

IDEEA DE NEDREPTATE SOCIALĂ

Adrian-Paul ILIESCU

Universitatea din București

The article tries to clarify the very idea of *social injustice*, by using a familiar kind of mental experiment. Deep resources inequality is shown to lead to great differences in negotiation power, which in turn lead to a incapacity (of disadvantaged people) to defend their constitutional interests. The Nash problem is used in order to show how resources inequality, together with some apparently unobjectionable conventions, lead to big differences in the possibility of influencing the shape of constitutional arrangements. The very distinction between shareholders and stakeholders appears to be a (difficult to justify) result of these mix between inequalities and conventions.

Key terms: social (un)justice, constitutional negotiations, threat capacity, Nash equilibrium, shareholders, stakeholders

Scopul analizei ce urmează este acela de a contribui la schițarea și clarificarea unui concept coerent de *nedreptate socială*, aplicabil societăților moderne (democrațiilor parlamentare) în care drepturile (negative) ale omului sunt în linii mari respectate; așadar, nu va fi vorba de nedreptăți sociale generate de dictatură, rasism, șovinism naționalist etc., ci despre un tip de nedreptăți sociale care pot apărea datorită penuriei de resurse resimțite de anumite grupuri și a lipsei de autonomie rezultate. Cu alte cuvinte, argumentarea țintește să evidențieze nedreptatea socială generată de absența anumitor drepturi pozitive (cum este dreptul la un minim de resurse necesare existenței autonome), drepturi care însă sunt foarte controversate. În centrul discuției se va afla un experiment mental, înrudit cu, dar diferit de, cele deja folosite în literatură (de către John Rawls, Ronald Dworkin și alți autori).

De ce ar fi necesară o clarificare a ideii de nedreptate socială? De la apariția cărții lui Robert Nozick *Anarhie, stat și utopie*, a dobândit o puternică credibilitate ideea că discuțiile despre dreptatea socială și propunerea unor modele de justiție relevante nu au sens câtă vreme nu se poate stabili clar dacă ceva, și ce anume, este de fapt *nedrept* în sistemele deja existente de aranjamente sociale. Într-adevăr (sună întrebarea legitimă), la ce pot folosi diversele viziuni asupra dreptății, diversele propuneri de atingere a unui ideal moral de justiție socială, atâta vreme cât nu este încă foarte limpede dacă există ceva nedrept (și ce anume) în aranjamentele efectiv funcționale în democrațiile liberale occidentale (altfel spus, în statele dezvoltate)? De cele mai multe ori, ideea de nedreptate socială este raportată la inegalitatea de resurse (și, implicit, la penuria de care suferă o parte a

comunității). Dacă însă inegalitatea existentă poate fi justificată ca fiind legitimă, sau, cel puțin, *dacă nu se poate arăta că inegalitățile existente sunt nelegitime*, s-ar părea că ne confruntăm cu pericolul dispariției, pur și simplu, a obiectului discuției: dacă inegalitățile nu sunt nedrepte, ce sens principial mai are căutarea unui alt ideal de dreptate bazat pe limitarea sau reducerea acestora? Nozick a atras atenția asupra unei priorități teoretice: înainte de a defini detaliile unui sistem de aranjamente *drept*, suntem datori să indicăm dacă ceva, și ce anume, este în fond nedrept în sistemele existente – să indicăm deci exact *ce anume* face necesară înlocuirea lor. Chiar fără a prelua modul de gândire din *Anarhie, stat și utopie* în ansamblul său, putem să recunoaștem că există temeiuri solide pentru a trata cu respect această specificare a priorităților; pare perfect rezonabil să se ceară cercetătorilor preocupați de această temă ca, înainte de a propune modele de dreptate socială aplicabile în viitor, să ne lămurească ce anume este nedrept în sistemele de aranjamente deja existente. Și este neîndoielnic că diversele teze avansate în acest sens pînă acum nu au fost suficient de convingătoare – atît interpretarea lui John Rawls, cît și interpretarea lui David Gauthier, s-au axat pe anumite idei despre *cooperarea socială* ce pot fi contestate (mai ales de pe poziții *legaliste*, așa cum preferă să facă liberalismul radical și libertarianismul). Dacă interacțiunile sociale sunt definite în termeni legalisti (ca fiind modelate exclusiv de legislația obișnuită, menită să apere drepturile negative), atunci pretențiile tip Rawls sau Gauthier privind constrîngerile ce decurg din însuși sensul cooperării sociale pot fi respinse ca nejustificate sau superflue: cooperarea poate fi văzută și în termeni conform cărora *singurele constrîngeri valabile sunt cele legale*. Drept rezultat, o societate în care legea penală este respectată (și drepturile negative nu sunt încălcate) apare ca fiind întru totul *dreaptă*, iar teza că dreptatea strict juridică ar trebui suplimentată cu un anumit model de dreptate socială pare a-și pierde autoritatea. Discuțiile și controversele interminabile suscitade de pretențiile tip Rawls sau Gauthier arată cît de important este să poată fi construit un concept coerent de *nedreptate socială*, înainte ca să se treacă la dezbaterile modelelor pozitive de justiție socială.

În cele ce urmează, deși am pornit de la evocarea celebrei *Anarhie, stat și utopie*, nu îmi propun cîtuși de puțin să continui construcția teoretică oferită de Nozick. Voi prelua doar ideea necesității de a conceptualiza coerent *nedreptatea socială* și presupuziția (care nu aparține exclusiv lui Robert Nozick) că simpla inegalitate de resurse nu constituie, luată în sine, o nedreptate sau un temei suficient pentru schimbarea aranjamentelor sociale fundamentale. În ce constă nedreptatea socială rămîne așadar încă de indicat.

Filosofia politică și etica socială au o veche tradiție de fundamentare a concluziilor pe analiza unor situații ipotetice (adesea situații «originare», așa cum era faimoasa «stare naturală» a omenirii). Mai recent, abordările de tip analitic au recurs tot mai mult la experimente mentale în care situația ipotetică inspiratoare era cea a naufragiaților ce urmează să constituie o comunitate și să își construiască o viață comună pe baza unor aranjamente drepte; unul dintre cele mai cunoscute și discutate exemple de acest tip este

cel construit de Ronald Dworkin în studiul său *What is Equality*. Analiza ce urmează recurge și ea la o atare situație ipotetică, presupusă a avea analogii semnificative cu aceea a societății moderne și deci a permite concluzii utile pentru aceasta din urmă – dar experimentul mental astfel construit nu este menit să indice un model de aranjare justă a vieții comunitare ci numai să indice ce anume poate fi considerat nedrept în societatea reală și cum se poate justifica teza existenței unor nedreptăți sociale legate (nu de proasta funcționare a instituțiilor, ci) de aranjamentele fundamentale însele.

Să presupunem că un număr de călători, scăpați cu viață dintr-un naufragiu, găsesc o navă părăsită, cu anumite provizii la bord, aflată în stare de funcționare. Ei se salvează, urcându-se la bordul ei, și încep să se organizeze pentru a naviga prin forțe proprii. Presupunem însă că situația este de așa natură, încât ei nu pot fi siguri că, pe parcursul următoarelor decenii, vor reuși să revină pe pământ; cu alte cuvinte, în conceperea modului optim de organizare, trebuie să se țină seama de faptul că s-ar putea ca ei (sau o parte dintre ei) să își petreacă întreaga viață la bord. Prin urmare, ei nu se pot mulțumi cu un sistem provizoriu de aranjamente oarecare; neavând nicio garanție că posibilele nedreptăți (comise pe timpul călătoriei în comun) vor putea fi vreodată reparate, la o eventuală revenire pe uscat, și dat fiind că este posibil să rămână pe navă pînă la moarte, ei sunt interesați rațional să găsească un sistem just (din punct de vedere moral) și convenabil de aranjamente normative pentru viața la bord. Mai mult decît atît, întrucît majoritatea naufragaților au copii, ei sunt vital interesați și ca sistemul de aranjamente pe care îl construiesc să asigure acestora condițiile optime și echitabile de dezvoltare; așadar, nu poate fi vorba de un temporar «anything goes». Mai mult decît atît, necesitatea unor aranjamente juste decurge și din faptul că naufragații nu au alternative la viața de pe navă; altfel spus, ei nu au variante de *exit*, la care să poată recurge în cazul în care nu le convin aranjamentele ce intră în vigoare la bord. Niciunui călător nu i se poate replica «if you don't like it, just leave it», așa cum sunt adesea tentați să replice adepții unor aranjamente minimale bazate exclusiv pe drepturi negative. Această trăsătură a exemplului discutat corespunde, în genere, unei situații familiare din lumea reală: *costurile de exit* (din comunitatea proprie) și de reinstalare (într-o zonă fără aranjamente injuste, *in extremis* chiar pe o insulă pustie) sunt de obicei atît de mari, încît majoritatea oamenilor nu își pot permite să le plătească - astfel că ei preferă să rămână chiar și interiorul unei comunități ale cărei aranjamente (li se) par injuste, decît să o părăsească în căutarea unei vieți libere de nedreptate. În asemenea cazuri, membrii unei comunități sunt într-o situație practic similară cu aceea a naufragaților: nici unii, nici alții nu au o variantă acceptabilă de exit.

Presupunem, în continuare, că naufragații sunt împărțiți în două mari grupuri: unii dețin cantități apreciabile de resurse utile (hrană, apă, unelte) salvate din naufragiu - drept urmare, ei nu sunt obligați să se angajeze în activități utile (pentru a obține mijloace de subsistență), și dețin chiar un surplus de resurse pe care le pot vinde sau folosi în

acțiuni productive (le pot «investi»). Dimpotrivă, alții sunt lipsiți de resurse suficiente (posedă resurse doar în cantități mici, astfel că se confruntă imediat, și permanent, cu problema obținerii celor necesare supraviețuirii); aceștia sunt de la bun început «dezavantajați» (datorită penuriei în care se află). Avem așadar de-a face cu o importantă inegalitate inițială de resurse. Date fiind condițiile specifice ale unui asemenea naufragiu, nu se poate dovedi nici că deținătorii de resurse (numiți în continuare «avantajații») le stăpînesc în mod legitim (pentru că le-au avut în proprietate legală de la bun început), nici că le-ar fi luat în stăpînire fără nici un drept în perioada de dezordine, panică și agitație din perioada naufragiului. Din acest motiv, nu se poate aplica o metodă de evaluare a îndreptăririi (entitlement) tip Nozick pentru a controla legitimitatea posesiei de resurse și (implicit) justetea inegalităților de bogăție existente la bord. Acest element al situației imaginate aici corespunde situației din lumea reală, unde, în cele mai multe cazuri, este practic imposibil ca cele trei principii ale teoriei îndreptăririi¹ să fie efectiv folosite pentru verificarea legitimității depline a posesiei de valori: nu avem practic niciodată posibilitatea de a controla complet dacă proprietățile au fost dobîndite sau nu conform principiilor dreptății în achiziție și în transfer – în acest sens, teoria lui Nozick nu este una *operațională* (evident, nici nu este strict necesar ca ea să fie astfel, deoarece scopul autorului american a fost unul conceptual, nu unul legat de implementarea unor politici publice vizînd verificarea legitimității proprietăților existente).

Revenind la cazul imaginar, este în principiu posibil ca unele dintre resursele celor ce posedă mijloace de subsistență («avantajații») să provină chiar dintre cele pierdute (în timpul catastrofei) de ceilalți naufragiați, care acum nu posedă aproape nimic («dezavantajații»); dar cum acest lucru nu se mai poate dovedi, se consideră că nu există motive suficiente pentru a priva pe cineva de ceea ce posedă. Se cade așadar de acord ca fiecare naufragiat să fie considerat proprietarul a ceea ce posedă, pînă la eventuala stabilire (prin consens) a unor aranjamente ulterioare care vor reglementa «definitiv» problema proprietății (a conservării ei, a protejării ei, a unor eventuale impozite asupra acesteia, a cazurilor legitime de expropriere etc). Acest principiu corespunde de asemenea practicilor obișnuite (în lumea reală), unde persoana este considerată proprietara a ceea ce deține sau cîștigă în mod legal pînă în momentul în care legislația (privind impozitarea) va stabili cît anume din aceste valori trebuie transferat bugetului de stat. Cît privește resursele găsite la bord, idealul controlului legitimității posesiei cere ca ele să nu fie folosite pînă la stabilirea unor aranjamente juste (asupra cărora s-ar ajunge la acord); în absența acestora, accesul la resursele neafiate deja în posesie ar fi necontrolat, deci (conform ideilor obișnuite) nelegitim. Și acest principiu corespunde unor practici uzuale (bunurile comune sunt excluse de la consumul privat în absența unor decizii

¹ Cf. Robert Nozick *Anarhie, stat și utopie*, Humanitas, 1997, partea a II-a, capitolul 7, secțiunea I (Teoria îndreptăririi)

legale relevante; ele devin accesibile numai după ieșirea din indiviziune). De asemenea, naufragații cad de acord că folosirea forței nu este un mijloc legitim pentru achiziționarea de resurse sau pentru determinarea altor naufragați să acționeze într-un fel anume; ei sunt, deci, adepții respectării libertății individuale, nu ai rezolvării diferendelor prin exercitarea (individuală ori colectivă) a forței. Evident, acest element constituie contrapartea practicilor moderne familiare (de a nu permite soluționarea litigiilor privind proprietatea, sau alte drepturi, prin forță). Acestea sunt cele trei convenții-cadru ale negocierilor și aranjamentelor ce vor urma, convenții care, în mod obișnuit, ni se par deplin raționale și imparțiale. Pentru relevanța analizei de față, este esențială recunoașterea acestor trei convenții-cadru ca fiind realiste (analoge celor ce funcționează în viața reală), și nu pur imagine sau excentrice.

Atât avantajii cât și dezavantajii sunt interesați de fixarea unor aranjamente optime care să reglementeze viața și activitatea la bordul navei. Ei au, așadar, nu numai interese acționale, ci și ceea ce numim *interese constituționale*.² Cum, pe de o parte, folosirea forței pentru impunerea unor aranjamente nu este considerată legitimă; și, pe de altă parte, nici principiul «he who has the gold makes the rules» (un vechi proverb, așa cum ne amintește Thomas L. Friedman) nu poate fi admis ca legitim, singura cale de a ajunge la un acord asupra aranjamentelor optime rămâne negocierea între părțile interesate. Negocierea trebuie să clarifice problemele de proprietate (suscitate de resursele aflate deja în posesie, dar și de cele găsite la bord, a căror alocare urmează abia să fie fixată), de organizare în vederea luării deciziilor de interes comun (privind viața la bord, navigația etc.), de alegere (eventual) a unor lideri, de realizare și respectare a contractelor (vizînd cumpărarea-vînzarea de resurse, angajarea unor naufragați de către alții etc.) și așa mai departe.

Negocierea este procedura fundamentală prin care aranjamentele necesare conviețuirii pot fi elaborate fără a nedreptăți pe nimeni, adică 1/ *fără a exclude pe nimeni* și 2/ *fără a neglija interesele legitime ale nimănui*. Întrucît (prin ipoteză) naufragații au vederi de tip democratic, ei cad de acord că *nimeni (dintre adulți) nu trebuie exclus de la negocieri și că fiecare are un drept egal cu toți ceilalți de a participa la elaborarea aranjamentelor necesare*. Aceste «axiome» nu sunt decît echivalentul convingerilor uzuale din lumea dezvoltată, și anume al ideii că „oamenii ar trebui să fie liberi și egali în a-și «determina» condițiile propriilor vieți” – ceea ce practic revine la cerința că ei „ar trebui să poată participa la un proces de deliberare asupra chestiunilor de interes public, deschis tuturor în mod egal și liber”.³

² Preiau aici modul de folosire a distincției dintre interese la care fac referire Viktor Vanberg și James M. Buchanan, *Rational Choice and Moral Order*, în vol. *From Political Economy to Economics: And Back?* ed. James H. Nichols, Jr., and Colin Wright (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1990), pp. 175–237 (la origine, apărut în revista *Analyse & Kritik*, în 1988)

³ Held, David, *Democrația și ordinea globală*, Univers, 2000, p. 189

În sfârșit, negocierea are cel puțin o presupuziție privind sensul (și scopul) interacțiunii raționale: pentru ca negocierea să fie realmente o negociere rațională, este necesar ca, prin rezultatele ei, să conducă (i) fie la îmbunătățirea situației părților participante, (ii) fie la îmbunătățirea situației măcar a uneia dintre părți, fără a produce înrăutățirea situației celeilalte. Condiția (ii) este o condiție mai slabă decât optimalitatea Pareto (căci nu presupune neapărat atingerea optimului de către vreuna din părți), dar ea reține ideea de bază ce dă sens negocierii: niciuna dintre părți nu are interesul de a negocia pentru a-și înrăutăți situația, drept urmare condiția minimală a oricărei negocieri este menținerea beneficiilor existente. În cazul în care, în urma negocierii, una dintre părți își înrăutățește situația, interacțiunea rațională respectivă este ratată: era mai bine ca ea să nu fi avut loc. Partea astfel defavorizată are temeuri să denunțe negocierea respectivă. La fel, dacă niciuna dintre părți nu își îmbunătățește situația, negocierea apare drept eșuată (fără niciun rost).

Punctul de pornire al discuției va fi ideea că, deși aranjamentele privind alocarea resurselor constituie doar o parte dintre aranjamentele negociabile, iar alte aranjamente de interes nu vizează în mod direct distribuirea de resurse, totuși aproape toate aranjamentele importante (de care ne ocupăm aici) *angajează și resursele sau au consecințe asupra alocării resurselor*. Spre exemplu, chestiunea alegerii liderilor este strâns legată de problema alocării resurselor: dacă liderii nu vor fi întreținuți din resursele celorlalți călători sau din cele găsite la bord, numai posedanții ar putea deveni lideri (în timp ce săracii nu, ei fiind obligați să depună activități care să le asigure supraviețuirea); aceasta însă ar avea implicații serioase asupra posibilității săracilor de a influența aranjamentele și deciziile luate ulterior, reducând posibilitățile lor de a influența aceste elemente și, indirect, de a-și determina propria existență. Exemplul constituirii serviciilor publice gratuite este, de asemenea, relevant: să presupunem că, în cursul negocierilor, se va ridica problema organizării unui serviciu gratuit de asistență medicală. S-ar părea că aici nu este vorba în mod direct de alocarea resurselor *între* grupuri, deoarece acest serviciu este în principiu util pentru toți naufragiații. Și totuși, cum numai pentru săraci aceasta este o prioritate foarte importantă (nu și pentru posedanți, care, la nevoie, își pot achiziționa pe baza propriilor resurse îngrijirea medicală necesară), vor putea lesne apărea opinii divergente în această chestiune: săracii vor pleda pentru folosirea unei cât mai mari părți din resurse (din resursele găsite la bord) în vederea asigurării asistenței gratuite (sau chiar pentru un impozit general care să finanțeze asistența), în timp ce posedanții (care nu au motive să se teamă că, în caz de boală, nu ar avea resursele necesare tratamentului) ar putea pleda pentru alte utilizări ale acestora (sau împotriva unui impozit destinat acoperirii asistenței medicale). În schimb, întrucât dețin proprietăți semnificative, avantajății sunt mult mai expuși riscului de jaf (decît cei dezavantajați), de aceea ei vor fi

rațional mai interesați în alocarea de resurse pentru servicii de protecție a proprietății.⁴ Evident, și soluțiile constituționale (adică cele care satisfac interese constituționale) ating chestiuni privitoare la resurse, deoarece ele ridică problema gestionării bunurilor comune (și, eventual, chiar pe aceea a impozitării, deci a gestionării unei părți din bunurile aflate în posesie privată).

Ajungem astfel în punctul în care trebuie să constatăm că negocierile constituționale dintre naufragiați sunt nu numai negocieri privind selectarea aranjamentelor optime (dintr-o mulțime de aranjamente alternative), ci (simultan) și negocieri privind alocarea unor resurse. Dacă însă așa stau lucrurile, atunci anumite rezultate obținute în teoria negocierii (referitoare la alocare) pot fi aplicate și în cazul nostru. Spre exemplu, problema lui Nash devine imediat relevantă.

Să vedem cum ar fi de așteptat să evolueze lucrurile din acest punct de vedere. Să presupunem că prima chestiune care intră în negocieri este gestionarea bunurilor comune (a resurselor găsite la bord). O parte dintre acestea sunt bunuri de strictă și imediată necesitate (hrană, îmbrăcăminte). Dată fiind situația lor (adică rezervele pe care le posedă), avantajaii nu au nevoie urgentă de aceste bunuri, lor fiindu-le în mai mare măsură (decît celor dezavantajați) indiferentă găsirea unei soluții convenabile la această problemă.⁵ Drept consecință, ca în orice negociere tip Nash, avantajaii vor avea o capacitate de negociere (amenințare) mai mare în această chestiune (decît au ceilalți), ei putînd oricînd amenința să suspende orice negociere asupra acestor bunuri (ceea ce ar echivala cu imobilizarea acestora, în ciuda faptului că dezavantajații au nevoie de ele). Pentru a preveni această consecință indezirabilă, dezavantajații vor trebuie să facă anumite concesii, pînă se va ajunge la un anumit tip de echilibru Nash. Atingerea echilibrului respectiv va fi o veste bună pentru dezavantajați *din punct de vedere acțional*, deoarece le va deschide accesul la o parte din resursele comune, care vor intra în proprietatea lor; dar prețul plătit pentru această reușită va fi - conform principiilor

⁴ Felul cum preferințele raționale ale posesanților diferă *în mod tipic* de cele ale săracilor în chestiunea asigurării unor servicii publice (în funcție de consecințele referitoare la alocarea resurselor) a fost deseori constat. De exemplu, într-o conferință din 1990 intitulată *Ethics, Distribution, Incentives, Efficiency and Markets*, Peter J. Hammond (European University Institute și Stanford University) spunea: „Suppose that a specific improvement in public health services is being contemplated, where it is understood that the extra costs will be met by a general increase in rates of income taxation. Typically the rich will lose more from higher income taxes than they will gain from better public health services, whereas the poor will gain more from the improvements in those services than they will lose from having to pay a little more income tax. In the absence of ethical value judgments, there is no way to weigh the gains of the poor against the losses of the rich in order to decide which are more important and so whether such a policy change is desirable or not.”

⁵ Exact așa cum unui negociator Nash bine situat îi este mai indiferent, decît negociatorului Nash sărac, dacă negocierea eșuează.

echilibrului Nash - acela că, în final, cea mai mare parte dintre resursele respective vor intra tot în posesia grupului avantajaților. Nu numai că acest fapt va amplifica inegalitatea dintre cele două grupuri, dar el va conduce și la amplificarea disparității dintre capacitățile lor de negociere/amenințare în chestiuni constituționale (disparitate ce influențează, în final, și alocarea resurselor): avantajații, deveniți mai «bogați», vor avea o capacitate de amenințare și mai mare (în raport cu cei dezavantajați), devenindu-le astfel și mai indiferentă (în sens Nash) chestiunea consensului cu aceștia. Chiar dacă inegalitatea de resurse, luată în sine, nu ne deranjează (pentru că nu privim deloc egalitatea de resurse ca *scop în sine*), această dinamică (creșterea capacității de amenințare a unui grup față de altul) este neliniștitoare pentru oricine crede în dreptul egal (al tuturor naufragaților) de influențare a procesului stabilirii aranjamentelor juste. Negocierile de acest tip par astfel să ducă la situația în care grupul defavorizat își „cumpără” dreptul de acces la resurse (intrarea în posesie asupra unei părți din resurse) făcând concesii ce duc nu numai la amplificarea bogăției posedanților, ci și la creșterea capacității lor de amenințare (bazate pe indiferența lor rațională tot mai mare față de obiectivul găsirii unei soluții de consens). Așadar, defavorizații își asigură supraviețuirea cu prețul plasării lor într-o poziție și mai defavorizată (în termeni relativi), care le reduce și mai mult capacitatea de negociere.

Mecanismul care conduce la acest rezultat este foarte clar: 1) prin ipoteză, toate beneficiile se obțin pe calea negocierii; 2) rezultatul negocierii depinde de forța relativă a fiecărei părți (de capacitatea ei de amenințare); 3) cum capacitățile de amenințare reciprocă depind de resursele deținute (ce determină gradul de indiferență față de găsierea unei soluții negociate, cf. Nash), cu cât disparitatea de resurse este mai mare, cu atât disparitatea de forțe dintre părți va fi și ea mai mare; 4) cu cât disparitatea de forțe va fi mai mare, cu atât alocarea de resurse (rezultând din negociere) va fi mai dezechilibrată (partea ce deține mai multe resurse, deci o forță de amenințare mai mare, obținând mai mult prin negociere); 5) cu cât alocarea de resurse va fi mai dezechilibrată, cu atât partea ce deține forța de amenințare mai mare își va amplifica superioritatea (de resurse și capacitate de negociere) față de partea opusă, astfel că mecanismul descris se va reitera (cu alocări mai dezechilibrate) la fiecare nouă negociere.

Pe de o parte, se poate desigur pretinde că nu este decât vina celor lipsiți de resurse că acceptă un tip de echilibru Nash cu asemenea consecințe (nimeni nu i-a constrâns fizic să le accepte); pe de altă parte, trebuie însă recunoscut că dezavantajații se află în stare de «distress» (la ananghie) și deci negocierea se desfășoară, pentru ei, «under duress» (sub constrângere). Să remarcăm acum o deosebire esențială între negocierile tip Nash obișnuite și cele discutate aici: într-o negociere tip Nash obișnuită (de felul celei la care s-a referit Nash însuși), există supoziția că «săracul» are interese mai presante de a ajunge la acord cu cel mai bine situat financiar, dar nu există supoziția că însăși supraviețuirea lui depinde de acest acord. În cazul discutat aici, însă, supoziția este că dezavantajații nu

posedă resurse proprii suficiente pentru supraviețuire, deci ei sunt obligați să ajungă (relativ rapid) la un consens pentru a accede la bunurile indispensabile continuării vieții și activității. Așadar, nu numai că ei au interese mai presante (și deci sunt mai interesați să facă anumite concesii), dar sunt într-un sens obligați de starea de «duress» să le facă. Or, conform vechiului principiu al dreptului anglo-saxon, starea «under duress» nu poate fi imputată celor care suferă de pe urma ei (care, în fond, *nu sunt liberi*, deoarece n-au nicio alternativă); dimpotrivă, rezultatul final poate fi imputat celorlalți participanți la negociere care, practic, profită de pe urma situației de «distress» în care se află primii, obținând condiții mai favorabile decât ar trebui. În cazul nostru, naufragiații avantați profită de situația celor dezavantați pentru a obține (fără nici un merit) cea mai mare parte dintre resursele (bunuri de primă necesitate) aflate în proprietate comună și a-și amplifica astfel indiferența rațională (tip Nash) față de soluțiile negociate cu ceilalți. Ei obțin practic un fel de *rentă*⁶ datorită unui număr de doi factori contingenți: 1/ *penuria* acută a celorlalți, și 2/ *aranjamentele inițiale asupra cărora s-a căzut de acord* (mai ales regula că bunurile comune nu pot fi scoase din indiviziune și folosite fără acordul tuturor părților). Deși aceste aranjamente, luate în sine, pot părea ireproșabile moral (par legitime), ele conduc, în condiții de penurie, la o situație nedreaptă în care avantații pot obține beneficii mai mari fără nici un surplus (de efort, de cheltuieli, de investiție) și fără a avea nevoie imediată de ele, în timp ce dezavantații obțin beneficii mai mici (de care însă au o nevoie urgentă). *Urgența* nevoilor unora devine temei de profit pentru alții, care nu au nici un temei pentru obținerea acestui surplus de profit – așadar, este vorba despre o pură rentă.

Se poate argumenta că, luată în sine, obținerea de rente nu este nedreaptă sau condamnabilă moral. Dar ceea ce agravează aici lucrurile este nu pur și simplu existența rentei, ci faptul că, obținând renta, avantații își amplifică continuu capacitatea de amenințare și deci reduc continuu posibilitatea celor dezavantați de a câștiga prin negociere. Este așadar vorba de o rentă ce întărește (la fiecare rundă de negocieri) avantajele celor avantați și mărește dezavantajele celor dezavantați; primii nu au pur și simplu noroc ocazional, ci au un *noroc sistematic*.⁷ Iar acest noroc nu ilustrează doar principiul «celui ce are i se va mai da, celui ce n-are i se va mai lua», ci (în cadrul negocierilor constituționale) și principiul «he who has the gold makes the rules» - așa cum se va vedea mai jos.

Această chestiune - «nedreptatea» împărțirii bunurilor comune deja existente - nu este însă cea mai importantă, deoarece este temporară: după un interval de timp,

⁶ Folosesc termenul de rentă în sensul din economia politică anglo-saxonă, adică acela de «factor rent»

⁷ Pentru norocul sistematic al deținătorilor de resurse, vezi Keith Dowding *Puterea*, Editura du Style, 1998, cap. 4

resursele găsite la bord se vor epuiza, așa că raporturile cu adevărat importante dintre cele două grupuri nu vor fi legate de alocarea bunurilor deja existente, ci de *producția de bunuri*. Aici se află elementele de maxim interes, deoarece în vizor intră nu simple succese sau pierderi imediate de ordin cantitativ, ci aspectele constituționale ale problemei, relevante pe termen lung.

Pentru a le descifra pe acestea din urmă, să analizăm consecințele faptului că avantajajii posedă nu numai suficiente resurse pentru consumul lor personal, ci și un surplus oarecare. Acest surplus poate fi folosit pentru acțiuni de tip antreprenorial: de exemplu, unii dintre avantajajii pot iniția acțiuni productive (pescuit, obținere de apă potabilă etc.), «investind» în acest scop o parte din bunurile pe care le posedă (presupunem că există un grup suficient de mare de naufragiați care nu participă în nici un fel la aceste acțiuni dar dețin resurse cu care să cumpere produsele astfel obținute – din vânzarea produselor către acest grup se va obține profit). Se pune însă problema stabilirii prin negociere a unor reglementări cu privire la aceste activități colective. Cei dezavantajați care doresc și ei să se angajeze în atari acțiuni pot propune o cooperare bazată pe ideea că avantajajii contribuie la acțiune cu o parte din surplusul de bunuri pe care îl dețin, iar ei înșiși participă cu munca depusă. Altfel spus, în negocierile constituționale, dezavantajații vor propune reglementarea acțiunilor productive după un model de parteneriat, susținând că cei care investesc (într-o acțiune colectivă) propria lor muncă trebuie recunoscuți și ei ca *shareholders* (acționari, dar acționari ce investesc propria lor muncă, în timp ce avantajajii investesc doar părți din surplusul lor de resurse materiale). Consecința unei atari reglementări ar fi însă împărțirea egală a profitului obținut sau, cel puțin, participarea la profit, într-o anumită proporție, a celor ce investesc muncă (nu bunuri). Ca în orice situație de negociere asupra împărțirii beneficiilor, intră și aici în joc modelul lui Nash: avantajajii fiind «bogați», nu vor privi jumătate din profit ca beneficiu suficient pentru ei (utilitatea marginală a acestei cantități de profit ar fi, în cazul lor, prea mică); ei vor fi desigur interesați să își maximizeze beneficiile, micșorându-le proporțional pe cele transferate celorlalți (care investesc propria muncă). Ca urmare, ei vor veni cu o contrapropunere, conform căreia dezavantajații interesați în participarea la acțiune să primească nu jumătate din profit, ci mai puțin decât atât. Părțile vor putea negocia pînă la atingerea acelei proporții caracteristice echilibrului Nash dintre ei. Pînă aici, nimic nou: avem de-a face cu familiarul raport care este proporțional cu diferitele capacități de negociere. Dar, de fapt, lucrurile merg mult mai departe. Într-o problemă clasică de tip Nash, părțile, deși situate financiar diferit, sunt totuși libere să renunțe la negociere (dacă nu ajung la un consens convenabil pentru toată lumea). Ele au opțiuni de exit, și nu există nici o constrîngere care să oblige una din părți să accepte și aranjamente mai proaste decât cel tipic unui echilibru Nash. În cazul pe care îl discutăm, însă, lucrurile nu stau la fel: aici una din părți (dezavantajații) este în situație de *duress*, deoarece este lipsită de bunurile necesare pentru a supraviețui. Ca urmare, negocierea tip Nash ia aici

aspecte mai dramatice: dezavantajații nu au o veritabilă opțiune de exit, și vor fi practic obligați să accepte condițiile puse de partea opusă, pentru a-și asigura astfel accesul la resursele strict necesare. Aceasta este explicația logică a concesiunii majore pe care ajung să o facă: aceea de a accepta nu numai o parte mult mai mică (decît cei avantajați) din beneficiile obținute prin activitatea productivă, dar și o parte fixă (salariu), în locul uneia variabile, proporționale cu mărimea profitului. Această concesiune se va materializa în prevederea constituțională conform căreia cel care investește resurse materiale va fi proprietar (al afacerii), în timp ce acela care investește doar propria sa muncă nu este decît angajat (în aceeași afacere). Altfel spus, dacă aplicăm modelul negocierii de tip Nash în contextul unei decizii constituționale (privind principiile organizării activităților cooperative), în situația de «duress» nu numai că acest model conduce la o divizare profund inegală a beneficiilor, dar el conduce și la o distribuție profund inegală a capacităților de decizie: conform logicii concesiilor (făcute de cei dezavantajați), slaba capacitate de amenințare duce la pierderea dreptului de decizie asupra conducerii activității (ca *stakeholder*, persoana nu va mai avea drepturile de decizie ale unui *shareholder*).

Dar ce anume poate determina efectiv concesiia majoră a celor dezavantajați, aceea de a se mulțumi cu calitatea de *stakeholder*, în locul celei de *shareholder*? Pentru a răspunde la această întrebare este necesar să ne amintim particularitățile situației. Un al doilea motiv pentru care avantajații pot să-și amplifice beneficiile mult peste limita pusă într-un echilibru Nash obișnuit este că nevoia celor dezavantajați de a ajunge la un acord nu este numai *vitală*, ci și (mai mult sau mai puțin) *urgentă*. Nevoia de resurse necesare supraviețuirii este mai urgentă decît alte nevoi de resurse sau beneficii; ca atare, pentru unii (dezavantajații) factorul timp este constrîngător - ceea ce deschide calea unei noi forme de presiune. Cunoscînd situația celor lipsiți de resurse, cealaltă parte își poate optimiza beneficiile mult dincolo de proporția dintr-un echilibru Nash, adăugînd la presiunea rezultată din amenințarea cu suspendarea negocierilor și o a doua presiune: *prelungirea negocierilor*. Astfel, avantajații pot prelungi negocierile pînă la punctul în care *costurile de tranzacție* devin insuportabile pentru cei dezavantajați (ei nu mai pot continua negocierile deoarece nu mai au resurse pentru supraviețuire; au deci nevoie imediată de o soluție care să le asigure un minim necesar). Tocmai în acest punct avantajații pot veni cu propunerea nouă ca aceia care vor investi propria lor muncă în acțiunile productive să primească nu un procent din profit (ca parteneri), ci o remunerație fixă, suficientă pentru supraviețuire. Altfel spus, beneficiind de cele două atuuri pe care le au (capacitatea mai mare de amenințare cu *suspendarea negocierilor* și amenințarea cu *prelungirea nedefinită a negocierilor*), avantajații vor putea impune reglementarea acțiunilor comune nu după modelul parteneriatului, ci după modelul raportului *patron-angajat*: Acest model amplifică maximal beneficiile celor avantajați, nu numai prin valorificarea optimă a capacității de negociere în tratativele tip Nash, ci și prin reducerea capacității de

decizie a părții adverse (cei dezavantajați pierd nu numai o parte din profit, ci totodată și orice drept de decizie asupra acțiunii). Dacă nu mai pot suporta costurile de tranzacție, dezavantajații vor fi siliți să accepte acest tip de aranjament, pentru ei devenind astfel accesibil nu statutul de partener, ci doar acela de simplu angajat (*salariat*). Astfel, diferența de resurse, și deci de capacitate de negociere (de amenințare), dintre părți duce la adoptarea unor reglementări constituționale favorabile celor avantajați (deținătorilor de resurse) și defavorabile celor dezavantajați. Ca urmare, nu numai că aceștia din urmă vor trebui să se mulțumească cu o mult mai mică parte din profit (o pierdere cantitativă), dar vor pierde și orice drept de decizie (rezervat pentru parteneri, înțelegi ca și coproprietari ai afacerii, ca *shareholders*); ei vor rămâne simpli *stakeholders*. Aceasta va conduce în mod inevitabil la reducerea capacității lor de a-și organiza autonom viața și de a influența propria lor soartă: de exemplu, ei nu vor mai fi capabili să participe la deciziile privitoare la continuarea sau încetarea acțiunilor productive, decizii importante pentru propria lor supraviețuire. În cazul unei reduceri a profiturilor, avantajații pot decide singuri încetarea activităților (utilitatea marginală a profiturilor devenind, pentru ei care sunt «bogați», prea mică); dacă dezavantajații ar avea drept de decizie, ei ar pleda probabil pentru continuarea lor, dar cum ei sunt simpli salariați, nu *shareholders*, posibilitatea lor de a influența această decizie vitală tinde spre zero. Astfel, lipsa de resurse apare nu doar ca *sărăcie materială*, ci și ca *restrângere a autonomiei*: dezavantajații au o capacitate mai redusă de a-și asigura autonomia, ei sunt practic *dependenți* («la cheremul» angajatorilor); continuarea acțiunii productive nu depinde deloc de utilitatea marginală a rezultatelor ei pentru angajați, ci numai de utilitatea marginală a rezultatelor ei *pentru angajatori*. Interesele celor dintâi nu contează; contează numai interesele celor din urmă.

Este însă extrem de important să remarcăm că acest contrast rezultă nu pur și simplu din diferența de resurse (și de interese acționale) dintre cele două grupuri, ci din această diferență *plus reglementările de tip constituțional* (care nu recunosc dreptul de decizie pentru angajați, pentru cei care investesc muncă, ci numai pentru angajatori, pentru cei care investesc resurse materiale). Altfel spus, ceea ce pecetluiește soarta celor dezavantajați (transformându-i în persoane dependente) este eșecul lor de a fi fost recunoscuți (constituțional) ca *parteneri*.

În concluzie, ce anume face posibilă degradarea treptată a statutului celor dezavantajați? De ce participanții acceptă ca reglementările constituționale să conducă la tratarea acțiunilor comune ca fiind exclusiv *proprietatea celor ce investesc resurse materiale*, și deloc proprietatea celor ce investesc propria muncă? De ce devine o afacere proprietatea exclusivă a celui (avantajat) ce investește valori materiale și deloc proprietatea celui (dezavantajat) ce investește propriile eforturi? Dacă totul se poate decide prin negocieri constituționale, de ce fac dezavantajații asemenea concesii grave? Răspunsul este următorul: *slaba lor putere de negociere* (în termeni Nash), cuplată cu *incapacitatea lor de a*

suporta în continuare costurile de tranzacție (implicate de procesul negocierii), produce, în cadrul de convenții preliminare precizat la început, degradarea statutului lor (din necesitatea de a accepta condiții impuse de partea opusă). Primele două trăsături sunt însă expresia simplei penurii de resurse indispensabile, a situației de *duress*, situație care, sub convențiile menționate, duce la acest rezultat.

Este oare ceva incorect sau nedrept în acest proces? S-ar putea pretinde că nu. Conform logicii negocierilor, s-a ajuns pur și simplu la rezultatul firesc, la rezultatul ce decurge normal din raportul de forțe între părți. Dezavantajații ajung acolo unde ajung nu datorită încălcării vreunei reguli deja stabilite, ci datorită nenorocului lor de a se afla *under duress*. Or, prin ipoteză, nu este vina celor avantajați că săracii sunt în această stare de penurie (sau, ceea ce pare a fi același lucru, nu se poate dovedi că ar fi vina lor). De aici, se poate trage concluzia că nu este nimic nedrept în întreaga situație.

Dar acest raționament are două supoziții care trebuie discutate. Prima este că degradarea statutului celor dezavantajați este efectul unui *fapt obiectiv* (*lipsa lor de resurse*) și atât. A doua este că cei avantajați nu au nici o responsabilitate față de această degradare. Ambele supoziții sunt greșite; să vedem de ce.

Că dezavantajații sunt, din cauza penuriei, *under duress* este într-adevăr un fapt obiectiv, dar nu acest fapt, luat în izolare, conduce la situația descrisă: ci acest fapt *cuplat cu reglementările existente*. Pentru a ne convinge de acest lucru, să ne imaginăm că părțile ar fi fost exact în situația materială descrisă pînă aici (avantajați - dezavantajați *under duress*), dar cadrul de convenții ar fi fost semnificativ diferit: și anume, în locul convenției că resursele găsite la bord nu sunt accesibile decît după atingerea unui acord între părți, ar fi existat prevederea că, pe perioada negocierilor, *toți naufragații pot beneficia de o rație minimă (necesară supraviețuirii) din aceste resurse*. Această rație minimă poate fi concepută după modelul cunoscutei *alocații universale* (pentru care pledează Philippe van Parijs și alți autori) - așadar postularea ei nu ar fi *wildly eccentric*. Dacă ar fi existat o atare convenție inițială, atunci lucrurile s-ar schimba semnificativ: dezavantajații ar fi putut suporta costurile de tranzacție (costurile prelungirii negocierii) pe termen foarte lung, sau chiar nedefinit; astfel, capacitatea lor de a negocia ar fi crescut, iar cei avantajați (confrunțați cu perspectiva ca prelungirea negocierii să conducă la consumarea treptată a acestor resurse sub formă de rații minime) ar fi devenit interesați în scurtarea negocierilor și găsirea unui compromis. De exemplu, ei ar fi putut fi tentați să accepte: a) distribuirea resurselor comune (găsite la bord) conform unei proporții ceva mai favorabile celor dezavantajați (decît echilibrul Nash); și, eventual, b) regula constituțională a *parteneriatului* (conform căreia cei ce investesc într-o acțiune comună doar propria muncă sunt parteneri cu cei care investesc resurse materiale, și primesc o parte din profit) în locul celei a divizării participanților în angajatori și angajați.

Ceea ce blochează acest posibil rezultat al negocierii nu este deci doar penuria de resurse proprii a celor dezavantajați, ci și existența unei reguli (intangibilitatea resurselor

comune pînă la sfîrșitul negocierilor) care favorizează pe cei avantajați (pe cei ce nu au nevoie urgentă de acces la aceste resurse). De aici *nedreptatea socială*: regula «intangibilității resurselor comune», aparent neutră și rațională, are efecte puternic asimetrice, fiind avantajoasă pentru unii și dezavantajoasă pentru alții.

Bineînțeles, avantajaii vor continua să insiste că această regulă (a intangibilității) este rațională și întemeiată: resursele comune nu trebuie consumate anterior stabilirii unui acord cu privire la ele. Ei vor pretinde, de asemenea, că regula opusă (accesul la o rație minimă de resurse pe perioada negocierilor) nu poate avea temei: «*de ce să beneficieze cineva de resurse a căror proprietate definitivă nu este încă fixată consensual?*» Răspunsul celor dezavantajați va fi simplu: pentru a se putea asigura tuturor participanților strictul necesar supraviețuirii. Cum însă avantajaii nu au nevoie de această asigurare, ei vor pretinde că ea nu constituie o reală prioritate publică (ci doar, eventual, o prioritate personală pentru unii participanți). Aici apare foarte limpede prejudecata pe care se bazează convenția-cadru acceptată de obicei (blocarea accesului la resurse comune anterior ieșirii din indiviziune): prejudecata că *stabilirea proprietății individuale (ieșirea din indiviziune) are prioritate față de satisfacerea nevoilor vitale pentru toți participanții*. Este vorba de o prejudecată bazată probabil pe ideea că *scopul însuși al negocierii este stabilirea proprietății individuale* (alături de alte aranjamente de tip constituțional). Atunci cînd dezavantajații au admis convenția-cadru că resursele găsite la bord nu vor fi atinse pînă la terminarea negocierilor, ei au comis greșeala de a prelua o prejudecată favorabilă celor avantajați (care oricum nu aveau nevoie urgentă de aceste resurse). Astfel, ei și-au redus șansele de succes în negociere. Pentru a nu și le reduce, ar fi trebuit ca de la bun început să susțină următoarele 2 principii: i) supraviețuirea tuturor participanților are prioritate față de stabilirea proprietății individuale; ii) scopul final al negocierii este supraviețuirea (și eventual bunăstarea) tuturor, nu clarificarea proprietății individuale (sau, cel puțin, chiar dacă scopul final este stabilirea proprietății, condiția esențială este asigurarea supraviețuirii). Fie că se susținea teza că stabilirea proprietății individuale (ieșirea din indiviziune) este un mijloc, în timp ce scopul este supraviețuirea; fie că se postula prioritatea condiției privind supraviețuirea, efectele erau aceleași. Așa cum au fost însă fixate lucrurile inițial, *jocurile sunt făcute în favoarea celor avantajați*: stabilirea proprietății individuale apare ca prima prioritate, asigurarea supraviețuirii tuturor nu este avută în vedere ca prioritate, și, drept rezultat, capacitatea de negociere a celor lipsiți de resurse scade. Desigur, avantajaii puteau contesta teza că scopul general al negocierii este supraviețuirea pentru toți; prevalîndu-se de premisa liberală a diversității (legitime) a scopurilor participanților la cooperare, ei puteau argumenta că *scopul lor nu este asigurarea supraviețuirii, ci fixarea proprietății individuale*. În acest caz, s-ar fi ajuns la un conflict privind *scopurile negocierii și prioritățile ei*. Dezavantajații ar fi trebuit să găsească o altă argumentare favorabilă punctului lor de vedere (despre care va fi vorba mai jos).

Cea de-a doua supoziție greșită este că cei avantajați nu au nici o responsabilitate pentru situația asimetrică creată. Dacă este vorba pur și simplu de penuria de resurse a părții opuse, este adevărat că avantajaii nu au (sau nu se poate dovedi că au) nicio răspundere. Prin ipoteză, nu avantajaii sunt de vină pentru că ceilalți sunt dezavantajați. Însă lucrurile nu se opresc aici, deoarece proasta situație a dezavantajaților nu decurge din simpla lipsă de resurse, ci din această lipsă cuplată cu aplicarea anumitor convenții-cadru. Așadar, mai trebuie analizată și chestiunea convențiilor-cadru. Aici, este limpede că prioritatea fixării proprietății individuale față de asigurarea supraviețuirii este favorabilă celor avantajați (deoarece conduce la imobilizarea resurselor comune), în timp ce raportul invers ar fi fost mai favorabil celor dezavantajați (permițându-le un acces la rații minime utile). Era, desigur, grija celor din urmă să solicite recunoașterea priorității asigurării supraviețuirii; dacă nu au făcut-o (conform formulării inițiale a problemei noastre), este desigur vina lor (probabil că au ignorat riscul ca avantajaii să le forțeze mîna prin prelungirea negocierilor dincolo de limita capacității lor de autoîntreținere, deci prin impunerea de costuri de tranzacție exagerate). Chestiunea pur contingentă a omisiunii este totuși minoră, deoarece avantajaii puteau oricum să refuze recunoașterea priorității supraviețuirii tuturor, insistînd asupra propriei lor priorități (ieșirea din indiviziune). Se pune deci întrebarea dacă se poate ieși cumva din acest blocaj generat de prioritățile diferite existente. Cum ambele soluții posibile sunt părtinitoare (avantajează una din părți, dezavantajînd-o pe cealaltă), nici una dintre părțile participante nu poate avea avantajul rațional de a prelua soluția celeilalte. Trebuie, așadar, să ne confruntăm cu problema dacă există vreo altă cale de a elimina blocajul. O soluție posibilă ar fi aceea de a limita perioada de negocieri (astfel ca supraviețuirea celor dezavantajați să nu fie periclitată de întîrzierea atingerii consensului sau a găsirii unui acord). O altă soluție ar fi aceea de a ieși din blocaj prin evidențierea unor proprietăți logice ale însăși negocierii, proprietăți din care decurge necesitatea de recunoaștere generală a uneia dintre variante drept singura legitimă. În acest sens, trebuie plecat de la întrebarea: se poate vorbi de dreptul egal al avantajaiilor de a solicita prioritatea fixării proprietății individuale, în contrast cu solicitarea dezavantajaților de recunoaștere a priorității supraviețuirii? Din perspectiva ideii liberale a diversității concepțiilor despre Bine (sau a diversității scopurilor legitime), s-ar părea că da: oamenii pot avea scopuri opuse, iar scopurile lor nu sunt ierarhizabile (nu există o instanță neutră, obiectivă, autoritativă, care să le ierarhizeze). Dar, dacă diferența de priorități și diferența de scopuri este *în general* legitimă (și nu există *în general* o ierarhie unică a acestora), în schimb, din perspectiva principiilor negocierii, anumite scopuri par mai importante (și în mai mare măsură legitime) decît altele. Din logica ideii de negociere decurge, pe cît se pare, o atare ierarhizare. Iată argumentul în acest sens: negocierea are drept scop găsirea unei soluții de compromis între părți, și nu eliminarea unei părți de către alta; compromisul presupune existența părților, ceea ce înseamnă că asigurarea supraviețuirii părților apare

ca o *condiție de posibilitate* a oricărei negocieri - or, o condiție de posibilitate a negocierii nu poate face *obiectul* negocierii; așadar, recunoașterea priorității supraviețuirii este obligatorie pentru oricine se angajează în negocieri.⁸ Nerecunoașterea ca prioritate a scopului (propus de dezavantajați) de asigurare a supraviețuirii tuturor participanților - scop ce ar implica deschiderea accesului la resurse pe timpul negocierii - echivalează cu transformarea unei condiții *de posibilitate* a negocierii în obiect de dispută și de negociere. Acest lucru pare absurd. Ca atare, caracterul prioritar al asigurării supraviețuirii (tuturor părților) nu poate face obiect de negociere; avantajății trebuie să recunoască acest caracter, nu ca pe un interes legitim al părții opuse (căci interesele legitime pot face obiectul negocierii), ci ca pe o condiție *sine qua non* a oricărei negocieri. Mai departe, dacă toate condițiile *sine qua non* ale negocierii au prioritate (trebuie satisfăcute prioritar) față de diversele interese legitime ce fac obiectul negocierii, rezultă că avantajății trebuie să recunoască prioritatea asigurării supraviețuirii celor dezavantajați față de propriul lor interes de stabilire a proprietății. Prevalându-se de această prioritate, dezavantajații pot revendica (drept prioritate absolută) accesul la resursele comune (în cantități minimale necesare supraviețuirii) pe perioada negocierii. Dacă însă dezavantajații refuză să accepte acest acces, ei poartă (cel puțin parțial) răspunderea pentru situația dezavantajată a celor care sunt lipsiți de capacitate de negociere (ca urmare a penuriei de resurse vitale).

Se observă aici rolul nociv al unei ambiguități inițiale. Am presupus că toate părțile admit principiul că orice adult „ar trebui să poată participa la un proces de deliberare asupra chestiunilor de interes public, deschis tuturor în mod egal și liber” (formularea lui David Held); se admite deci că fiecare trebuie să poată să își apere interesele legitime, în chestiuni de interes public. Dar ce înseamnă *a-ți putea apăra interesele legitime*? Se face de obicei supoziția că aceasta înseamnă că *ai dreptul de a-ți susține aceste interese în cadrul negocierii publice*. Cu alte cuvinte, principiul este înțeles ca *drept formal* de a face din interesele tale *obiect de negociere*. Dar acesta nu este singurul sens al ideii de a putea participa la procesul de deliberare. Există și interese legitime care sunt *precondiția negocierii*, și deci nu pot face obiect de negociere. Tocmai de acest tip este interesul de asigurare a supraviețuirii pe perioada negocierii. Cine pledează pentru alternative ce periclitează satisfacerea acestui interes (așa cum fac avantajății, care pretind ca resursele comune să nu fie atinse înainte de obținerea consensului, în ciuda riscului pe care îl reprezintă această pretenție pentru cei dezavantajați) este răspunzător de situația dificilă a părții adverse *nu pentru că i-ar fi blocat acesteia posibilitatea de a-și susține acest interes ca*

⁸ Desigur, angajarea în negocieri nu implică asumarea obligației de a asigura necesarul de supraviețuire pentru partea adversă; dar ea presupune a nu opta pentru alternative care periclitează supraviețuirea părții adverse. Or, în condițiile date, a opta pentru intangibilitatea resurselor pe perioada negocierii echivalează cu a opta pentru o alternativă ce periclitează supraviețuirea părții adverse.

obiect de negociere, ci pentru că blochează satisfacerea acestui interes ca o condiție a negocierii - deși, din însuși sensul ideii de negociere, abținerea de la decizii ce periclitează satisfacerea interesului supraviețuirii decurge ca o condiție și deci ca o obligație pentru toți participanții.

Ceea ce ne interesează nu este evoluția și rezultatul negocierii. După ce am stabilit că cele două supoziții aflate în spatele convenției-cadru a intangibilității resurselor (pe perioada negocierii) sunt doar prejudecăți, deci pot fi puse în discuție și eliminate, pasul următor este constatarea situației la care s-a ajuns. Dacă acea convenție-cadru a intangibilității ar fi fost indiscutabilă, s-ar fi putut pretinde că nu este nimic nedrept în negocierea bazată (printre altele) pe ea. Dacă însă această convenție-cadru nu este indiscutabilă, atunci menținerea ei (în ciuda rezultatelor sistematic defavorabile uneia dintre părți, al cărei statut se degradează treptat) apare ca nelegitimă. Ideea de nedreptate socială poate fi bazată acum pe această constatare.

Nedreptatea socială nu constă, așadar, în simpla inegalitate de resurse. Ea constă în situația specifică în care sunt puși cei dezavantajați (cei care nu dețin minimul de resurse necesar supraviețuirii), atunci când acțiunea lor este îngădită prin cele trei convenții-cadru amintite mai sus. Două dintre aceste convenții sunt legitime, dar a treia (intangibilitatea resurselor comune pe perioada negocierilor între părți) este nelegitimă în contextul specificat, iar aplicarea ei conduce la deteriorarea sistematică a autonomiei celor dezavantajați, care devin dependenți de ceilalți și își reduc capacitatea de negociere prin fiecare rundă de negocieri.

Ceea ce la Michael Walzer⁹ apărea ca o simplă constatare empirică ("cei ce au bunul dominant tind să primească, sub formă de rentă, și celelalte bunuri"), aici apare ca o consecință logică a sistemului de condiții tipice în care trăiesc oamenii, sistem în care intră și inegalitatea de resurse (inclusiv forma sa acută, penuria de resurse vitale la unii, surplusul de resurse la alții), dar și aranjamentele fundamentale preliminare: prohibirea recursului la forță, garantarea posesiei pe parcursul negocierilor, și interdicția accesului la bunuri comune anterior stabilirii unui acord. În ambele cazuri - adică și în abordarea lui Walzer, și într-o abordare bazată pe principiile negocierii raționale, echilibru Nash, etc.- se deschide o posibilitate de a fundamenta ideea de nedreptate socială.

⁹ Michael Walzer, *Spheres of Justice*, Basic Books, 1990 (prima ediție: 1983)