



تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی و توهم رضایت: مطالعه‌ای تطبیقی درباره محدودیت‌های شناختی رضایت در حقوق قراردادهای بین‌المللی و اتحادیه اروپا

حسین امینیان جونقانی^۱، پانته‌آ دباغ‌پور^۲، منصور امینی^۳

تاریخ ارسال: ۱۴۰۴/۱۰/۲ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۱۱/۲۸



بهار و تابستان ۱۴۰۵
دوره هفتم، شماره سیزدهم



چکیده

دکترین سنتی حقوق قراردادها معمولاً فرض می‌کند که امضا یا پذیرش الکترونیکی (در قراردادهای الکترونیکی) بیانگر رضایت آزاد است؛ اما یافته‌های علوم اعصاب نشان می‌دهند که فشار زمانی، تصمیم‌های متوالی و تحلیل رفتگی منابع شناختی، توان ارزیابی را کاهش می‌دهند و افراد را به سمت انتخاب‌های تکانشی، پیش‌فرض‌ها و پذیرش‌های صوری سوق می‌دهند. بدین ترتیب رضایت ظاهری ممکن است فاقد بنیان شناختی معتبر باشد و آنچه به عنوان اراده واقعی تلقی می‌شود، محصول فرسودگی ذهنی باشد.

پژوهش حاضر با روش میان‌رشته‌ای و با اتخاذ رویکردی تطبیقی، نحوه مواجهه حقوق قراردادهای بین‌المللی و حقوق قراردادهای اتحادیه اروپا را با این محدودیت‌های شناختی بررسی می‌کند. در این راستا، ظرفیت اسناد حقوق قراردادهای فراملی و بین‌المللی از جمله کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا در حوزه تفسیر، همچنین اصول یونیرقوا، اصول قراردادهای اروپایی و چارچوب مشترک مرجع برای قراردادهای اروپایی در حوزه اعتبار، در کنار کنوانسیون ارتباطات الکترونیکی و دستورالعمل حقوق مصرف‌کننده اتحادیه اروپا در زمینه سازوکارهای اصلاح خطا و دوره‌های بازاندیشی، در مقام مقایسه، ارزیابی می‌شود. براساس پیش‌فرض این پژوهش، تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی را می‌توان در قالب «ضعف و ناتوانی موقعیتی» صورت‌بندی

۱- دانش‌آموخته کارشناسی ارشد حقوق خصوصی، دانشکده حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران (نویسنده مسئول).

۲- دانش‌آموخته کارشناسی ارشد روان‌شناسی شناختی، پژوهشکده علوم شناختی و مغز، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران.

۳- دانشیار گروه حقوق خصوصی، دانشکده حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران.

کرد؛ وضعیتی که در صورت سوءاستفاده آگاهانه طرف مقابل، ابزارهای کنترل قرارداد را فعال می‌سازد. در این راستا در پژوهش حاضر سه موضوع مورد بررسی قرار می‌گیرد: نخست تفسیر رضایت در پرتو شرایط شناختی شکل‌گیری آن؛ دوم ارزیابی اعتبار و انصاف قراردادی از طریق دکترین‌های ناظر بر سوءاستفاده از ضعف طرف مقابل و درنهایت، بهره‌گیری از ضمانت اجرای متناسب همچون تعدیل، اصلاح خطا و دوره بازاندیشی به جای رویکرد دوقطبی ابطال یا اجرا. درنهایت پژوهش حاضر نشان می‌دهد که رضایت، مفهومی سیال و پویاست، در بستر شرایط خاصی شکل می‌گیرد و بی‌توجهی به شرایط شکل‌گیری آن، می‌تواند جوهری رضایت را تحت تأثیر قرار دهد. نتیجه آنکه رضایتی که در باطن خالی از هرگونه عیب انگاشته شده است؛ عملاً معیوب و متفاوت از واقعیت خواهد بود.

واژه‌های اصلی: توهم رضایت، ضعف موقعیتی، اراده آزاد، حسن نیت، خستگی شناختی.

مقدمه

در حقوق قراردادهای معمولاً چنین فرض می‌شود که هرگاه فردی قراردادی را امضا می‌کند یا گزینه «می‌پذیرم»^۱ را در قراردادهای الکترونیکی انتخاب می‌کند، اراده‌ای سنجیده و خالی از عیوب ابراز کرده است. این فرض به گونه‌ای در بطن دکترین حقوقی رسوخ کرده که گویا هر شکل از ظواهر بیرونی، همواره با یک فرایند درونی سنجش عقلایی و تصمیم‌گیری آگاهانه همراه بوده، معنای مبتنی بر فراست خود را حفظ کرده است. با این حال، یافته‌های مطالعات علوم شناختی نشان می‌دهند کیفیت تصمیم‌گیری^۲ می‌تواند در شرایطی مانند خستگی شناختی^۳، فشار زمانی^۴ و بار اطلاعاتی سنگین^۵ کاهش یابد و افراد را به پذیرش‌هایی سوق دهد که از حیث ذهنی بنیان استواری ندارند. در چنین وضعیت‌هایی، رضایتی که در ظاهر نشانه‌ی قطعیت و التزام است، درواقع، ساختار روانی استوار و قابل اتکایی ندارد.

اهمیت این مسئله از آنجا ناشی می‌شود که بخشی از تصمیم‌های قراردادی در محیط‌هایی اتخاذ می‌شود که خستگی شناختی در آنها نه حادثه‌ای نادر، بلکه پدیده‌ای طبیعی و انتظارپذیر محسوب می‌شود.^۶ قراردادهای الکترونیکی^۷ ممکن است افراد را در معرض انتخاب‌های متعدد و لایه‌های متوالی



1- I Agree

2- Decision Making

3- Cognitive Fatigue

4- Time Pressure

5- Information Overload

۶- طبعاً نویسندگان این پژوهش درخصوص آمار و ارقام قراردادهای شکل‌گرفته در چنین شرایطی، اطلاعات دقیقی در اختیار ندارند لکن علی‌ای حال کثرت یا قلت قراردادهایی که در چنین وضعیت‌هایی منعقد می‌شوند تأثیر شگرفی در ماهیت مسئله ایجاد نمی‌کند و مانع از آن نمی‌شود که خستگی شناختی به عنوان عاملی که ظرفیت تضعیف کیفیت اراده را دارد، در تحلیل دکترین رضایت دخالت کند. اهمیت موضوع از آن جهت آشکار می‌شود که حتی اگر این وضعیت در حجم محدودی از روابط قراردادی تحقق پیدا کند، توان آن را دارد که بنیاد رضایت را در همان موارد متزلزل کند و مفهوم اراده را از وضعیت معهود خود خارج سازد و ضرورت بازاندیشی در سازوکارهای حقوقی را تقویت کند.

7- Digital Contracts

از تأیید قرار دهند و امکان تصوّر و تصدیق همراه با آرامش را محدود کنند. در مذاکرات کاری ممکن است، ریتم فشرده جلسات و فشار ناشی از موقعیت، توان تفکر منعطف و ارزیابی دقیق را کاهش دهد و تصمیم‌گیری را از مسیر طبیعی خود خارج کند. در چنین شرایطی اراده‌ای که نظام حقوقی آن را معتبر تلقی می‌کند، در عمل به رضایتی ظاهری و شکننده تنزل پیدا می‌کند. با توجه به این واقعیت، تحلیل حقوقی ناگزیر باید به تعامل میان برداشت‌های دکترینی از اراده و کیفیت روان‌شناختی شکل‌گیری آن پردازد و ظرفیت‌های موجود در حقوق قراردادهای برای فهم این وضعیت آشکار سازد. هنگامی که رضایت در پرتو اوضاع و احوالی^۱ فهم می‌شود که در دل آن محقق شده است، معنا و حدود آن دگرگون می‌شود و امکان تفسیر دقیق‌تری پیدا می‌کند. توجه به وضعیت‌هایی که در آن ضعف موقعیتی ناشی از خستگی شناختی نقش‌آفرینی می‌کند، نشان می‌دهد قواعد ناظر بر انصاف^۲، استیفای غیرمنصفانه^۳ و حسن‌نیت^۴ چگونه ساختاری فراهم می‌کنند که اراده در بستر واقعی تشکیل خود سنجیده شود و از سطح یک نشانه صرفاً صوری فراتر رود.

غرض آنکه پیوند میان این درک شناختی و سازوکارهای حقوقی، می‌تواند افقی تازه در تحلیل قراردادها ایجاد کند. پیامد چنین نگاهی در حوزه انعقاد قراردادها، تنظیم فرایندهای الکترونیکی و سازوکارهای جبرانی نیز تأثیر می‌گذارد و شرایطی فراهم می‌کند که در آن حفظ آزادی قراردادی (آزادی اراده)^۵ با صیانت از کیفیت تصمیم‌گیری همراه شده، هماهنگی میان اراده ظاهری^۶ و اراده واقعی^۷ تقویت شود. در نتیجه، اراده و رضایت به عنوان ستون اصلی حقوق قراردادهای در پرتو محدودیت‌های واقعی ذهن انسان بازتعریف می‌شود و بنیان مستحکم‌تری پیدا می‌کند.

مسیر این تحلیل از دل شکاف میان برداشت سنتی از رضایت و واقعیت شناختی متعاقدين عبور می‌کند و به فهمی می‌رسد که در آن رضایت نه به عنوان یک نشانه صوری، بلکه به عنوان ماحصل شرایط ذهنی و شناختی معنا پیدا کند و اعتبار یابد. این نگاه امکان می‌دهد مفهوم اراده در حقوق قراردادهای در پرتو محدودیت‌های انسانی روشن‌تر شود و چارچوبی شکل گیرد که توافق‌ها با دقت، عمق و انصاف بیشتری ارزیابی شود.

روش پژوهش حاضر تطبیقی و کارکردی است. بدین معنا که یک مسئله واحد، یعنی محدودیت‌های شناختی مؤثر بر رضایت قراردادی، در دو چارچوب متمایز حقوق قراردادهای بین‌المللی و حقوق قراردادهای اتحادیه اروپا بررسی می‌شود. تطبیق نه بر مبنای تفاوت‌های صوری قواعد، بلکه براساس مقایسه پاسخ‌های هنجاری این دو نظام در سه سطح تفسیر اراده، اعتبار قرارداد و ضمانت اجرای قراردادی صورت می‌گیرد. هدف از این رویکرد، ارزیابی ظرفیت هر یک از این چارچوب‌ها در مواجهه با پدیده تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی و صیانت از رضایت آگاهانه است.

1- Circumstances

4- Good Faith

6- Normative Will

2- Equity

5- Freedom of Contract/ Freedom of Will

7- Actual Will

3- Prohibition of Unfair Exploitation

۱- روان‌شناسی تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی

تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی پدیده‌ای است که ساختار شناختی انتخاب را دستخوش دگرگونی می‌کند و بر کیفیت ارزیابی^۱، کنترل رفتاری^۲ و ظرفیت قضاوت اثر می‌گذارد. فهم این پدیده مستلزم آن است که مبانی نظری، شواهد تجربی و سازوکارهای زیستی مرتبط با آن بررسی شود. بر این اساس، در ادامه اجزاء اصلی این پدیده در سه سطح نظری^۳، تجربی^۴ و عصب‌زیستی^۵ تبیین می‌شود.

۱-۱- مبانی نظری و مفهومی تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی

تخمین زده می‌شود که یک بزرگسال آمریکایی روزانه ۳۵۰۰۰ تصمیم می‌گیرد (سولیش^۶ ۲۰۱۶). در حالی که برخی از این تصمیم‌های روزمره به ظاهر بی‌خطر هستند، یک مجموعه علمی نوظهور نشان می‌دهد که تصمیم‌گیری ممکن است پیامدهای منفی برای کنترل رفتار فرد و کیفیت تصمیمات بعدی داشته باشد. این پدیده که به عنوان تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی^۷ شناخته می‌شود، توانایی مختل شده در تصمیم‌گیری و کنترل رفتار را در نتیجه اعمال مکرر تصمیم‌گیری توصیف می‌کند (پیگناتیلو، مارتین و هیکن^۸، ۲۰۲۰).

تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی که توسط باومیستر^۹ و همکارانش در تحقیقات تأثیرگذارشان در مورد تخلیه نفس^{۱۰} معرفی شد، بر این فرض استوار است که خودکنترلی^{۱۱} و تصمیم‌گیری به مجموعه‌ای محدود از منابع ذهنی^{۱۲} نیاز دارند (باومیستر و همکاران، ۱۹۹۸؛ موراو^{۱۳} و باومیستر، ۲۰۰۰). با کاهش این منابع، افراد ظرفیت کمتری برای ارزیابی منطقی نشان می‌دهند و در عوض به اکتشافات، پیش‌فرض‌ها یا پاسخ‌های تکانشی (Impulsive responses)^{۱۴} تکیه می‌کنند (ووهِس^{۱۵} و همکاران، ۲۰۰۸). استعاره اراده به عنوان یک عضله^{۱۶}، جوهره این پدیده را به تصویر می‌کشد: همان‌طور که یک عضله پس از فعالیت خسته می‌شود، ظرفیت انسان برای انتخاب نیز چنین می‌شود. درواقع، شواهد اخیر نشان داده‌اند که تلاش زیاد مورد نیاز برای تصمیم‌گیری عقلانی و هوشمندانه ممکن است همان منبعی را تحلیل ببرد که برای خویشتن‌داری لازم است؛ چنان‌که کاهش در رفتارهای مرتبط با خودکنترلی پس از انجام تصمیم‌گیری‌های متعدد توسط افراد مشاهده شده است (ووهِس و همکاران، ۲۰۰۶).

در حالی که تعاریف تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی در ادبیات متفاوت است، این اصطلاح



- | | | |
|---------------------|-----------------------------------|----------------|
| 1- Evaluation | 2- Behavioral Self-Control | 3- Theoretical |
| 4- Empirical | 5- Neurobiological | 6- Sollisch |
| 7- Decision Fatigue | 8- Pignatiello, Martin, & Hickman | |
| 9- Baumeister | 10- Ego Depletion | |

۱۱- توانایی تنظیم کردن و تغییر دادن پاسخ‌ها به منظور جلوگیری از رفتارهای نامطلوب، ترغیب به رفتارهای مطلوب.

- | | |
|----------------------|-------------|
| 12- Mental Resources | 13- Muraven |
|----------------------|-------------|

۱۴- مقصود از تکانش یا تکانش‌گری، انتخاب یا تصمیمات عجولانه و بدون درنگ و آینده‌نگری است.

- | | |
|----------|---------------------------|
| 15- Vohs | 16- Willpower as a muscle |
|----------|---------------------------|

عموماً برای منعکس کردن یک تغییر تدریجی در تصمیم‌گیری استفاده می‌شود که با گذشت زمان و با تصمیم‌گیری‌های بیشتر پدیدار می‌شود. تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی در طیف متنوعی از زمینه‌ها مشاهده شده است که در آنها تصمیم‌ها به صورت متوالی در یک دوره زمانی طولانی گرفته می‌شوند. به عنوان مثال، احتمال تأیید وام‌های اعتباری توسط متصدیان اعتباری در بخش مالی در طول ظهر در مقایسه با اوایل روز کاری کمتر است (بائر و اشنال^۱، ۲۰۲۱). دقت پیش‌بینی تحلیلگران با افزایش تعداد پیش‌بینی‌هایی که در یک روز ارائه می‌دهند، کاهش می‌یابد (هیرشلايفر^۲ و همکاران، ۲۰۱۹). و نرخ رد شدن مقالات توسط سردبیران مجلات دانشگاهی هنگام بررسی تعداد بیشتری از مقالات بالاتر است (استوارت^۳ و همکاران، ۲۰۱۲).

ترکیب یافته‌های ۱۸ مقاله در مرور نظام‌مند چودهاری و ساراوانان (۲۰۲۴)، هشت علت خستگی تصمیم‌گیری را آشکار کرد که شامل: (الف) وجود تصمیم‌های جایگزین (ب) فراوانی تصمیم‌گیری (ج) ترتیب تصمیم‌ها (د) مدت زمان تصمیم‌گیری (زمان روز) (ه) مسئولیت‌های مربوط به تصمیم‌گیری (و) پیچیدگی تصمیم‌گیری (ز) در دسترس بودن استراحت (ح) عدم قطعیت تصمیم‌ها می‌شوند. این هشت علت، بسته به منشأ این علل، به طور گسترده به عنوان علل فردی، سازمانی و محیطی تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی طبقه‌بندی شدند. چندین اثر تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی از ادبیات شناسایی و به عنوان اثرات اولیه و ثانویه طبقه‌بندی شدند که اثرات ثانویه ناشی از اثرات اولیه بودند. چهار اثر اولیه خستگی تصمیم‌گیری شامل: (الف) تصمیم‌گیری ناکارآمد (ب) محافظه‌کاری در تصمیم‌گیری (ج) تصمیم‌های اشتباه (د) پیچیدگی ادراک شده در تصمیم‌گیری هستند. هفت اثر ثانویه تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی شناسایی شد که شامل کاهش کارایی در تصمیم‌گیری، انتخاب آسان‌ترین گزینه، تصمیم‌های نادرست، ناهماهنگی در تصمیم‌گیری، انتخاب گزینه‌ای که به عنوان امن‌ترین گزینه تلقی می‌شود، افزایش تلاش شناختی در طول تصمیم‌گیری و نرخ پایین‌تر تصمیم‌گیری می‌شود.

۲-۱- شواهد تجربی و داده‌های میدانی

یکی از رایج‌ترین مشاهدات ذکر شده در مورد تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی در ادبیات، از یک مطالعه مشاهده‌ای ناشی می‌شود که نشان می‌دهد قضات دادگاه با طولانی شدن جلسات دادگاه، به تدریج بیشتر احتمال دارد درخواست‌های آزادی مشروط را رد کنند (به نفع نگه داشتن زندانی در زندان) (دانزیگر^۴ و همکاران، ۲۰۱۱). پیگناتیلو^۵ و همکاران (۲۰۲۰) برای اولین بار در سال ۲۰۲۰ یک تحلیل مفهومی از تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی انجام دادند. آنها دریافتند که ادبیات موجود نتوانسته است پیامدهای تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی را به طور کافی توصیف کند و به فقدان شواهد تجربی قوی



در مورد تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی اشاره کردند.

تحقیقی توسط سیورتنسن، جینو و پیوسان^۱ (۲۰۱۶) نشان داد که اوقات روز با تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی در بین دانش‌آموزانی که در آزمون‌های استاندارد شرکت می‌کنند، مرتبط است و دانش‌آموزان با گذشت روز عملکرد ضعیف‌تری دارند. این نتایج توسط یافته‌های کوچکی و اسمیت^۲ (۲۰۱۴) پشتیبانی می‌شود که گزارش دادند تصمیم‌گیری به زمان روز وابسته است؛ به طور خاص، تصمیم‌های اخلاقی با گذشت روز کاهش می‌یابند. شواهد تجربی تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی نیز در هر دو زمینه آزمایشگاهی و دنیای واقعی مستند شده‌اند. در یکی از مطالعات بسیار مورد استناد، دانزیگر، لواز و آونیم-پسو^۳ (۲۰۱۱) هزاران تصمیم‌آزادی مشروط قضایی در اسرائیل را بررسی کردند. آنها دریافتند که احتمال صدور حکم مطلوب در ابتدای روز یا بلافاصله پس از استراحت به طور قابل توجهی بیشتر و درست قبل از استراحت، زمانی که فرض می‌شد تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی در اوج خود است، به شدت کمتر است.

این یافته‌ها نشان می‌دهد که حتی قضاات بسیار آموزش دیده نیز از هزینه‌های شناختی تصمیم‌گیری مکرر مصون نیستند. تصمیم‌گیری قضاات در طول جلسات آزادی مشروط، قبل و بعد از دوره استراحت ناهار به طور قابل توجهی متفاوت بود (دانزیگر و همکاران، ۲۰۱۱). در تحقیقات مصرف‌کنندگان، الگوهای مشابهی مشاهده شده است. شیو و فدوریخین^۴ (۱۹۹۹) نشان دادند افرادی که تحت بار شناختی تصمیم‌های متعددی قرار می‌گیرند، بیشتر احتمال دارد گزینه‌های تکانشی و از نظر احساسی جذاب را به گزینه‌های منطقی ترجیح دهند. درواقع، یافته‌های آزمایش‌های آنها نشان می‌دهد که اگر منابع پردازش محدود باشند، واکنش‌های عاطفی خودجوش به جای شناخت‌ها، تأثیر بیشتری بر انتخاب دارند. پیگناتیلو، مارتین و هیگمن^۵ (۲۰۲۰) تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی را در زمینه‌های سلامت و مصرف‌کنندگان بیشتر مفهوم‌سازی کرده، تأکید کرده‌اند که چگونه ظرفیت تصمیم‌گیری کاهش یافته منجر به افزایش اتکا به پیش‌فرض‌ها و اجتناب از ارزیابی پیچیده می‌شود. این یافته‌ها با تحقیقات اقتصاد رفتاری^۶ در مورد «عقلانیت محدود» و «سوگیری حال»^۷ همسو هستند، اما تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی یک بُعد زمانی نیز به آن اضافه می‌کند: عقلانیت یک تصمیم نه تنها توسط محدودیت‌های ساختاری، بلکه توسط وضعیت شناختی آنی فرد نیز محدود می‌شود (سیمون^۸، ۱۹۵۷؛ کانمن^۹، ۲۰۱۱).



1- Sievertsen, Gino, & Piovesan
3- Danziger, Levav, and Avnaim-Pesso
5- Behavioral Economics
7- Present bias
9- Kahneman

2- Kouchaki & Smith
4- Shiv and Fedorikhin
6- Bounded rationality
8- Simon

۳-۱-۳- یافته‌های علوم اعصاب و سازوکار زیستی

تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی را می‌توان گونه‌ای خاص از خستگی شناختی دانست. خستگی شناختی، مطابق تعریف، حاصل فرسودگی کنترل شناختی در اثر استفاده مداوم از منابع ذهنی است (پسیگلیون، بلین، ویهلر و نیک، ۲۰۲۵).

خستگی شناختی می‌تواند ریشه‌های زیستی داشته باشد: به‌کارگیری کنترل شناختی ممکن است باعث دگرگونی‌های متابولیکی^۲ در نواحی زیرین قشر پیش‌پیشانی^۳ شود. خستگی شناختی می‌تواند پیامدهای انگیزشی نیز داشته باشد: هزینه‌ی بالاتر اعمال کنترل شناختی ممکن است فرد را از اقدام‌هایی که فراتر از روال‌های بی‌زحمت و پاداش‌های فوری‌اند باز دارد (پسیگلیون، بلین، ویهلر و نیک، ۲۰۲۵). یافته‌های لونا نوچی^۴ و همکاران (۲۰۲۳) شواهد قابل‌توجهی ارائه می‌دهند که شبکه‌های عصبی کارکردی مشخص می‌توانند حتی در حالت غیرفعال نیز بر اثر کار بیش از حد دچار خستگی شوند. آنها استدلال می‌کنند نتایج به‌دست‌آمده نشانگر نیرومندی هستند که برخی از انواع خستگی شناختی در افراد سالم از تغییرات زیستی قابل‌اندازه‌گیری در مدارهای عصبی ناشی می‌شود؛ تغییراتی که به‌دلیل به‌کارگیری مکرر آنها رخ می‌دهد.

در مطالعات عصب‌شناختی نشان داده شده است که ناحیه‌ای از rIns^۵ که در هنگام خستگی فیزیکی به ارزش تلاش انتخابی فیزیکی حساس است، در هنگام خستگی شناختی نیز به ارزش تلاش انتخابی شناختی حساس است. علاوه بر این، این مناطق از نظر عملکردی با سیگنال‌های مرتبط با تلاش شناختی حافظه کاری در dlPFC^۶ در زمان انتخاب همراه هستند، که نشان می‌دهد اطلاعات مربوط به وضعیت شناختی می‌تواند بر این انتخاب‌ها تأثیر بگذارد (استوارد، لویی و چیب^۷، ۲۰۲۵).

نتایج مطالعه استوارد، لویی و چیب (۲۰۲۵) همچنین نشان می‌دهند که خستگی شناختی نقش مهمی در تصمیم‌گیری برای اعمال تلاش ایفا می‌کند و یک پیوند مکانیکی ایجاد می‌کند که از طریق آن اطلاعات مربوط به وضعیت شناختی، انتخاب مبتنی بر تلاش را شکل می‌دهد. آنها نشان دادند که خستگی شناختی تمایل فرد را برای اعمال تلاش شناختی^۸ بالاتر کاهش می‌دهد، همچنین اینکه تصمیم‌ها برای اعمال تلاش در هنگام خستگی به سیگنال‌های ارزشی^۹ در rIns مربوط می‌شوند، و اینکه سیگنال‌های مربوط به تلاش‌های شناختی در dlPFC از نظر عملکردی با سیگنال‌های rIns در زمان انتخاب همراه هستند.

شواهد نظری نیز نشان می‌دهند که کاهش خودآگاهی که افراد مبتلا به تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی تجربه می‌کنند، ممکن است منجر به آسیب به عملکردهای اجرایی مرتبط با برنامه‌ریزی^{۱۰}



1- Pessiglione, Blain, Wiehler, & Naik

2- Metabolic Changes

3- Sub-prefrontal Regions

4- Ioannucci

5- Right anterior insula

6- Dorsolateral Prefrontal Cortex

7- Steward, Looi, & Chib

8- Cognitive effort

9- Value signals

10- Planning

و اجرای^۱ یک تصمیم شود. برنامه ریزی، که یک عملکرد اجرایی سطح بالاتر است، نیاز به هماهنگی پیچیده‌ای از عملکردهای اجرایی سطح پایین‌تر مانند حافظه کاری^۲، توجه^۳ و انعطاف پذیری شناختی^۴ دارد (دیاموند^۵، ۲۰۱۳). علاوه بر این، مطالعات تصویربرداری علوم اعصاب نشان می‌دهد که در دوره‌های تنظیم شدید عاطفی، مانند دوره تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی، قشرهایی از مغز که در استدلال و تصمیم‌گیری دخیل هستند، کمتر فعال هستند (هدرتون و واگنر^۶، ۲۰۱۱).

در حوزه‌ی حقوق خصوصی، اهمیت این یافته‌ها بسیار زیاد است. قانون فرض می‌کند که رضایت یک طرف در پایان یک روز که از نظر شناختی طاقت فرسا بوده است، به همان اندازه که در آغاز روز اعتبار دارد، معتبر است. روان‌شناسی خلاف این را نشان می‌دهد؛ زمان‌بندی و توالی تصمیم‌ها می‌توانند اساساً کیفیت رضایت را شکل دهند. آنچه از نظر قانونی یک توافق داوطلبانه به نظر می‌رسد، در واقعیت روان‌شناختی، ممکن است محصول فرسودگی، تحلیل رفتن و اتکا به قصور باشد. در موقعیت‌های قراردادی، گزینه پیش فرض اغلب «پذیرش» است؛ و تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی احتمال انتخاب این پیش فرض را بدون ارزیابی آگاهانه افزایش می‌دهد.

۲- دکترین حقوقی رضایت

مذاکراتی که پس از نیمه‌شب به درازا می‌کشند و تصمیم‌گیری‌هایی که تحت فشار زمانی و خستگی شناختی اتخاذ می‌شوند، ممکن است چهره فریبنده‌ای از «رضایت»^۷ خلق کنند. در چنین شرایطی ظاهراً امضاها و گزینه «می‌پذیرم» در قراردادها مشهود است؛ اما در باطن، آنچه رخ داده بیشتر «رضایت ناشی از خستگی» و به عبارت بهتر «توهم رضایت»^۸ است. پرسش این است که حقوق قراردادهای اروپایی^۹ با این واقعیت روان‌شناختی چه می‌کند و چگونه می‌توان، بدون فدا کردن آزادی و قطعیت معاملات^{۱۰}، به چنین موقعیت‌هایی اعتبار حقوقی بخشید؟

نقطه عزیمت، تمایز میان «نمود خارجی رضایت» و «اراده هنجاری» است. در خرید و فروش بین‌المللی کالا، کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا^{۱۱} چارچوب تفسیری‌ای فراهم می‌کند که از طریق آن می‌توان این شکاف را مشاهده و ارزیابی کرد. به موجب بند ۱ ماده ۷، این کنوانسیون باید با ملاحظه یکنواختی^{۱۲} و حسن‌نیت^{۱۳} تفسیر شود و ماده ۸ هم مقرر می‌دارد که «اظهارات و رفتار طرفین باید براساس معنای معقولی که با توجه به اوضاع و احوال می‌توان به آنها نسبت داد، تفسیر گردد». مستفاد از مواد مزبور، یک «قبول نیمه‌شبی» را نمی‌توان خارج از بافت^{۱۴} آن - از جمله خستگی، فشار و ضیق وقت و بار شناختی



- | | | |
|---------------------------|------------------------|--------------------------|
| 1- Operation | 2- Working Memory (WM) | 3- Attention |
| 4- Cognitive Flexibility | 5- Diamond | 6- Heatherton & Wagner |
| 7- Consent | 8- Illusion of Consent | 9- European Contract Law |
| 10- Contractual Certainty | 11- CISG | 12- Uniformity |
| 13- Good Faith | 14- Context | |

تحلیل شده - فهمید (شلکتریم و شونزر،^{۲۰۲۲}؛ ژی لو و پنگ‌گو،^{۲۰۲۴}). در چارچوب حقوق قراردادهای بین‌المللی، تفسیر رضایت بر مبنای اوضاع و احوال شناختی شکل‌گیری آن، به طور عمده در سطح تفسیر اراده باقی می‌ماند و وارد قلمرو اعتبار قرارداد نمی‌شود.

در واقع، عطف به ماده ۴ کنوانسیون، مسائل مربوط به «اعتبار»^۲ قرارداد، خارج از حیطه شمول کنوانسیون قرار دارد و باید تحت قواعد حقوق تکمیلی^۴ یا اصول کلی حقوقی^۵ مورد بررسی قرار گیرد (شلکتریم و شونزر،^{۲۰۲۲}؛ هانولد،^{۱۹۹۹}). بنابراین، منطق استخدام‌شده روشن است. در سطح تفسیر اراده، به مواد ۷ و ۸ تکیه می‌کنیم تا معنای واقعی «رضایت» را ارزیابی کنیم و به محض اینکه تحلیل به «عیوب رضایت» یا «استفاده از موقعیت» می‌رسد، به سوی اصول تکمیلی حقوق اتحادیه اروپا روی می‌آوریم که این گذار، خود بیانگر تفاوت کارکردی این دو چارچوب حقوقی در مواجهه با محدودیت‌های شناختی رضایت است.

در اینجا اصول یونیدوقو^۶ - که در کنار اصول قراردادهای اروپایی^۸ و چارچوب مشترک مرجع برای قراردادهای اروپایی^۹ به عنوان اسناد فراملی اثرگذار بر تکوین حقوق قراردادهای اتحادیه اروپا مورد استفاده قرار می‌گیرند - دو ضابطه هنجاری کلیدی ارائه می‌دهند. نخست ماده ۱/۷ این اصول ذیل عنوان «حسن نیت و معامله منصفانه»^{۱۰} متعاقدين را به رعایت حسن نیت و معامله منصفانه در طول قرارداد از زمان مذاکرات قراردادی تا اختتام اجرای آن تکلیف می‌کند (کوتوبی و سوبوتا^{۱۱}، ۲۰۱۷). این امر این امکان را میسر می‌سازد که «حسن نیت» را نصب‌العین قرار بدهیم. برنامه‌ریزی بی‌ضرورت برای ساعات پایانی شب، دست‌کاری‌های لحظه آخری و طراحی‌های شتاب‌زایی که امکان پذیرش در شرایط خستگی شناختی را افزایش می‌دهند؛ براساس این معیار قابل ارزیابی هستند. دوم، قاعده «نفی اختلاف فاحش»^{۱۲} که مقرر می‌دارد؛ اگر یک طرف، به دلیل وابستگی، مضیقه اقتصادی، نیاز فوری، بی‌تجربگی، ناآگاهی یا ضعف در مهارت‌های مذاکره‌ای و چانه‌زنی، امتیازی بدهد که به نحو غیرموجهی و فاحشی نامتناسب باشد، طرف متضرر می‌تواند قرارداد یا یک شرط را ابطال کند و حتی ممکن است از دادگاه درخواست تعدیل آن را بنماید. وفق ماده ۳/۷ این اصول از این منظر، «خستگی شدید» یک احساس شخصی زودگذر نیست، بلکه یک ضعف موقعیتی قابل استناد است که اگر طرف مقابل عامدانه از این ضعف سوء استفاده کند و منفعت غیرمعمولی به دست آورد، سازوکار ابطال یا تعدیل فعال می‌شود. در نتیجه، در حقوق قراردادهای اتحادیه اروپا و اسناد فراملی وابسته به آن، محدودیت‌های شناختی مؤثر بر رضایت می‌توانند مستقیماً در قالب ضعف موقعیتی یا استیفای غیرمنصفانه صورت‌بندی شوند و به



1- Schlechtriem & Schwenzer

2- Jie Luo & Peng Guo

3- Validity

4- Supplementary Legal Rules

5- General Principles of Law

6- Honnold

7- UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts

8- Principles of European Contract Law (PECL), 2002 (Last version)

9- Draft Common Frame of Reference (DCFR), 2009

10- Good Faith and Fair Dealing

11- Kotuby and Sobota

12- Gross Disparity

مرحله ارزیابی اعتبار و انصاف قراردادی راه یابند.

اصول قراردادهای اروپایی همین نگرش را با زبانی مشابه اما ساختاریافته تر تأیید می کنند. از یک سو، اصل حسن نیت و معامله منصفانه را مورد پذیرش قرار می دهد (ماده ۱:۲۰۱) و فضای هنجاری لازم برای ارزیابی فرایند را ایجاد می کند؛ از سوی دیگر، ماده ۴:۱۰۹ تحت عنوان «نفع اضافه یا امتیاز غیرمنصفانه»^۱، موقعیت هایی را به رسمیت می شناسد که در آنها یک طرف از نیاز، مضیقه، بی تجربگی، ناآگاهی یا ضعف در مهارت مذاکراتی و چانه زنی طرف دیگر سوء استفاده کرده، منفعت آشکارا نامتناسبی به دست آورده است. اهمیت این اصول در این است که علاوه بر ابطال، امکان تعدیل قضایی قرارداد یا یک شرط از آن را نیز پیش بینی می کند تا پاسخ حقوقی صفر یا صدی^۲ نباشد و هدف واقعی - بازگرداندن انصاف محقق نشده - تحقق یابد.

چارچوب مشترک مرجع برای قراردادهای اروپایی، با جزئیاتی دقیق تر در همان مسیر ادامه می دهد. در کتاب دوم و فصل هفتم ذیل عنوان «علت های بطلان»^۳ قاعده «استیفای غیرمنصفانه» را تبیین می کند. در این خصوص هرگاه یک طرف، با آگاهی از مضیقه، نیاز فوری، وابستگی، بی تجربگی، ناآگاهی یا ضعف روانی طرف دیگر، منفعت غیرمنصفانه ای از آن به دست آورد، قرارداد یا یک شرط قابل ابطال است و دادگاه ممکن است دستور تعدیل صادر کند. این فرمول به آسانی «تصمیم گیری تحت فشار خستگی شدید» را به عنوان یکی از مصادیق ضعف موقعیتی می پذیرد، به ویژه زمانی که این ضعف ناشی از تصادف نیست، بلکه از طراحی فرایند (زمان بندی، بار اطلاعاتی، تغییرات سریع) ناشی می شود.^۴

کنوانسیون ارتباطات الکترونیکی (۲۰۰۵)^۵ برای یکپارچگی فرایند در قراردادهای الکترونیکی به همان موضوع اشاره می کند. این کنوانسیون قواعد به رسمیت شناختن حقوقی و معادل سازی عملکردی برای ارتباطات الکترونیکی و شرایط شکلی برقرار می کند (مواد ۸-۹)، قواعد پیش فرضی را درباره زمان و مکان ارسال و دریافت تخصیص می دهد (ماده ۱۰)، تشکیل قرارداد توسط سیستم های پیام خودکار^۶ را مورد توجه قرار می دهد (ماده ۱۲)، در دسترس بودن شرایط قرارداد را الزامی می کند (ماده ۱۳) و به طور کلیدی، سازوکار اصلاح خطا را برای خطاهای ورودی در ارتباطات الکترونیکی در محیط های خودکار فراهم می نماید (ماده ۱۴). با خوانش ترکیبی این مقررات، رویکردی منضبط برای محیط ها و شرایط

دوفصلنامه
بهار و تابستان ۱۴۰۵
دوره هفتم، شماره سیزدهم



1- Excessive Benefit or Unfair Advantage

2- Binary

3- Grounds of Invalidity

۴- در این پژوهش از سه سند PECL، UNIDROIT Principles و DCFR استفاده شده است زیرا هر سه پایه های نظری و هنجاری حقوق قراردادهای اتحادیه اروپا را شکل می دهند. اصول UNIDROIT مبنای جهانی هماهنگی حقوق قراردادهای اروپا را فراهم کرده، PECL همان مفاهیم را با تمرکز بر نظام های اروپایی بومی سازی کرده و DCFR گسترش یافته و نظام مندتر از آنهاست که مستقیماً با پروژه قانون مدنی اروپایی مرتبط است. ارجاع به این اسناد نشان می دهد که پژوهش بر مبنای منابع تطبیقی و فراملی است، تحول تدریجی حقوق قراردادهای اروپا را از قواعد نرم تا چارچوب قانونی پیشنهادی ترسیم می کند و جایگاه حقوق اتحادیه اروپا را در بستر هماهنگی بین المللی قراردادهای تبیین می سازد.

5- United Nations Convention on the Use of Electronic Communications in International Contracts, 2005

6- Automated Message Systems

مستعد تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی به دست می‌آید؛ این اطمینان حاصل می‌شود که «رضایت» در کانال‌های الکترونیکی، محصول شتاب‌زدگی یا اضافه بار شناختی نباشد، بلکه با فرصت‌هایی برای بازبینی و تصحیح همراه باشد.

از جمیع مراتب مزبور و مقررات قانونی پیش‌گفته، می‌توان منطق واحدی را برای اعطای اولویت به حالات روانی طرف قرارداد تدوین کرد:

۱- مرحله تفسیر^۱: با تکیه بر مواد ۷ و ۸ کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا، هر پذیرشی در بافت زمانی و شناختی خاص خود فهم می‌شود. پیام «می‌پذیرم» که در ساعت ۰۰:۴۵ پس از ساعت‌ها مذاکره متوالی ارسال شده، بار معنایی یکسانی با پیام مشابه در ساعت ۱۰ صبح یک روز کاری ندارد و این تفاوت در پرتو «معنای معقولی» که می‌توان به مواد ۷ و ۸ کنوانسیون مذکور نسبت داد، قابل ارزیابی است. اگر نتیجه این ارزیابی این باشد که علامت بیرونی نمایانگر اراده هنجاری نیست، براساس ماده ۴، مسئله اعتبار قرارداد مطرح می‌شود که خارج از حیطه کنوانسیون است و باید به اصول حقوقی تکمیلی مراجعه شود.

۲- مرحله اعتبار و عدالت ماهوی^۲: خستگی می‌تواند به عنوان یک ضعف موقعیتی عمل کند. اگر طرف دیگر از این ضعف سوء استفاده کند و منفعت غیرعادی و نامتناسبی به دست آورد؛ قواعد مربوط به اختلاف فاحش و استیفای غیرمنصفانه، ابطال یا تعدیل قرارداد را مجاز می‌شمارند. همچنین حسن نیت و انصاف نیز معیارهایی برای نظارت بر طراحی‌های شتاب‌زا و برنامه‌ریزی تحمیل شده هستند. کما اینکه پیش‌تر بیان شد؛ با نگاهی کلی و جامع‌نگر به مواد ۱/۲۰۱ اصول قراردادهای اروپایی، ۷/۲۰۷ چارچوب مشترک مرجع برای قراردادهای اروپایی و ۳/۲۷ یونیدقو^۳ می‌توان به نتیجه اخیر رسید.

۳- مرحله جبران‌های خسارت متناسب با واقعیت روان‌شناختی^۳: جبران مناسب، همیشه ابطال کامل یک قرارداد نیست. هنگامی که مشکل ناشی از تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی و طراحی فرایند غیرمنصفانه است؛ تعدیل و تغییر‌گزینشی شروط غیرمنصفانه، قابلیت تفکیک یا ابطال محدود بخش‌های معیوب، در حالی که کارایی و قطعیت قراردادی را حفظ می‌نماید؛ متعاقدين را به عدالت مطلوب نزدیک‌تر می‌کند. در این خصوص عنایت به مواد مذکور در قسمت پیشین راهگشا است. از رهگذر این منطق، یک دستورکار عملی روشن برای طراحی و اجرای قرارداد سربرمی‌آورد. با توجه به تحلیل‌های پیش‌گفته، ذیلاً دستورکاری عملی و روشن برای طراحی و اجرای قراردادها ارائه می‌شود که هدف آن، محافظت از اصالت رضایت طرفین و جلوگیری از تصمیم‌گیری تحت فشار و خستگی مفرط است. این دستورکار شامل اقدام‌های مشخص و قابل‌اجرائی است که آزادی قراردادها را نادیده نمی‌گیرد، بلکه آن را در مسیری منصفانه و شفاف هدایت می‌کند.

نخست برای شروط غیرمعمول قراردادی که به طور قابل توجهی خطر را منتقل یا مسئولیت را محدود



می‌کنند، باید یک دوره عودت یا فرصت بازبینی^۱ در نظر گرفته شود. این دوره به طرف قرارداد اجازه می‌دهد پس از فراغت از فشار مذاکره، با ذهنی آرام این شروط خاص را دوباره بررسی کند و در صورت لزوم از پذیرش آنها خودداری کند. این کار مانع از آن می‌شود که شروط حیاتی و پرمخاطره در سایه خستگی و عجله نادیده گرفته شوند یا به ناچار پذیرفته گردند.^۲

دوم در مورد تغییرات لحظه آخری که گاهی در دقایق پایانی مذاکرات اعمال می‌شوند، ضروری است که یک هشدار آشکار همراه با یک خلاصه خوانا از محتوا و پیامدهای آن تغییرات ارائه گردد. این هشدار باید به گونه‌ای برجسته باشد که هیچ شکلی از بی‌توجهی یا غفلت به دلیل خستگی را توجیه نکند. این اقدام، شفافیت را افزایش می‌دهد و تضمین می‌کند که هر تغییری با آگاهی کامل طرف مقابل صورت پذیرفته است.

سوم در محیط سکوها الکترونیکی و قراردادهای الکترونیکی، باید از طراحی‌هایی که کاربر را با «پیش فرض‌های تهاجمی»^۳ به سمت انتخاب‌های ناخواسته سوق می‌دهد، خودداری کرد. همچنین، گنجاندن یک «مکث آگاهانه»^۴ درست قبل از نهایی کردن فرایند - مانند یک صفحه تأیید نهایی که کاربر را ملزم به توقف و بازبینی می‌کند - امری کلیدی است. این مکث کوتاه، فرصتی برای تردید سازنده و بازنگری فراهم می‌آورد و از تصمیم‌گیری‌های آنی و پرخطری که محصول سرعت بالا و بار شناختی محیط‌های الکترونیکی است، جلوگیری می‌کند.^۵

در مجموع، این مجموعه اقدام‌های عملی، بدون آنکه به اصل آزادی قراردادها خدشه‌ای وارد کنند، صداقت در فرایند را به صورت عینی و قابل اندازه‌گیری درمی‌آورند. نتیجه نهایی، کاهش چشمگیر احتمال وقوع پدیده «رضایت خسته» و تقویت اعتبار و انصاف در قلب فرایند انعقاد قراردادها خواهد بود.



1- Cooling off period

۲- ماده ۹ دستورالعمل حقوق مصرف‌کننده اتحادیه اروپا به عنوان یک سند راهنما در سطح اتحادیه اروپا متضمن حق انصراف مصرف‌کننده (Right of withdrawal) است. با مذاقه در مقررات قانونی برخی کشورهای اتحادیه اروپا به موادی نظیر ماده 18-221 قانون مصرف فرانسه (Code de la Consommation) و بخش‌های ۳۵۵ و ۳۵۶ قانون مدنی آلمان (BGB Sec 355-356) برمی‌خوریم که تمامی مقررات مذکور مدت زمان ۱۴ روز به عنوان حق انصراف مصرف‌کننده به رسمیت شناخته‌اند. از این منظر، حق انصراف نه صرفاً ابزاری برای حمایت از مصرف‌کننده، بلکه سازوکاری است که می‌تواند در قالب دکترین «خستگی شناختی» نیز تعمیم یابد. در شرایطی که اراده در نتیجه فشار زمانی، پیچیدگی اطلاعات یا خستگی ذهنی تضعیف می‌شود، اعطای یک بازه زمانی برای بازنگری تصمیم، وسیله‌ای حقوقی برای احیای اراده واقعی و صیانت از اصالت رضایت به شمار می‌رود. بنابراین، همان منطقی که در حمایت از مصرف‌کننده به رسمیت شناخته شده است، می‌تواند در سطوح دیگر روابط قراردادی نیز برای مقابله با «رضایت خسته» و تضمین انصاف به کار گرفته شود.

3- Aggressive Defaults

4- Deliberate Pause

۵- ماده ۱۴ کنوانسیون سازمان ملل متحد درباره‌ی استفاده از ارتباطات الکترونیکی در قراردادهای بین‌المللی (United Nations Convention on the Use of Electronic Communications in International Contracts, 2005) درخصوص مکانیزم اصلاح خطاهای ورودی موضع‌گیری روشنی کرده است. با استفاده از همین محمل امکان اصلاح مفاد قراردادهایی که در بستر وقوع یک خطای شناختی یا خستگی در تصمیم‌گیری منعقد شده‌اند؛ امکان اصلاح وجود دارد.

۳- دکترین رضایت و سازوکارهای روان‌شناختی تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی

ارتباط وثیق میان دکترین رضایت و یافته‌های روان‌شناسی تصمیم‌گیری زمانی به درستی فهم می‌شود که نشان دهیم تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی چگونه ممکن است ساخت ذهنی رضایت را از درون تهی کند و منشأ «توهم رضایت» شود؟ مطالعات علوم شناختی و عصب‌زیستی نشان می‌دهند که تصمیم‌گیری مکرر، بار اطلاعاتی سنگین، فشار زمانی و توالی انتخاب‌ها، منابع کنترل شناختی را تحلیل می‌برند؛ منابعی که برای برنامه‌ریزی، توجه، تنظیم هیجان و سنجش پیامدها ضروری‌اند. فرسودگی این منابع موجب می‌شود فرد به جای ارزیابی حساب‌شده به پیش‌فرض‌ها، گزینه‌های تکانشی، پاسخ‌های کم‌هزینه و الگوهای تصمیم‌گیری مبتنی بر عاطفه متکی شود. این همان نقطه‌ای است که اراده واقعی از اراده هنجاری متمایز می‌شود.

یافته‌های علوم اعصاب این شکاف را تقویت می‌کنند. کاهش فعالیت در نواحی دخیل در استدلال و انتخاب (به‌ویژه dlPFC و افزایش حساسیت rIns به تلاش شناختی) نشان می‌دهد که تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی نه یک حالت روانی سطحی، بلکه یک وضعیت زیستی است که ظرفیت تحمل پیچیدگی، پردازش پیامد و مقاومت در برابر گزینه‌های تحمیلی را کاهش می‌دهد. در چنین شرایطی، پذیرش شروط سنگین، امضای توافق در نیمه‌شب یا کلیک «می‌پذیرم» پس از مسیرهای طولانی الکترونیکی، ممکن است ظاهری از رضایت ایجاد کند که فاقد بنیان شناختی معتبر است.

بنابر آنچه پیش‌تر گفته شد؛ نظام حقوق قراردادها نیز کم و بیش ابزارهای مفهومی لازم برای ترجمه این وضعیت شناختی به مقولات حقوقی را در اختیار دارد. مفاهیمی همچون «ضعف موقعیتی»، «استیفای غیرمنصفانه»، «اختلاف فاحش» و «حسن‌نیت» دقیقاً همان شرایطی را هدف می‌گیرند که در آن یک طرف، با آگاهی از تحلیل‌رفتگی ذهنی یا با طراحی فرایندی که این تحلیل‌رفتگی را افزایش می‌دهد، منفعت نامتناسب کسب می‌کند. در این مرحله، یافته‌های روان‌شناسی نقش تبیینی دارند. آنها توضیح می‌دهند که چرا خستگی نه یک خصوصیت فردی لحظه‌ای، بلکه یک قابلیت تضعیف‌کننده ساختاری اراده است و دقیقاً تحت همان عنوانی قرار می‌گیرد که اسناد حقوقی به عنوان «استفاده از ضعف طرف» می‌شناسند.

بر همین مبنا، منطق سه مرحله‌ای مطروح، معنا پیدا می‌کند. در مرحله تفسیر، مواد ۷ و ۸ کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا اجازه می‌دهند اراده براساس شرایط شناختی شکل‌گیری آن فهم شود. در مرحله اعتبار، تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی به عنوان مصداق ضعف موقعیتی، ابزارهای ابطال یا تعدیل را فعال می‌کند. در مرحله جبران، سازوکارهایی مانند تعدیل، فرصت بازاندیشی و اصلاح خطا، امکان بازگرداندن تعادل شناختی و هنجاری را فراهم می‌آورند. مآلاً پیوند حقوق و روان‌شناسی صرفاً هم‌نشینی دو حوزه نیست؛ بلکه نشان می‌دهد رضایت زمانی خالی از عیب است و اصالت دارد که ساختار شناختی آن سالم باشد و فرایند انعقاد قرارداد، اراده واقعی را از مسیر طبیعی خود خارج نکرده باشد.

۴- کاربردهای تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی در حقوق خصوصی

در این بخش به ترجمه روان‌شناسی تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی در عرصه‌های مختلف حقوق قراردادهای خواهیم پرداخت. هدف صرفاً توصیف آسیب‌پذیری‌های تجربی نیست، بلکه نشان دادن چگونگی تعامل این محدودیت‌های شناختی با مقولات دکترینال است که هم فرایند و هم ماهیت رضایت قراردادی را شکل می‌دهد. هر یک از موارد زیر (قراردادهای مصرف‌کننده و قراردادهای کار) می‌توانند بستری برای نمایش تأثیر خستگی شناختی و تأثیر آن در رضایت بر انعقاد قرارداد باشند.

۴-۱- قراردادهای مصرف‌کننده و الکترونیکی^۱

هیچ‌جا شکاف بین شکل حقوقی و واقعیت روان‌شناختی، آشکارتر از بازارهای مصرف‌کننده و الکترونیکی نیست. فرایندهای قراردادی مدرن به طور متداول از کاربران می‌خواهند تا پیش از تکمیل حتی ساده‌ترین معامله، از لایه‌های پیچیده رضایت، شامل افشای حریم خصوصی، شرایط اشتراک، تنظیمات کوکی و گزینه‌های اشتراک‌گذاری داده عبور کنند. هر انتخاب جزئی، انرژی شناختی مصرف می‌کند و مآلاً فرسودگی را ایجاد می‌نماید که به کلیک «موافقم»^۲ منجر می‌شود.

در زیرساخت دکترینال ترسیم‌شده در بخش دوم، رضایت از نمود بیرونی آن مفروض انگاشته می‌شود؛ با این حال، مطابق اصول یونیدقوآ (مواد ۱.۷ و ۳.۲.۷) و چارچوب مشترک مرجع برای قراردادهای اروپایی (بند ۷:۲۰۷ از کتاب دوم)، استیفای غیرمنصفانه از خستگی قابل پیش‌بینی مصرف‌کننده می‌تواند نقض «حسن نیت» یا «استیفای غیرمنصفانه» محسوب گردد. در جایی که طراحی یا زمان‌بندی به طور عمدی باعث حداکثرسازی فرسودگی می‌شود (مانند اعلان‌های نیمه‌شب، اجبار به پیمایش کردن^۳ متن‌های تخصصی حقوقی و ...) رفتار تاجر از ارائه بی‌طرفانه فراتر رفته، به دست‌کاری فرایندی تبدیل می‌شود. پیامد حقوقی این امر، با تبعیت از منطق تفسیری مواد ۷ و ۸ کنوانسیون وین، این است که ظاهر رضایت، بازتاب‌دهنده فهم معقول در بستر متن نیست؛ بنابراین مسئله از مرحله تشکیل قرارداد به مرحله بررسی اعتبار قرارداد براساس رژیم‌های تکمیلی اصول یونیدقوآ یا اصول حقوق قراردادهای اروپایی منتقل می‌شود.

۴-۲- قراردادهای کار^۴ و مذاکره تحت فشار خستگی

قراردادهای کار غالباً نقطه پایانی فرایندهای طولانی انتخاب هستند که با مصاحبه‌های متعدد، ارزیابی‌ها و باتکلیفی طولانی مشخص می‌شوند. زمانی که پیشنهاد کاری محقق می‌شود، داوطلبان از



1- Consumer and Digital contracts

2- I Agree

۳- معادل فارسی اسکرول کردن می‌باشد.

4- Labour contracts/ Employment contracts

نظر شناختی فرسوده و از نظر روانی درگیر هستند. تحقیقات تجربی نشان می‌دهد چنین شرایطی باعث افزایش تمایل به امتیازدهی و کاهش دقت در بررسی شروط محدودکننده می‌شود.^۱

از نظر حقوقی، این سناریو در تقاطع حسن نیت و انصاف قرار دارد. براساس ماده ۴۱۰۹ اصول قراردادهای اروپایی و ۳۲۷ یونیدقوآ، استیفای غیرمنصفانه از ضعف طرف، قرارداد را قابل فسخ می‌سازد مشروط بر آنکه طرف برخوردار از آن شرایط، از آن وضعیت آگاه بوده یا باید آگاه می‌بود. بنابراین، کارفرمایی که مذاکرات نهایی را در پایان یک چرخه خسته‌کننده جذب یا استخدام، برنامه‌ریزی می‌کند یا لحظاتی قبل از پذیرش، کارجو را با انبوهی از مدارک پیچیده مواجه می‌سازد، ممکن است استاندارد رفتار مبتنی بر حسن نیت را نقض نماید.

۵- اصلاحات کارکردی برای شکل‌گیری حقوق قراردادهای متناسب با خستگی شناختی

اگر خستگی تصمیم به طور نظام‌مند کیفیت رضایت را تضعیف کند، آنگاه حقوق قرارداد باید در ارزیابی داوطلبانه بودن آن بازنگری کند. چالش اصلی یافتن راهکارهایی حقوقی است که هم عملی و هم با دکترین موجود سازگار باشند. هدف جایگزینی اصل خودمختاری با نظارت پدرسالارانه^۲ نیست، بلکه تنظیم دوباره‌ی معیارهای حقوقی برای بازتاب واقعیت‌های روان‌شناختی در حوزه‌ی تصمیم‌گیری است. ادغام مفهوم تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی در حقوق خصوصی پیامدهای گوناگونی دارد.

یکی از اصلاحات ممکن، اتخاذ دوره‌های بازاندیشی، به‌ویژه در زمینه‌ی قراردادهای مصرفی و الکترونیکی است. چنین دوره‌هایی در برخی حوزه‌های حقوق مصرف‌کننده وجود دارند، مثلاً دستورالعمل حقوق مصرف‌کننده اتحادیه اروپا^۳ حق انصراف ۱۴ روزه برای قراردادهای از راه دور یا خارج از محل تجاری را پیش‌بینی کرده است (ماده ۲۹).^۴ توجیه سنتی برای دوره‌های بازاندیشی در قراردادهای مصرفی، بر عدم توازن اطلاعات میان فروشنده و مصرف‌کننده استوار است. با این حال، یافته‌های حقوق و اقتصاد رفتاری این توجیه را گسترش داده، بر محدودیت‌های شناختی تصمیم‌گیرندگان تأکید می‌کند. پژوهش‌ها در زمینه‌ی عقلانیت محدود و تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی نشان می‌دهند که مصرف‌کنندگان اغلب در شرایطی تصمیم به تعهد می‌گیرند که منابع ذهنی‌شان تحلیل رفته یا با پیچیدگی بیش‌ازحد گزینه‌ها مواجه‌اند (سایمون^۵، ۱۹۵۷؛ کانمن^۶، ۲۰۱۱). در این زمینه، لواء^۷ و همکاران



۱- به‌عنوان مثال مقاله (شای دانزیگر و همکاران، ۲۰۱۱) نشان می‌دهد که تأثیر مخرب «خستگی تصمیم» بر قضاوت حرفه‌ای و افزایش نرخ اتخاذ تصمیمات تا چه حد بالا و قابل‌التفات است. به نظر از همین دستاوردهای تجربی بتوان در مانحن‌فیه استفاده کرد.

2- Paternalism

3- Directive 2011/83/EU of the European Parliament and of the Council on Consumer Rights

4- Save where the exceptions provided for in Article 16 apply, the consumer shall have a period of 14 days to withdraw from a distance or off-premises contract, without giving any reason, and without incurring any costs other than those provided for in Article 13(2) and Article 14.

5- Simon

6- Kahneman

7- Levav

(۲۰۱۰) نیز به صورت تجربی نشان دادند که تصمیم‌گیری‌های متوالی باعث تحلیل رفتگی ذهنی می‌شوند و ترجیح‌های فرد را از حالت واقعی منحرف می‌کنند. بنابراین، ساختار و ترتیب ارائه‌ی تصمیم‌ها در طراحی بازار، قراردادهای الکترونیکی تأثیر مستقیم بر نتایج دارند. در چنین وضعیتی، توان ارزیابی معنادار مفاد قرارداد کاهش می‌یابد. از این رو، دوره‌های بازاندیشی نه فقط ابزار اصلاح نابرابری اطلاعاتی، بلکه فرصتی برای بازنگری تصمیم‌ها پس از بازیابی توان شناختی فراهم می‌آورند (اتول^۱، ۲۰۱۵). بازتعریف حق انصراف به عنوان سازوکاری برای مقابله با تحلیل رفتگی شناختی، و نه صرفاً جبران نابرابری اطلاعات، مشروعیت هنجاری این ابزار را در حقوق حمایت از مصرف‌کننده تقویت می‌کند (بار-گیل^۲، ۲۰۱۲).

پیامد دوم به استفاده از زبان ساده و ساده‌سازی مفاد قرارداد مربوط می‌شود. نظام‌های افشای اطلاعات مدت‌هاست که به دلیل بی‌اثر بودن مورد انتقادند، زیرا مصرف‌کنندگان بندهای پیچیده و طولانی را به ندرت می‌خوانند (بن-شاهار و اشنايدر^۳، ۲۰۱۴). تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی این نقد را ژرف‌تر می‌کند؛ حتی وقتی انگیزه وجود دارد، فردی که دچار تحلیل رفتگی ذهنی است انرژی شناختی لازم برای درک اطلاعات پیچیده را ندارد. قوانین الزام‌کننده‌ی استفاده از زبان شفاف و قابل فهم، که در حمایت از مصرف‌کننده در حال گسترش‌اند (کارت رایت^۴، ۲۰۲۰)، با اتکاء بر علوم شناختی توجیه بیشتری می‌یابند. ساده‌سازی، بار شناختی را کاهش می‌دهد و این احتمال را که رضایت، بازتاب یک انتخاب آگاهانه و واقعی باشد، می‌افزاید.

سوم، روان‌شناسی تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی اقتضا می‌کند که طراحی قراردادهای الکترونیکی و استفاده از الگوهای تاریک^۵ با دقت بیشتری بررسی شود. شرکت‌ها روزه‌روز بیشتر فرایندهای قرارداد را طوری طراحی می‌کنند که از خستگی مصرف‌کننده بهره‌برداری کنند. مراحل طولانی ثبت نام که در پایان با گزینه‌ی «پذیرش» ختم می‌شود؛ تمدید خودکار پیش فرض، یا پیشنهادهای عضویت در ساعات پایانی شب نمونه‌هایی از این فرایندها هستند. اقتصاد رفتاری پیش‌تر این طراحی‌های فریبکارانه را نقد کرده است (بار-گیل^۶، ۲۰۱۲؛ ماثور^۶ و همکاران، ۲۰۱۹). مفهوم تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی این نقد را عمیق‌تر می‌کند، زیرا نشان می‌دهد چنین روش‌هایی عمداً لحظات تحلیل رفتگی ذهنی را هدف می‌گیرند. نهادهای نظارتی می‌توانند با محدود کردن پیش فرض‌های فریبنده، الزام گزینه‌های شفاف برای انصراف، و مقابله با رویه‌های قراردادی ناعادلانه در بازارهای الکترونیکی واکنش نشان دهند.

درنهایت، پیامد کلی‌تر این است که باید مفهوم دکرترین رضایت آزاد و آگاهانه^۷ بازتعریف شود. نظام‌های حقوقی غالباً فرصت خواندن مفاد قرارداد را معادل درک واقعی آن می‌دانند. روان‌شناسی



1- Atwell

2- Bar-Gill

3- Ben-Shahar, O., & Schneider

4- Cartwright

5- Dark patterns

6- Mathur

7- Doctrinal reframing of "free and informed consent"

نشان می‌دهد این فرض نادرست است: وجود اطلاعات به‌تنهایی تضمین‌کننده‌ی توان پردازش آن نیست، به‌ویژه وقتی یکی از طرفین از نظر ذهنی خسته است. بازتعریف ملازم رضایت، به‌گونه‌ای که نه فقط فرصت صوری بلکه شرایط شناختی معقول برای اندیشیدن را نیز الزامی بداند، حقوق خصوصی را با واقعیت‌های تصمیم‌گیری انسانی هماهنگ‌تر می‌سازد (کانمن، ۲۰۱۱). این امر لزوماً مستلزم ورود تفتیش‌گرانه به ذهن افراد نیست، بلکه صرفاً به معنای شناسایی موقعیت‌هایی است که خستگی قابل پیش‌بینی و تنظیم‌دکترین‌ها متناسب با آنهاست.

در مجموع، این پیامدها نشان می‌دهند که گنجاندن بینش‌های روان‌شناختی لزوماً حقوق قرارداد را بی‌ثبات نمی‌کند. برعکس، راهی برای پالایش دکترین‌ها و مقررات موجود فراهم می‌کند تا بازتاب‌دهنده‌ی شرایط واقعی شناختی هنگام ابراز رضایت باشند. با پذیرش مفهوم تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی، قانون می‌تواند مشروعیت اجرای قراردادها را تقویت کند و اطمینان یابد که توافق‌ها نتیجه‌ی انتخابی آگاهانه و داوطلبانه و نه محصول پیش‌بینی‌پذیر فرسودگی ذهنی هستند.

نتیجه‌گیری

پژوهش حاضر نشان داد که مفهوم رضایت، آن‌گونه که در حقوق قراردادها تصویر شده، در برابر واقعیت روان‌شناختی تصمیم‌گیری انسان‌ها ایستا نیست. رضایت قراردادی، در بسیاری از موارد، بیش از آنکه محصول اراده‌ی آزاد و اندیشیده باشد، بازتابی از شرایط شناختی و احساسی خاصی است که فرد در آن گرفتار شده است. تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی، همان‌گونه که در پژوهش‌های روان‌شناسی اثبات شده، محدودیت طبیعی ذهن انسان است؛ محدودیتی که اگر در فرایند انعقاد قرارداد نادیده گرفته شود، می‌تواند جوهره‌ی رضایت را از درون تهی کند و به رضایت ظاهری اما غیرواقعی بینجامد.

حقوق قراردادها، برای آنکه به واقعیت انسانی نزدیک‌تر شود، باید این محدودیت شناختی را به رسمیت بشناسد. منطق ارائه‌شده در مقاله - متشکل از سه مرحله‌ی تفسیر، اعتبارسنجی و جبران - چارچوبی ارائه می‌دهد که در آن رضایت نه فقط بر پایه‌ی ظاهر الفاظ و امضاها، بلکه در پرتو اوضاع و احوال شناختی و زمانی شکل‌گیری آن ارزیابی می‌شود. براساس مواد ۷ و ۸ کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا، هر اراده‌ای باید با توجه به معنای معقول و بستر وقوع آن فهم گردد؛ و هنگامی که خستگی یا فشار نقش مؤثر داشته باشد، قواعد تکمیلی اصول یونیدقوآ، اصول قراردادهای اروپایی و چارچوب مشترک مرجع برای قراردادهای اروپایی، با ابزارهایی چون «حسن‌نیت»، «استیفای غیرمنصفانه» و «تعدیل منصفانه» امکان بازگرداندن تعادل قراردادی را فراهم می‌کنند.

از این دیدگاه، آزادی قراردادی به معنای رهاسازی طرفین در برابر ضعف‌های شناختی خود نیست، بلکه مستلزم تضمین شرایطی است که تصمیم‌گیری آگاهانه و سنجیده را ممکن سازد. بنابراین، تصمیم‌گیری تحت فشار خستگی باید به‌عنوان یک «ضعف موقعیتی قابل استناد» شناخته شود؛ وضعیتی که اگر از آن سوءاستفاده شود، نظام حقوقی مجاز است قرارداد را تعدیل یا ابطال نماید. در

سطحی گسترده‌تر، این شناخت، در طراحی قراردادهای الکترونیکی، مذاکرات کاری و حتی توافق‌های خانوادگی نیز اهمیت بنیادین دارد؛ زیرا نشان می‌دهد که رضایت واقعی، تنها در بستر فرایندی منصفانه و متوازن معنا می‌یابد.

درنهایت، پیوند میان روان‌شناسی تصمیم و دکتربین رضایت، چشم‌اندازی تازه برای حقوق خصوصی ترسیم می‌کند؛ حقوقی که دیگر صرفاً به ظاهر رضایت اکتفا نمی‌کند، بلکه به کیفیت ذهنی و شرایط شکل‌گیری آن نیز می‌نگرد. نتیجه‌ی نهایی این است که پاسداری از آزادی قراردادی، تنها با درک عمیق از محدودیت‌های شناختی انسان ممکن می‌شود. هنگامی که قانون به جای بی‌تفاوتی، نسبت به فرسودگی ذهنی حساس شود، رضایت از سطحی صوری و نمادین فراتر رفته، به معنای واقعی کلمه «اراده‌ی آزاد و آگاهانه» را باز می‌آفریند.



1. Bar-Gill, O. (2012). Seduction by Contract: Law, Economics and Psychology in Consumer Markets- Introduction. Seduction By Contract: Law, Economics and Psychology in Consumer Markets, Oxford University Press (2012), NYU Law and Economics Research Paper, 12–33.
2. Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (2018). Ego depletion: Is the active self a limited resource? In Self-regulation and self-control (pp. 16–44). Routledge.
3. Ben-Shahar, O., & Schneider, C. E. (2014). More than you wanted to know: The failure of mandated disclosure.
4. Cartwright, J. (2016). Contract Law: An Introduction to the English Law of Contract Law for the Civil Lawyer. UK: Hart Publishing.
5. European Law Institute & Study Group on a European Civil Code. (2009). Draft common frame of reference (DCFR): Outline edition. Sellier European Law Publishers.
6. Honnold, J., & Flechtner, H. M. (2021). Honnold's Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention. Kluwer Law International BV.
7. International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT). (2016). UNIDROIT principles of international commercial contracts. UNIDROIT.
8. Kahneman, D. (2011). Thinking, fast and slow. macmillan.
9. Kotuby Jr, C. T., & Sobota, L. A. (2017). General principles of law and international due process: Principles and norms applicable in transnational disputes. Oxford University Press.
10. Luo, J., & Guo, P. (2024). The Uniform Interpretation of the UN Sales Convention (CISG). Springer.
11. Simon, H. A. (1957). Models of man: Social and rational; mathematical essays on rational human behavior in society setting. New York: Wiley.

1. Baer, T., & Schnall, S. (2021). Quantifying the cost of decision fatigue: Suboptimal risk decisions in finance. *Royal Society Open Science*, 8(5), 201059.
2. Borumand, B. F., Shahbazinia, M., & Arabian, A. (2020). Procedural good faith of arbitration parties in England and Iranian Law. *Comparative Law Researches*, 24(4), 1–24.
3. Choudhury, N. A., & Saravanan, P. (2024). Identifying the causes and effects of decision fatigue through a systematic review. 68(1), 189–190.
4. Danziger, S., Levav, J., & Avnaim-Pesso, L. (2011). Extraneous factors in judicial decisions. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(17), 6889–6892.
5. Diamond, A. (2013). Executive functions. *Annual Review of Psychology*, 64(1), 135–168.
6. Heatherton, T. F., & Wagner, D. D. (2011). Cognitive neuroscience of self-regulation failure. *Trends in Cognitive Sciences*, 15(3), 132–139.
7. Hirshleifer, D., Levi, Y., Lourie, B., & Teoh, S. H. (2019). Decision fatigue and heuristic analyst forecasts. *Journal of Financial Economics*, 133(1), 83–98.
8. Ioannucci, S., Chirokoff, V., Dilharreguy, B., Ozenne, V., Chanraud, S., & Zénon, A. (2023). Neural fatigue by passive induction: Repeated stimulus exposure results in cognitive fatigue and altered representations in task-relevant networks. *Communications Biology*, 6(1), 142.
9. Kouchaki, M., & Smith, I. H. (2014). The morning morality effect: The influence of time of day on unethical behavior. *Psychological Science*, 25(1), 95–102.
10. Mathur, A., Acar, G., Friedman, M. J., Lucherini, E., Mayer, J., Chetty, M., & Narayanan, A. (2019). Dark patterns at scale: Findings from a crawl of 11K shopping websites. *Proceedings of the ACM on Human-Computer Interaction*, 3(CSCW), 1–32.
11. Muraven, M., & Baumeister, R. F. (2000). Self-regulation and depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle? *Psychological Bulletin*, 126(2), 247.
12. Pessiglione, M., Blain, B., Wiehler, A., & Naik, S. (2025). Origins and consequences of cognitive fatigue. *Trends in Cognitive Sciences*.
13. Pignatiello, G. A., Martin, R. J., & Hickman Jr, R. L. (2020). Decision fatigue: A conceptual analysis. *Journal of Health Psychology*, 25(1), 123–135.
14. Shiv, B., & Fedorikhin, A. (1999). Heart and mind in conflict: The interplay of affect and cognition in consumer decision making. *Journal of Consumer Research*, 26(3), 278–292.
15. Sievertsen, H. H., Gino, F., & Piovesan, M. (2016). Cognitive fatigue influences students' performance on standardized tests. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113(10), 2621–2624.
16. Sollisch, J. (2016). The cure for decision fatigue. *Wall Street Journal*, 10.
17. Steward, G., Looi, V., & Chib, V. S. (2025). The neurobiology of cognitive fatigue and its influence on effort-based choice. *Journal of Neuroscience*, 45(24).
18. Stewart, A. F., Ferriero, D. M., Josephson, S. A., Lowenstein, D. H., Messing, R. O., Oksenberg, J. R., Johnston, S. C., & Hauser, S. L. (2012). Fighting decision fatigue. *Annals of Neurology*, 71(1), A5–A15.
19. Vohs, K. D., Baumeister, R. F., Schmeichel, B. J., Twenge, J. M., Nelson, N. M., & Tice, D. M. (2008). Personality Processes and Individual Differences-Making Choices Impairs Subsequent Self-Control: A Limited-Resource Account of Decision-Making Self-Regulation, and Active Initiative. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(5), 883.
20. Vohs, K. D., Baumeister, R. F., Twenge, J. M., Schmeichel, B. J., Tice, D. M., & Crocker, J. (2005). Decision fatigue exhausts self-regulatory resources—But so does accommodating to unchosen alternatives. *Manuscript Submitted for Publication*, 1(1–55), 1–55.

استناد

1. Bundesministerium der Justiz. (2002). Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) – German Civil Code (as promulgated on 2 January 2002; as amended).
2. Commission on European Contract Law. (1995–2002). Principles of European contract law: Parts I–III. Kluwer Law International.
3. European Parliament & Council of the European Union. (2011). Directive 2011/83/EU of 25 October 2011 on consumer rights. Official Journal of the European Union, L 304, 64–88.
4. Légifrance. (2025). Code de la consommation (version consolidée au 3 décembre 2025).
5. United Nations. (1980). United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)