENT I ANÀLISI



Título: Jóvenes y trayectorias a la vida adulta.
Desigualdades, retos y nuevas formas en un contexto de crisis

Editores: Vicent Querol y Mercedes Alcañiz
(Universitat Jaume I de Castellón)

Periodo de envío: hasta el 5 de junio de 2014

Publicación del número: abril 2015

Idiomas: español, inglés, catalán

RECERCA es una publicación anual del Departamento de Filosofía y Sociología (Universitat Jaume I de Castellón). *Recerca* es una revista que realiza, desde 2012, la revisión ciega por pares a través del ojs: <http://www.e-revistes.uji.es/index.php/recerca> Está indexada en Humanities Source Publications (EBSCO), Philosopher's Index, CINDOC (categoría B) y Latindex.

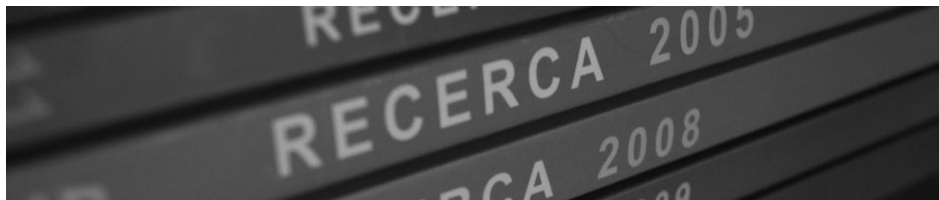
Call for papers. Los graves problemas de inserción de los jóvenes y las jóvenes a la vida adulta reclaman la atención de la investigación académica para dar respuesta a una tendencia agravada con la presente crisis. Existe, sin duda, una gran alarma social sobre el tema, que conlleva la necesidad de una información sociológica actualizada. Las formas de adaptación de las y los jóvenes a la coyuntura actual y sus visiones de la situación y de su futuro precisan de una comprensión que, a su vez, ha de apoyarse en el conocimiento desde las ciencias sociales: de las transiciones a la vida adulta de los jóvenes, en tanto que corpus teórico, y de los contrastes empíricos que fijen su validez, actualicen su casuística y muestren su utilidad social.

Desde *Recerca* animamos a enviar propuestas en relación a estas temáticas desde diferentes contextos sociales y culturales. Especialmente aquellos que trabajan, desde perspectivas diversas, en ámbitos como «trayectorias y/o transiciones a la vida adulta», «la emancipación de los jóvenes» o «la participación de la juventud en la sociedad civil».

Dr. Vicent A. Querol y Dra. Mercedes Alcañiz
(Para más información contactar: vquerol@uji.es)

CALL FOR PAPERS

RECERCA. REVISTA DE PENSAMENT I ANÀLISI



Títol: Joves i trajectòries a la vida adulta.

Desigualtats, reptes i noves formes en un context de crisi.

Editors: Vicent Querol i Mercedes Alcañiz
(Universitat Jaume I de Castelló)

Període d'enviament: fins el 5 de juny de 2014

Publicació del número: abril 2015

Idiomes: espanyol, anglès i català

RECERCA és una publicació anual del Departament de Filosofia i Sociologia (Universitat Jaume I de Castelló). *Reverca* és una revista que realitza, des de 2012, la revisió cega per parells a través de l'Ojs: <http://www.e-revistes.uji.es/index.php/recerca> Està indexada en Humanities Source Publications (EBSCO), Philosopher's Index, CINDOC (categoria B) i Latindex.

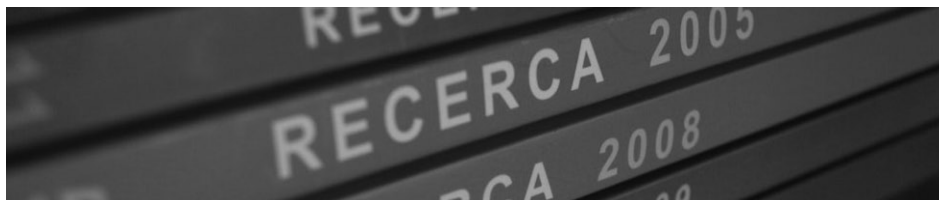
Call for papers. Els greus problemes d'inserció dels jòvens i les jòvens a la vida adulta reclamen l'atenció de la investigació acadèmica per a donar resposta a una tendència agreujada amb la present crisi. Existeix, sens dubte, una gran alarma social sobre el tema que comporta la necessitat d'una informació sociològica actualitzada. La formes d'adaptació dels i les jòvens a la conjuntura actual i les seves visions de la situació i del seu futur precisen d'una comprensió que, al seu torn, ha de sostenir-se en el coneixement des de les ciències socials: de les transicions a la vida adulta dels jòvens, en tant que corpus teòric, i dels contrastos empírics que fixen la seua validesa, actualitzen la seua casuística i mostren la seua utilitat social.

Des de *Reverca* animem a enviar propostes en relació a aquestes temàtiques des de diferents contextos socials i culturals. Especialment aquells que treballen, des de perspectives diverses, en àmbits com «trajectòries i/o transicions a la vida adulta», «l'emancipació dels joves», o «la participació de la joventut en la societat civil».

Dr. Vicent A. Querol i Dra. Mercedes Alcañiz
(Per a més informació: vquerol@uji.es)

CALL FOR PAPERS

RECERCA. REVISTA DE PENSAMENT I ANÀLISI



Título: Young people and paths to adulthood.
Inequalities, challenges and new ways in a context of crisis

Editors: Vicent A. Querol y Mercedes Alcañiz
(Universitat Jaume I de Castellón)

Deadline for submissions: 5 June 2014

Journal publication date: April 2015

Languages: Spanish, English, Catalan

RECERCA is an annual journal published by the Department of Philosophy and Sociology (Universitat Jaume I de Castellón). Since 2012, *Recerca* has used the ojs for its blind peer review process: <http://www.e-revistas.uji.es/index.php/recerca>.

It is indexed in Humanities Source Publications (EBSCO), the Philosopher's Index, IEDCYT (category B) and Latindex.

Call for papers. The serious problems young people face in integrating into adult life call for attention from academic research to offer responses to a trend that has been exacerbated by the current crisis. This issue has unquestionably aroused intense public concern, which highlights the need for up-to-date sociological information. The ways young people are adapting to today's circumstances, and their views of the situation and their future demand an understanding that must at the same time be grounded in knowledge from the social sciences: about young people's transition to adulthood, in terms of the theory, and empirical comparisons that establish their validity, bring case studies up to date and demonstrate their social usefulness.

Recerca invites proposals related to these issues from different social and cultural contexts, particularly from those who work, from a range of perspectives, in areas such as 'paths and/transition to adulthood', 'youth emancipation' or 'young people's participation in civil society'.

Dr. Vicent A. Querol and Dr. Mercedes Alcañiz
(For further information, contact: vquerol@uji.es)

CRITERIOS PARA EL ENVÍO DE TEXTOS A LA REVISTA *RECERCA*

1. El texto original se presentará en un documento word con un espacio interlineal de 1,5 en DIN A-4 en letra Times New Roman de cuerpo 12.
2. En la primera página del artículo deberá indicarse el título, así como un resumen del artículo en castellano y en inglés con una extensión en torno a 100 palabras cada uno de ellos (no más de 140 palabras) y 4 o 5 palabras clave (en español y en inglés) que identifiquen el contenido del trabajo.
3. Cada número de *RECERCA* aborda una temática concreta con la colaboración de destacados investigadores del panorama nacional e internacional. Los ensayos de pensamiento y análisis reservarán un espacio destacado para artículos directamente vinculados con la temática del número. No obstante, la revista también presenta un espacio (aproximado al 30 %) abierto para temas generales del ámbito de la filosofía y la sociología crítica. El plazo de envío de artículos sobre los monográficos se mantiene abierto durante sucesivos *call for papers* que aparecen publicados en la web. Los artículos de temática general pueden enviarse durante todo el año. Los números de *Recerca* comprenderán entre 4 y 12 artículos por número. La publicación de los artículos se realiza tras una revisión ciega por pares.
4. El autor omitirá su nombre, así como también la universidad u organismo al que pertenece, para asegurar la revisión ciega por parte de expertos. Para la entrega del artículo es necesario registrarse a través del Open Journal System (ojs) de la misma página web de *Recerca*. El sistema ojs permite registrar de forma gratuita a los autores en el sistema así como subir archivos. (En caso de duda se puede consultar las instrucciones establecidas en la Guía para darse de alta a autores en el ojs.)
5. La extensión de los documentos: ENSAYOS DE PENSAMIENTO Y ANÁLISIS, entre 15 y 20 páginas (no más de 8000 palabras); TRADUCCIONES CRÍTICAS, hasta 20 páginas; RECENSIONES, entre 2 y 5 páginas.
6. El texto original ha de ser inédito en castellano, catalán o inglés y no estar pendiente de publicación en otra revista.
7. Aspectos ortotipográficos
 - 7.1. Las referencias a revistas y diarios y los títulos de libros. Irán en cursiva; los títulos de artículos y capítulos de libros irán entrecomillados.
 - 7.2. Citaciones. Las citas de textos se incorporarán al texto principal entre comas angulares (« »). Cuando sea conveniente se utilizarán de este modo: « " " ».
 - Las citaciones largas (más de tres líneas) irán en un párrafo separado sin comillas ni cursivas, con un margen mayor al del texto original y con el tipo de letra más pequeña, o bien, señalando convenientemente que se trata de una cita. Si se omite parte del texto en una citación se señalarán los puntos de elisión con corchetes: [...].
 - 7.3. Guiones. Se empleará guión corto en términos compuestos y para indicar las páginas de bibliografía..., y guión mediano para hacer función de paréntesis. En este caso, si después del inciso va un punto, no cerramos el guión.
 - 7.4. Notas. Las indicaciones de las notas en el texto principal deben numerarse adecuadamente después de los signos de puntuación.
 - 7.5. Referencias bibliográficas abreviadas. En las referencias abreviadas que aparezcan en el texto sólo debe constar el apellido del autor en minúscula, el año de edición de la obra referida y las páginas que procedan, ya que los datos completos aparecerán en la bibliografía.
[...] ha resaltado (Bellés, 1999: 34-56)
Si son páginas seguidas se situará un guión entre las cifras, de lo contrario utilizaremos comas.
Bellés, 1999: 34, 67, 109.
Si la obra contiene diversos volúmenes, haremos constar el número del volumen referido en números romanos y detrás de dos puntos.
Riquer-Valverde, 1984: II, 193.
Por tanto, se prescindirá del uso de abreviaturas latinas: *loc. cit.*, *op. cit.*, *ibidem*...
 - 7.6. Bibliografía. Las referencias irán al final de la obra, ordenadas alfabéticamente por autores y según los siguientes puntos:
 - Libros: JORDAN, R.R. (1997): *English for Academic Purposes*, Cambridge, Cambridge University Press
 - Artículos en publicación periódica: GARCIA MARZÁ, D. (2008): «Sociedad civil: una concepción radical», *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 8, pp. 27-46.
 - Aquellos artículos de publicación periódica que cuenten con el código DOI requieren de la incorporación del código DOI particular del artículo al final de la referencia entre corchetes. INNERARITY, D. (2012): «Otra ciencia económica», *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 12, pp. 53-59. [<http://dx.doi.org/10.6035/Recerca.2012.12.4>].
 - Capítulos en libros de uno o más de dos autores: NORD, C. (1994): «Traduciendo funciones» en HURTADO, A. (ed.) (1994): *Estudis sobre la traducció*, Castelló de la Plana, Publicacions de la Universitat Jaume I.
 - Dos autores: CHILLON, L.A. y S. BERNAL (1985): *Periodismo informativo de creación*, Barcelona, Mitre.
 - Más de dos autores: ESPINET, F. y OTROS (1989): *Prensa, comunicació i cultura a Catalunya, durant el primer terç del segle xx*, Bellaterra, UAB.
8. La revista *RECERCA* decidirá la publicación de los originales en función de los informes de los dos evaluadores externos designados a tal efecto de acuerdo a sus especialidades. El proceso de evaluación se realizará a través de la revisión ciega por parte de expertos.
9. Se enviarán a los colaboradores las observaciones y comentarios de los evaluadores para la revisión de sus textos. Cuando los trabajos sean aceptados finalmente, tras seguir este procedimiento, el autor subirá la versión definitiva al ojs.
10. *Recerca* respeta las opiniones de sus colaboradores, pero no comparte necesariamente todos los puntos de vista manifestados en los artículos publicados.
11. *Recerca* agradece el envío de ensayos de pensamiento y análisis, traducciones críticas y recensiones, y procurará informar a los autores de la evaluación y eventual aceptación de sus textos en un plazo no superior a 50 días.
12. Ante cualquier duda pueden ponerse en contacto con la dirección de la revista a través del correo electrónico: recerca@uji.es.

Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi
 Universitat Jaume I
 Secretaría del Departamento de Filosofía y Sociología
 Facultad de Ciencias Humanas y Sociales
 Campus Riu Sec, s/n, 12071 Castellón de la Plana (España)

CRITERIS PER A L'ENVIAMENT DE TEXTOS A LA REVISTA *RECERCA*

1. El text original s'ha de presentar en un document WORD amb un espai interlineal d'1,5 en DIN A-4 en letra Times New Roman de cos 12.
2. En la primera pàgina de l'article s'ha d'indicar el títol, així com un resum de l'article en castellà i en anglès amb una extensió entorn a 100 paraules cadascun d'ells (no més de 140 paraules) i 4 o 5 paraules clau (en espanyol i en anglès) que identifiquen el contingut del treball.
3. Cada nombre de *RECERCA* aborda una temàtica concreta amb la col·laboració de destacats investigadors del panorama nacional i internacional. Els assajos de pensament i anàlisi reservaran un espai destacat per a articles directament vinculats amb la temàtica del número. No obstant això, la revista també presenta un espai (aproximat al 30 %) obert per a temes generals de l'àmbit de la filosofia i la sociologia crítica. El termini d'enviament d'articles sobre els monogràfics es manté obert durant successius *call for papers* que apareixen publicats en la web. Els articles de temàtica general poden enviar-se durant tot l'any. Els números de *Recerca* comprendran entre 4 i 12 articles per número. La publicació dels articles es realitza després d'una revisió cega per parells.
4. L'autor ometrà el seu nom, així com també la universitat o organisme al que pertany, per a assegurar la revisió cega per part d'experts. Per al lliurament de l'article és necessari registrar-se a través de l'Open Journal System (OJS) de la mateixa pàgina web de *Recerca*. El sistema OJS permet registrar de forma gratuïta els autors en el sistema així com pujar arxius. (En cas de dubte es pot consultar les instruccions establertes en la Guia per a donar-se d'alta a autors en l'OJS).
5. L'extensió dels documents: ASSAJOS DE PENSAMENT I ANÀLISI, entre 15 i 20 pàgines (no més de 8000 paraules); TRADUCCIONS CRÍTQUES, fins a 20 pàgines; RECENSIONES, entre 2 i 5 pàgines.
6. El text original ha de ser inèdit en castellà, català o anglès i no estar pendent de publicació en altra revista.
7. Aspectes ortotipogràfics.
 - 7.1. *Les referències a revistes i diaris i els títols de llibres.* Aniran en cursiva; els títols d'articles i capítols de llibres aniran entre cometes.
 - 7.2. *Citacions.* Les cites de textos s'incorporaran al text principal entre comes angulars (« »). Quan siga convenient s'utilitzaran d'aquesta manera: «...».
 - Les citacions llargues (més de tres línies) aniran en un paràgraf separat sense cometes ni cursives, amb un marge major al del text original i amb el cos de lletra més xicotet, o bé, assenyalant convenientment que es tracta d'una cita. Si s'omet part del text en una citació s'assenyalaran els punts d'elisió amb claudàtors: [...].
 - 7.3. *Guions.* S'emprarà guió curt en termes composts i per a indicar les pàgines de bibliografia..., i guió mitjà per a fer funció de parèntesi. En aquest cas, si després de l'incís va un punt, no tanquem el guió.
 - 7.4. *Notes.* Les indicacions de les notes en el text principal han de numerar-se adequadament després dels signes de puntuació.
 - 7.5. *Referències bibliogràfiques abreujades.* En les referències abreujades que apareguen en el text només ha de constar el cognom de l'autor en minúscula, l'any d'edició de l'obra referida i les pàgines que procedeixen, ja que les dades completes apareixeran en la bibliografia.
[...] ha resultat (Bellés, 1999: 34-56)
Si són pàgines seguides se situarà un guió entre les xifres, en cas contrari utilitzarem cometes.
Bellés, 1999:34, 67, 109.
Si l'obra conté diversos volums, farem constar el nombre del volum referit en nombres romans i darrere de dos punts.
Riquer-Valverde, 1984: II, 193.
Per tant, es prescindirà de l'ús d'abreviatures llatines: *loc. cit.*, *op. cit.*, *ibídem*....
 - 7.6. *Bibliografia.* Les referències aniran al final de l'obra, ordenades alfabèticament per autors i segons els següents punts:
- Llibres: JORDAN, R.R. (1997): *English for Academic Purposes*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Articles en publicació periòdica: GARCIA MARZA, D. (2008): «Sociedad civil: una concepción radical», *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 8, pp. 27-46.
- Aquells articles de publicació periòdica que disposa del codi DOI requereixen de la incorporació del codi DOI particular de l'article al final de la referència entre claudàtors. INNERARITY, D. (2012): «Otra ciencia económica», *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 12, pp. 53-59. [<http://dx.doi.org/10.6035/Recerca.2012.12.4>].
- Capítols en llibres d'un o més de dos autors: NORD, C. (1994): «Traduciendo funciones» en HURTADO, A. (ed.) (1994): *Estudios sobre la traducción*, Castelló de la Plana, Publicacions de la Universitat Jaume I.
- Dos autors: CHILLON, L.A. y S. BERNAL (1985): *Periodismo informativo de creación*, Barcelona, Mitre.
- Més de dos autors: ESPINET, E y otros (1989): *Prensa, comunicación i cultura a Catalunya, durant el primer terç del segle xx*, Bellaterra, UAB.
8. La revista *RECERCA* decidirà la publicació dels originals en funció dels informes dels dos avaluadors externs designats per aquest efecte d'acord amb les seues especialitats. El procés d'avaluació es realitzarà a través de la revisió cega per part d'experts.
9. S'enviaran als col·laboradors les observacions i comentaris dels avaluadors per a la revisió dels seus textos. Quan els treballs siguin acceptats finalment, després de seguir aquest procediment, l'autor pujarà la versió definitiva a l'OJS.
10. *Recerca* respecta les opinions dels seus col·laboradors, però no comparteix necessàriament tots els punts de vista manifestats en els articles publicats.
11. *Recerca* agraeix l'enviament d'assajos de pensament i anàlisi, traduccions crítiques i recensions, i procurarà informar els autors de l'avaluació i eventual acceptació dels seus textos en un termini no superior a 50 dies.
12. Davant qualsevol dubte podeu posar-vos en contacte amb la direcció de la revista a través del correu electrònic: recerca@uji.es.

Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi
 Universitat Jaume I
 Secretaria del Departament de Filosofia i Sociologia
 Facultat de Ciències Humanes i Socials
 Campus Riu Sec, s/n, 12071 Castelló de la Plana (Espanya)

CRITERIA FOR MANUSCRIPT SUBMISSIONS *RECERCA*

1. Original manuscripts should be submitted in Word.doc using 1.5 line spacing, DIN A4 page setting and 12 point Times New Roman font.
2. The first page of the manuscript should include the title, an abstract in Spanish and English of about 100 words each (maximum 140 words) and 4 or 5 keywords (in Spanish and English) identifying the content of the paper.
3. Each edition of *RECERCA* explores a specific issue with the collaboration of renowned national and international scholars. Most of the journal's thought and analysis essay section is reserved for articles dealing specifically with the chosen topic. However, about 30% of each edition is open to general topics in the field of critical philosophy and sociology. Deadlines for submitting articles on the specific topic are published in the call for papers on the Journal's website. Articles of a general nature may be submitted at any time during the year.
4. Authors should not use their own names and those of their university or institution in order to safeguard the blind peer review process. To submit a manuscript, authors must first register through the Open Journal System (OJS) on the Recerca website. Registration in the OJS system is free and is used for submitting articles. (Further information is available in the instructions set out in the Guide to author registration in the OJS). Each Journal Issue comprise between 4 and 12 articles. Recerca is a double blind peer review Journal
5. Article length: THOUGHT AND ANALYSIS ESSAYS, between 15 and 20 pages (no more than 8000 words); CRITICAL TRANSLATIONS, up to 20 pages; REVIEWS, between 2 and 5 pages
6. The original text must be unpublished in Spanish, Catalan or English and must not be pending publication in any other journal.
7. Style guide
 - 7.1. *References to journals, newspapers and book titles.* Italicised; titles of articles and book chapters should be in quotation marks.
 - 7.2. *Citations.* In-text citations should be enclosed in double quotation marks « ». Whenever necessary (e.g., a citation within a citation), use single quotation marks « ' ' ».
 - Longer citations (more than three lines) should appear as a separate indented paragraph with no quotation marks, and in a smaller font size, indicating clearly that it is a citation. Use ellipses enclosed in square brackets to indicate omitted text in a citation: [...]
 - 7.3. *Hyphens and dashes.* Hyphens are used for compound words and page references. En dashes are used to set off parenthetical statements; if they come at the end of a sentence, the second en dash is not used.
 - 7.4. *Notes.* Notes should be indicated numerically in the article, and should appear after punctuation marks.
 - 7.5. *Abbreviated references.* Abbreviated references in the text should only include the author's surname in lower case, the year the work cited was published and the page reference(s). Full citation details are given in the reference section.
e.g., [...] has highlighted (Bellés, 1999: 34-56)
If various pages are referenced, a hyphen is used between page numbers. Commas should be used otherwise.
(Bellés, 1999:34, 67, 109)
If the cited work consists of various volumes, the number of the volume referred to should be given in Roman numerals, preceded by a colon.
Riquer-Valverde, 1984: II, 193.
Consequently, Latin abbreviations are not used: *loc. cit.*, *op. cit.*, *ibidem*....
 - 7.6. *References.* References are given at the end of the article, in alphabetical order of authors' surnames, as follows:
 - Books: JORDAN, R.R. (1997): *English for Academic Purposes*, Cambridge, Cambridge University Press
 - Journal articles: GARCIA MARZA, D. (2008): «Sociedad civil: una concepción radical», *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 8, pp. 27-46.
 - Journal articles with a Digital Object Identifier (DOI) code should include the article code at the end of the reference in square brackets. INNERARITY, D. (2012): «Otra ciencia económica», *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 12, pp. 53-59. [<http://dx.doi.org/10.6035/Recerca.2012.12.4>].
 - Book chapters by one author: NORD, C. (1994): «Traduciendo funciones» in HURTADO, A. (ed.) (1994): *Estudis sobre la traducció*, Castelló de la Plana, Publicacions de la Universitat Jaume I.
 - Book chapters by two authors: CHILLON, L.A. and S. BERNAL (1985): *Periodismo informativo de creación*, Barcelona, Mitre.
 - Book chapters by more than two authors: ESPINET, F *et al.* (1989): *Prensa, comunicació i cultura a Catalunya, durant el primer terç del segle xx*, Bellaterra, UAB.
8. The journal *RECERCA* will base its decision to publish original manuscripts on the reports of two external referees assigned to review the article according to their specialisations, following the blind peer review process.
9. Authors will be sent the reviewers' observations and comments and asked to revise their manuscripts. When a manuscript is accepted following the review process, authors will upload the final version of the paper to the OJS.
10. *Recerca* respects the opinions of its collaborators, but does not necessarily share all the points of view expressed in the published articles.
11. *Recerca* is pleased to receive essays on thought and analysis, critical translations and reviews, and will make every effort to inform authors about the review process and acceptance or otherwise of their manuscripts in a maximum period of 50 days.
12. For further information and clarifications, please contact the journal's office by email at: recerca@uji.es.

Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi

Universitat Jaume I

Secretaria del Departamento de Filosofía y Sociología

Facultad de Ciencias Humanas y Sociales

Campus Riu Sec, s/n, 12071 Castellón de la Plana (Spain)

BOLETÍN DE INTERCAMBIO

Deseamos intercambiar la revista RECERCA. REVISTA DE PENSAMENT I ANÀLISI
por la revista cuyos datos se adjuntan

DATOS

Razón social:

Persona responsable del intercambio:.....

Calle/Plaza C.P.:

Ciudad:..... Provincia:.....

País:..... Tel.:

Fax:..... E-Mail:.....

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

1. Por favor suscríbame a RECERCA. REVISTA DE PENSAMENT I ANÀLISI (Nueva Época) desde el núm. inclusive.
2. Por favor deseo adquirir los volúmenes o números atrasados de RECERCA. REVISTA DE PENSAMENT I ANÀLISI (Nueva Época):

- | | | | |
|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| • número 1 (2001) | • número 5 (2005) | • número 9 (2009) | • número 13 (2013) |
| • número 2 (2002) | • número 6 (2006) | • número 10 (2010) | • número 14 (2014) |
| • número 3 (2003) | • número 7 (2007) | • número 11 (2011) | |
| • número 4 (2004) | • número 8 (2008) | • número 12 (2012) | |

FORMA DE PAGO: transferencia bancaria

Beneficiario: Universitat Jaume I

Entidad: 2077 Oficina: 0580

D.C.: 4631 C.C.: 03985430

IBAN (número de cuenta internacional): ES52 2077 0580 4631 0398 5430

Concepto: Suscripción / Intercambio RECERCA REVISTA DE PENSAMENT I ANÀLISI

Código 04G047-Línea LA 04040

PRECIO DE SUSCRIPCIÓN (por número): 15 €

DATOS PERSONALES

Nombre y apellidos o razón social:

NIF o CIF:.....

Calle/Plaza C.P.:

Ciudad:..... Provincia:.....

País:..... Tel.:

Fax:..... E-Mail:.....

ENVIAR A:

Universitat Jaume I

RECERCA. Revista de Pensament i Anàlisi

Departamento de Filosofía y Sociología

Facultad de Ciencias Humanas y Sociales

Campus del Riu Sec s/n • 12071 Castellón

e-mail: recerca@fis.uji.es o esteban@fis.uji.es

BUTLLETÍ D'INTERCANVI

Desitgem intercanviar la revista RECERCA. REVISTA DE PENSAMENT I ANÀLISI,
per la revista les dades de la qual s'indiquen a continuació.

DADES

Raó social:

Persona responsable de l'intercanvi:

Carrer/Plaça CP:

Ciutat: Província:

País: Tel.:

Fax: Adreça electrònica:

BUTLLETÍ DE SUBSCRIPCIÓ

1. Per favor subscriuiu-nos a RECERCA. REVISTA DE PENSAMENT I ANÀLISI, (Nova època) des del núm. inclusivament.
2. Per favor desitgem adquirir els volums o números endarrerits de RECERCA. REVISTA DE PENSAMENT I ANÀLISI, (Nova època):

- | | | | |
|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| • número 1 (2001) | • número 5 (2005) | • número 9 (2009) | • número 13 (2013) |
| • número 2 (2002) | • número 6 (2006) | • número 10 (2010) | • número 14 (2014) |
| • número 3 (2003) | • número 7 (2007) | • número 11 (2011) | |
| • número 4 (2004) | • número 8 (2008) | • número 12 (2012) | |

FORMA DE PAGAMENT: transferència bancària

Beneficiari: Universitat Jaume I

Entitat: 2077 Oficina: 0580

D.C.: 4631 C/c: 03985430

IBAN (número de compte internacional): ES52 2077 0580 4631 0398 5430

Concepte: Subscripció / Intercanvi RECERCA. REVISTA DE PENSAMENT I ANÀLISI

Codi 04G047-Línia LA 04040

PREU DE SUBSCRIPCIÓ (per número): 15 €

DADES PERSONALS

Nom i cognoms o raó social:

NIF o CIF:

Carrer/Plaça CP:

Ciutat: Província:

País: Tel.:

Fax: Adreça electrònica:

ENVIEU AQUEST BUTLLETÍ A:

Universitat Jaume I

RECERCA. Revista de Pensament i Anàlisi

Departament de Filosofia i Sociologia

Facultat de Ciències Humanes i Socials

Campus del Riu Sec s/n • 12071 Castelló de la Plana

Adreça electrònica: recerca@fis.uji.es o esteban@fis.uji.es

INTRODUCCIÓN

7 New Insights into Relational Goods

Pierpaolo Donati and Patrici Calvo, Università di Bologna and Universitat Jaume I

ARTÍCULOS

19 Relational Goods and Their Subjects: The Ferment of a New Civil Society and Civil Democracy

Pierpaolo Donati, Università di Bologna

47 Relational Goods and Resolving the Paradox of Political Participation

Carole J. Uhlaner, University of California, Irvine

73 The Commons from a Critical Social Systems Perspective

Wolfgang Hofkirchner, Technische Universität Wien

93 Reconstrucción de la justicia contractual desde la justicia relacional

Rocío Caro Gándara, Universidad de Málaga

117 La justicia relacional como círculo virtuoso

Antonio Márquez Prieto, Universidad de Málaga

Reseñas de LIBROS

135 *Juntos. Rituales, placeres y política de cooperación*

(Richard Sennett, 2012), Albert Muñoz Miralles, Universitat Jaume I

139 *El sentido social del gusto* (Pierre Bourdieu, 2010),

Cristian Alfredo Osal López, Universidad Católica Andrés Bello (Caracas)

143 *¿Para qué sirve realmente... la ética?* (Adela Cortina, 2013),

Mikel Arteta Arilla, Universidad de Valencia