

Viviana A. Zelizer

LA NEGOCIACIÓN DE LA INTIMIDAD

Prácticas económicas, derecho y afectividad en la obra de Viviana Zelizer

Mariana Luzzi y Federico Neiburg

I

¿Cómo se relacionan las transacciones económicas y los vínculos de estrecha proximidad y de intensa afectividad, como los que existen entre padres, hijos, esposos y amantes? ¿Cómo regula el derecho las relaciones entre intimidad y economía? ¿De qué manera se articulan la ley y la economía en ese campo aparentemente marginal a las supuestas grandes cuestiones, como el Estado o el mercado, pero sin embargo absolutamente constitutivo de éstos y de la vida social en general?

En *La negociación de la intimidad*, Viviana Zelizer ofrece una visión aguda y sensible sobre las dinámicas que mantienen juntos y a la vez separan los “mundos hostiles” del derecho, la economía y la intimidad. De un lado, los especialistas (en leyes y en dinero), elaborando discursos (jurídicos y económicos) sobre los “males” originados en la mezcla de afecto y racionalidad; de otro lado, prácticas sólo posibles a partir de fusiones semejantes: conflictos sobre herencias, pensiones, cuidados, indemnizaciones, directorios de empresas familiares, remesas de dinero, flujos monetarios centrales en la estructuración del capitalismo contemporáneo a escala global.

Se trata de asuntos que han preocupado permanentemente a historiadores, sociólogos, antropólogos y filósofos interesados en comprender la génesis y el funcionamiento del mundo moderno. Max Weber, por ejemplo, mostró de qué manera la racionalidad occidental (a diferencia de las racionalidades orientales o antiguas) se construye a través de la creación de dominios separados como los de la burocracia, el derecho, la política, la familia o la religión; y cómo esa separación se funda en ideales de pureza y contaminación; ideales que legitiman la existencia de especialistas y especialidades encargados de regular justamente las relaciones entre esos mundos construidos como

autónomos, por un lado, y mutuamente hostiles, por otro. Así surge la idea de que los lazos de sangre en la política son fuente de corrupción y clientelismo, de que los vínculos afectivos en el campo de la industria o del comercio generan irracionalidades; o, al contrario, de que la economía o la política degrada o corrompe los vínculos familiares de verdadera autenticidad y afecto, fundados en la comunidad de sangre y en la afinidad.

En este libro Zelizer no sólo ofrece una visión “conectada” de la vida social, restituyendo la humanidad de las relaciones entre los sujetos (plenas de ambivalencias, deseos, frustraciones, intereses). También, observando la acción de los especialistas (economistas, abogados, jueces) y sus efectos, somete a una crítica teórica implacable y empíricamente informada las visiones fragmentadas ofrecidas por buena parte de la ciencia social que no distingue en sus interpretaciones entre argumentos descriptivos y prescripciones, compartiendo el universo moral de los “mundos hostiles”, condenando las mezclas y los híbridos antes que comprendiendo la humanidad de las relaciones sociales, en suma: simplificando, como bien muestra Zelizer, por medio de argumentos que reducen la complejidad de lo social a “nada más que” economía o derecho, y tratando el universo de los valores culturales como epifenómeno, mero agregado a las realidades supuestamente verdaderas del mercado y de la racionalidad con arreglo a fines.

La sencillez y la sofisticación del argumento de Zelizer son dos de las características más notables de su obra. Otra es la multiplicidad de las fuentes utilizadas: conversaciones, observaciones, archivos personales, prensa escrita, sentencias judiciales. Esto tiene dos efectos: restituye la complejidad de lo social (cuantas más fuentes, más son los puntos de vista considerados en las descripciones) y sitúa a su obra más allá de las fronteras entre disciplinas (fronteras éstas que son afines con las visiones fragmentadas del mundo social que ellas ofrecen y que Zelizer desmonta). Así, el libro se sitúa en la mejor tradición de la historia social y cultural, construida más allá de las fronteras entre historia, sociología, antropología y economía.

II

La negociación de la intimidad es el primer libro de Viviana Zelizer traducido al español. Salvo por algunos pocos artículos,¹ en el mundo

¹ “La sociología del dinero”, en Salvador Giner, Emilio Lamo de Espinosa y Cristóbal Torres (eds.), *Diccionario de sociología*, Madrid, Alianza, 2006; “Pagos y lazos sociales”, en *Crítica en desarrollo. Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, núm. 2, 2008, pp. 43-61; “Dinero, circuitos, relaciones íntimas”, en *Sociedad y*

hispanoparlante hasta ahora ha sido una autora leída sólo por especialistas. Se trata, entonces, de una publicación oportuna, que finalmente trae a nuestros lectores a quien en los últimos años se ha tornado una referencia central en la sociología histórica, y en el renacido campo de los estudios sociales de la economía. El presente libro, publicado originalmente en 2005, es el cuarto libro de la autora. Su obra anterior, *The Social Meaning of Money* [El sentido social del dinero],² aparecido en 1994 y traducido al ruso, chino y francés, la transformó en una referencia central en los debates contemporáneos en los estudios sociales de la economía y del dinero. Zelizer pasó a ser reconocida como autora de una nueva interpretación, atenta a los significados múltiples que el dinero posee en transacciones específicas (según su origen, su destino y quiénes son los sujetos intervinientes) y a las articulaciones entre usos y sentidos de monedas diferentes. Al contrario de las interpretaciones holistas y homogeneizantes, predominantes hasta entonces sobre los hechos monetarios, Zelizer mostró de qué modo los sentidos del dinero son plurales y cómo para comprender efectivamente los flujos monetarios es necesario ofrecer una visión comprensiva de los vínculos entre prácticas monetarias, relaciones sociales y universos culturales. ¿Cuáles son los sentidos dados al dinero en las transacciones entre los miembros de una familia? ¿Cómo comprender las prácticas de marcación de dinero para fines específicos, como cuando guardamos billetes en sobres diferentes o cuando utilizamos cuentas de banco distintas para objetivos diversos? ¿Cómo entender usos y sentidos de otros objetos que sirven como monedas, como los vales o las tarjetas utilizadas en planes sociales? ¿Qué decir sobre los adjetivos que sirven para calificar el dinero y que, por ejemplo, distinguen entre dinero limpio y dinero sucio, o entre “plata fácil” y “plata difícil”?

No sería exagerado afirmar que hasta la publicación de *The Social Meaning of Money* la interrogación sobre el dinero había sido privilegio de los economistas. A pesar de que en los orígenes de la sociología se cuentan obras de referencia sobre el tema (autores como Simmel, Weber o Simiand han dedicado trabajos específicos o fragmentos significativos de sus obras al asunto),³ las tentativas más exitosas de comprender sociológicamente el dinero habían sido responsabilidad de antropólogos y estaban referidas a monedas en contextos no

Economía, núm. 14, 2008, pp. 7-30 y “Pasados y futuros de la sociología económica”, en *Apuntes de investigación*, vol. 12, núm. 14, 2008, pp. 94-111.

² *The Social Meaning of Money*, Nueva York, Basic Books, 1994.

³ Georg Simmel, *Filosofía del dinero* [1900], Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1976; Max Weber, *Economía y sociedad* [1922], México, Fondo de Cultura Económica, 1996; Max Weber, *Historia económica general* [1923], México, Fondo de Cultura Económica, 1978; François Simiand “La monnaie réalité sociale”, en *Annales Sociologiques*, Serie D: “Sociologie Économique”, fascículo 1, 1934, pp. 1-58.

mercantiles, o a los sentidos sociales de monedas no occidentales en universos sociales en proceso de mercantilización.⁴ De este modo, *The Social Meaning of Money* fue una de las primeras tentativas (en diálogo con los clásicos de la sociología y con la antropología de la economía) de echar luz sobre los sentidos sociales del dinero en el corazón del capitalismo: la sociedad estadounidense. Y en un período (aproximadamente entre 1870 y 1930) en el que justamente las transacciones mediadas por dinero se generalizan en Estados Unidos, al mismo tiempo en que se generaliza el uso del dólar y que las “otras monedas” (estampillas, monedas provinciales, etc.) son transformadas en marginales o en “cuasi monedas”, creándose verdaderamente un “mercado nacional”.

El aire fresco traído por la obra de Zelizer acerca de estas temáticas se debe, entre otras cosas, al hecho de que, estrictamente, no se trata del trabajo de una “socióloga de la economía”, sino más bien el de una analista cultural, que se inscribe ante todo en la tradición de la sociología histórica y cultural estadounidense.⁵ Es en esa tradición donde su obra debe ser colocada, como un fruto más de un conjunto de trabajos que desde la década de 1970 renovó abordajes y creó nuevas temáticas. Así, comprendemos mejor a Zelizer cuando la situamos en el contexto de la revolución producida por la generación de figuras como William Sewell, Charles Tilly, Pierre Bourdieu -cuya influencia en aquella renovación, a través de las obras de sus colegas estadounidenses, fue importante- o incluso sus orientadores en la Universidad de Columbia: Bernard Barber (autor de un texto que en su momento fue importante en la renovación de la sociología de los

⁴ Entre otros, véase Maurice Bloch y Jonathan Parry, *Money and the morality of exchange*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989. Durante años algunos antropólogos (principalmente especialistas en África, herederos de una tradición iniciada en la posguerra por George Dalton y Paul Bohannan) trabajaron con la distinción propuesta por Karl Polanyi entre “monedas para usos específicos” y “monedas para usos múltiples”, reservando estas últimas para calificar a las “monedas modernas” como las nuestras. La obra de Zelizer tuvo, entre otros, el mérito de cuestionar esa frontera, mostrando de qué modo una misma moneda (dólar, peso, euro) puede ser distinguida según fines específicos, asociada a contextos de interacción diferenciados y a sentidos sociales igualmente variados.

⁵ Así es como la autora misma se reconoce. A propósito, véanse “Chuck Tilly and Mozart”, en *The Social Science Research Council. Contention, Change and Explanation: a Conference in Honor of Charles Tilly*, Nueva York, 3-5 de octubre de 2008 (disponible en línea: <<http://www.ssrc.org/hirschman/content/2008/texts/Zelizer.pdf>>) y “Past and Futures of Economic Sociology”, en *American Behavioral Scientist*, 50 (8), pp. 1056-1069 (véase en nota 1 la referencia a la traducción al español).

mercados),⁶ Sigmund Diamond (primer profesor que dictó un curso de sociología histórica en Columbia) y Robert Merton.

Desde su primer libro, Zelizer exhibió una habilidad única para demostrar cómo es posible ocuparse de grandes procesos y de grandes cuestiones a través de pequeños detalles, de fragmentos de vidas y de relaciones entre personas singulares. Su libro *Moral and Markets. The Development of Life Insurance in the United States* [Moral y mercados. El desarrollo del seguro de vida en los Estados Unidos],⁷ publicado en 1979 (una reelaboración de su tesis de doctorado, presentada dos años antes), es sorprendente, ya que la autora, a través de un tema aparentemente banal (la historia social y cultural del seguro de vida), ofrece un panorama agudo sobre un aspecto central de la organización de la sociedad capitalista contemporánea: la cuantificación monetaria de la vida y de la muerte, ofreciendo pistas seguras para comprender al mismo tiempo la resignificación de una profesión antes estigmatizada (la del agente de seguros) y la génesis de una industria extremadamente rentable, que se convertiría en uno de los motores del capitalismo estadounidense.

Cómo poner un precio a lo que “no tiene precio”, ése es el tema del segundo libro de Zelizer, publicado en 1985: *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children* [Dando precio a lo que no tiene precio: los cambiantes valores sociales de los niños].⁸ Su objeto son los cambios en las formas de representar y asignar valor a los niños en Estados Unidos entre finales del siglo XIX e inicios del XX, analizados a través de una serie de controversias públicas en las cuales se ponen de manifiesto los conflictos entre las viejas y nuevas formas de concebir el valor de la infancia: la exclusión de los niños del mercado de trabajo, los seguros para niños, las indemnizaciones en casos de muerte por delitos o accidentes y los cambios en las modalidades de adopción. Se trata del proceso por el cual la niñez comienza a ser tratada como sagrada y, por lo tanto, sin precio; los niños dejan de ser considerados como “objetos de utilidad” para convertirse en “objetos de sentimiento”. Su valor ya no se define económica sino sentimentalmente, y esto supone nuevos dilemas a la hora de poner un precio a aquello que -por definición- no lo tiene. Una vez más, Zelizer aborda por un ángulo sorprendente la expansión del mercado capitalista, las relaciones entre valores y precios, entre universos culturales y mercantiles.

⁶ Bernard Barber, “The absolutization of the market: some notes on how we got from there to here”, en G. Dworkin *et al.* (orgs.), *Markets and morals*, Washington DC, Hemisphere, 1977, pp. 15 -31.

⁷ *Moral and Markets. The Development of Life Insurance in the United States*, Nueva York, Columbia University Press, 1979.

⁸ *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*, Nueva York, Basic Books, 1985.

Esa visión cultural de la dimensión económica de la vida social (centrada en la comprensión de los sentidos sociales del dinero y de los mercados) es lo que ha dado notoriedad a Zelizer en los últimos años. Sus trabajos han sido objeto de apreciación y de polémica. Fueron acusados de tratar de cuestiones accesorias, que poco o nada tenían que ver con los ejes centrales de la organización de los mercados contemporáneos.⁹ Según sus críticos, traer a la luz la heterogeneidad de sentidos asociados al dinero, el universo de las pluralidades monetarias, no conmovió en nada la visión (propriadamente económica) del dinero, que lo ve como un objeto básicamente homogéneo (“un peso es siempre igual a otro peso”) que merece consideraciones sólo de índole cuantitativa (relativas a masas monetarias, emisiones y precios de las monedas). Sin embargo, más allá de las opiniones de sus críticos, las demostraciones de Zelizer sobre la heterogeneidad y la pluralidad monetarias, coherentes con una visión de los mercados también cualitativa y, en términos más generales, con una complejización de las relaciones entre valores y precios, han sido reconocidas por diversos estudiosos de la economía. Desde temprano, Zelizer publicó artículos de gran repercusión en revistas especializadas leídas por economistas;¹⁰ sus trabajos fueron integrados en las principales obras de referencia de los sociólogos de la economía, junto a autores de otras tendencias (institucionalistas, regulacionistas, etc.), y en las últimas dos décadas artículos de Zelizer aparecieron en números de revistas que fueron clave en la renovación de los estudios sociales de la economía, apreciados igualmente por sociólogos, antropólogos e historiadores.¹¹

⁹ Véanse, por ejemplo, Geoffrey Ingham, “Fundamentals of a Theory of Money: Untangling Zelizer, Fine and Lapavitsas”, en *Economy and Society*, 30 (3), 2001; Ben Fine y Costas Lapavitsas, “Markets and Money in Social Theory: What Role for Economics?”, en *Economy and Society*, 29 (3), 2000, pp. 357-382; y Costas Lapavitsas, *Review of Political Economy*, 17 (4), 2005, pp. 549-569.

¹⁰ Como ejemplo, podemos citar “The Creation of Domestic Currencies”, en *American Economic Review Papers and Proceedings*, 84, mayo de 1994, pp. 138-142.

¹¹ Véanse, por ejemplo, “The Proliferation of Social Currencies”, en Michel Callon (ed.), *Laws of Markets*, Oxford, Blackwell, 1998, pp. 58-68; “Enter Culture” e “Intimate Transactions”, en Mauro F. Guillén, Randall Collins, Paula England y Marshall Meyer (eds.), *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 2002, pp. 101-125 y 274-300; “Circuits within Capitalism”, en Victor Nee y Richard Swedberg (eds.), *The Economic Sociology of Capitalism*, Princeton, Princeton University Press, 2005, pp. 289-322; “Culture and Consumption”, en Neil Smelser y Richard Swedberg (eds.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton (NJ), Princeton University Press, 2005; “Repenser le Marché”, en *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 94 (número especial : “Économie et morale”), septiembre de 1992, pp. 3-26 ; “Transactions intimes”, en *Genèses*, 42, marzo de 2001, pp. 121-144; “Intimité et économie”, en *Terrain*, 45 (número especial: “L’argent en famille”), septiembre de 2005, pp. 13-28.

III

Todos esos temas están presentes también en *La negociación de la intimidad*. Repasando las líneas rectoras de la obra de Zelizer, sorprende la continuidad de temáticas iluminadas desde ángulos diversos, como si cada libro contuviese las semillas del siguiente. Pero al contrario de los anteriores (localizados centralmente en el último tercio del siglo XIX y el primero del XX), éste se sitúa en el presente. Sin abandonar la perspectiva histórica y recuperando siempre elementos del pasado, pone el acento en la observación de las relaciones sociales contemporáneas, siguiendo sus huellas en la prensa escrita, en casos judiciales y en debates públicos.

La clave de su argumento está en mostrar el permanente “trabajo relacional” que las personas llevan a cabo día a día, estableciendo vínculos, trazando fronteras entre relaciones distintas y definiendo las formas, los objetos y los escenarios que se corresponden con uno u otro tipo de lazo. De eso trata, en suma, la idea de “vidas conectadas” que se despliega a lo largo del libro. Contra la imagen habitual de un mundo social descompuesto en dimensiones que operan prácticamente como compartimentos estancos -la economía, el derecho, el arte, la familia, las relaciones amorosas, etc.- y muchas veces hostiles entre sí, Zelizer observa seres humanos que tejen lazos diversos, cruzan permanentemente límites entre espacios diferenciados y tienden puentes entre esferas en apariencia irreconciliables. No se trata de que las diferencias entre espacios y vínculos se vuelvan irrelevantes; todo lo contrario, buena parte del esfuerzo cotidiano de las personas (y particularmente de los especialistas en derecho, economía, etc.) consiste en definir y negociar el significado y las propiedades específicas de las relaciones en las que se comprometen, así como en precisar los límites que separan unas dimensiones relacionales de otras, con las que podrían ser confundidas.

Las prácticas económicas no son ajenas a este trabajo constante; ellas constituyen una parte importante de los lazos sociales y se desarrollan tanto en un contexto de relaciones impersonales -que suelen ser consideradas como su terreno natural- como de relaciones íntimas, envueltas en afecto y confianza. Una mirada al mundo de las relaciones de pareja, a la vida doméstica y a los vínculos de cuidados nos provee múltiples ejemplos de hasta qué punto economía y afectividad se confunden: mujeres y maridos comparten los gastos del hogar en el que viven, padres prestan dinero a sus hijos para que se independicen, hijos adultos toman a su cargo la manutención de sus padres ancianos, hermanos o amigos se prestan dinero o dirigen conjuntamente una empresa, padres contratan a personas para que cuiden a sus hijos, etc. Sin embargo, tanto el conocimiento de los

expertos como, en muchos casos, el sentido común tienden a considerar economía e intimidad como mundos hostiles que es preciso mantener separados, a riesgo de que se contaminen mutuamente. Según estas visiones, la intromisión de la economía, y en particular de las transacciones monetarias, en las relaciones afectivas las reduciría a meros intercambios mercantiles, erosionando su contenido emotivo y afectando la solidaridad que les es propia. Del mismo modo, la intervención de relaciones de intimidad en las actividades económicas pondría a éstas en peligro, corrompiendo con sentimientos aquello que no debería salir del plano de la impersonalidad, del cálculo y de la “acción racional”.

Desde luego, afirmar que prácticas económicas y relaciones afectivas coexisten, al contrario de lo que suele admitirse, no significa negar los conflictos que tal confluencia puede suscitar. Como en todas las relaciones, el desafío consiste en lograr la combinación correcta entre lazos sociales, transacciones económicas y medios de intercambio (dinero u otros); ése es el núcleo del trabajo relacional al que se refiere Zelizer. En ese contexto, apelar a una retórica y a prácticas tendientes a separar tajantemente economía de intimidad puede ser un medio para precisar los límites entre vínculos que no deben ser confundidos. Finalmente, según la autora, todo parece ser un problema relativo a los contextos de interacción y a los puntos de vista de los agentes envueltos en situaciones y procesos singulares.

La definición de formas posibles de combinación entre intimidad y prácticas económicas se prolonga con frecuencia en el terreno legal, que se convierte así en un ámbito clave para la observación de estos universos tensionados entre purificaciones y mezclas. En efecto, a menudo los conflictos acerca de cuál es la mejor manera de combinar vínculos, transacciones económicas y medios de intercambio derivan en procesos judiciales (que enfrentan a herederos, maridos y esposas, amantes, padres e hijos, etc.) en los que, además de los actores involucrados, intervienen expertos: fundamentalmente, jueces, jurados y abogados. Éstos tienen entonces un papel central en la definición de los modos apropiados de articular transacciones económicas y relaciones afectivas, ya sea a través de la movilización de argumentos y principios jurídicos, de la interpretación de las situaciones en discusión a la luz de la legislación vigente o, en particular, de las sentencias.

El análisis de las formas a través de las cuales durante el siglo xx el sistema legal estadounidense actuó en disputas que llegaron a los tribunales constituye uno de los objetivos centrales del libro y también una de sus principales virtudes. A lo largo de toda la obra, y fundamentalmente en el capítulo II, Zelizer examina a la vez la intervención de juristas, jueces y jurados en la resolución de las causas, y la interacción entre el universo de la ley y el de las prácticas cotidianas de los agentes, buscando mostrar tanto las maneras en que

el sistema legal prescribe cierto tipo de relaciones íntimas -y de vínculos entre éstas y las prácticas económicas-, como los procesos por los cuales los cambios en las relaciones de intimidad fueron promoviendo transformaciones en la ley.

Si bien no es el propósito del libro realizar un análisis de las tradiciones jurídicas ni de los profesionales de las leyes, tampoco se trata de la simple consideración de los casos judiciales como fuentes documentales. En *La negociación de la intimidad*, el derecho deja de ser opaco; no opera como una caja negra, sino que se vuelve objeto de análisis, revelándose producto de múltiples intersecciones: entre saberes expertos y profanos, entre prácticas sociales y agencias estatales. Nuevamente, las fronteras han sido traspasadas: derecho, economía y afectividad no son esferas separadas y hostiles entre sí, sino mundos conectados.

En fin, Viviana Zelizer muestra cómo el mundo social se comprende mejor a través de lo que podríamos denominar “ventanas estratégicas”, universos empíricos sorprendentes y ampliamente fértiles desde el punto de vista analítico: situaciones y procesos que, en este libro, iluminan las relaciones entre derecho, economía e intimidad, y a lo largo del conjunto de su obra, desde ángulos variados, las relaciones entre prácticas económicas y afectividad, entre valores morales y precios, los sentidos sociales de la economía, de los mercados y del dinero.

))((

Prólogo

Todos sentimos alguna vez curiosidad por conocer el acuerdo de divorcio de una pareja famosa, nos preocupamos si el despilfarro de ciertos padres perjudica a sus hijos, nos indignamos si una persona conocida no logra hacerse cargo de alguna de sus obligaciones económicas importantes y nos quejamos si oímos hablar de una propuesta para reducir fondos de las guarderías infantiles. Cuando sucede alguna de estas cosas, entramos en un terreno donde se entrecruzan las actividades económicas y la intimidad de las personas. En ese terreno, mucha gente siente que dos fuerzas incompatibles entran en conflicto, entre las que se establece una relación de recíproco menoscabo: la actividad económica, en especial el uso del dinero, representa una forma de degradación de las relaciones íntimas, mientras que la intimidad interpersonal torna ineficiente la actividad económica.

En estos aspectos, la vida social cotidiana nos convierte a todos en expertos en la negociación de la intimidad. Sin embargo, este libro demuestra que ese terreno tiene muchas facetas inexploradas. La ley estadounidense, por ejemplo, se maneja con imágenes de la vida social íntima que difieren de un modo significativo de las que prevalecen en las prácticas cotidianas estadounidenses. Uno de los objetivos principales de este libro consiste en analizar el vínculo entre esas prácticas cotidianas y los conflictos legales correspondientes en la interrelación de lo económico y lo privado. De un modo más general, *La negociación de la intimidad* trata sobre la forma en que la gente y la ley enfrentan una mezcla de actividades que pueden parecer incompatibles: el mantenimiento de relaciones personales íntimas y el manejo de una actividad económica. Existen tabúes acerca de los romances en los lugares de trabajo y del sexo pago, y ambos se sustentan en la creencia de que la intimidad corrompe la economía y de que la economía corrompe la intimidad. Sin embargo, como lo demuestra este libro, la gente muy a menudo mezcla las actividades económicas y las íntimas. Con frecuencia una sustenta a la otra. La coexistencia de la economía y la intimidad puede ser difícil de entender si se piensa que el interés económico personal determina todas las relaciones sociales, si se imagina que el mundo separa de una manera tajante la racionalidad y la afectividad en dos esferas diferentes, o si se supone que la intimidad es una planta delicada que sólo puede sobrevivir protegida en un invernáculo. Este libro intenta disipar esos malentendidos, y ofrece en su lugar una visión más clara de las condiciones en las cuales la vida privada y la actividad económica se complementan.

Sin embargo, en estas páginas no se ignora la preocupación de la gente por la intimidad. Un valioso aporte de esta investigación es el descubrimiento de cómo y por qué a las personas les inquieta tanto la mezcla de la vida íntima y de las actividades económicas, y temen, por ejemplo, que el dinero se introduzca en las relaciones de amistad, en el matrimonio o en el vínculo entre padres e hijos, y de esa manera los corrompa. Por este motivo, *La negociación de la intimidad* tiene un título con un doble significado: por un lado, negociación en el sentido de pagar por la intimidad, pero también negociación en el sentido de cómo la fuerza de la intimidad incide en la manera en que organizamos la vida económica. Este libro muestra que las personas llevan vidas conectadas, y que gran parte de las actividades económicas tienen por objetivo la creación, la definición y el mantenimiento de los vínculos sociales.

En 1994 publiqué un libro titulado *The Social Meaning of Money*. De alguna forma, aquel libro sentó las bases para esta nueva investigación. Documentaba, por ejemplo, el uso generalizado del dinero en una gran cantidad de relaciones interpersonales y planteaba el interrogante de

cómo las personas manejaban esa conjunción. Pero si me hubieran preguntado en 1994 cuál iba a ser el tema de mi próxima publicación, nunca me habría imaginado el contenido de mi presente trabajo. *The Social Meaning of Money* estudiaba cambios en las prácticas sociales en Estados Unidos que derivaban de la expansión de las transacciones monetarias. Mostraba que la monetización representaba nuevos desafíos para los estadounidenses. Pero también probaba que, en vez de apartarse del dinero o de permitir que sus relaciones sociales se vieran perjudicadas por una constante persecución del lucro, los estadounidenses habían incorporado en realidad el dinero a la construcción de nuevos lazos sociales y habían ido transformando su significado a medida que lo hacían. Mientras que aquel libro aún se basaba en estudios históricos, el actual, por el contrario, se centra en el análisis de los procesos mediante los cuales las personas negocian conexiones coherentes entre su vida privada y sus actividades económicas. En este caso, las actividades económicas incluyen distintos usos del dinero, pero abarcan también la producción, el consumo, la distribución y la transferencia de bienes no monetarios.

Esta ampliación del problema implica comprender las distintas maneras en que las personas construyen relaciones interpersonales viables y formas de vida. Nos proporciona una inesperada percepción del discurso moral y de las distinciones prácticas que usan tanto la gente común como los expertos en temas jurídicos cuando se ocupan de formas controvertidas de intimidad interpersonal. De este modo, se formula un interrogante que a menudo se plantean los columnistas, los críticos, los filósofos y los políticos: la penetración de un mercado en permanente expansión ¿amenaza la vida social íntima? Muchas personas piensan que sí. Opinan que las políticas públicas deben proteger las relaciones domésticas, los servicios de salud y el amor mismo de la invasión depredadora del mundo económico. Este libro rechaza ese punto de vista. Analiza cómo todos nosotros utilizamos las actividades económicas para crear, sustentar y renegociar lazos importantes, en especial lazos de intimidad, con otras personas. No es una tarea fácil. En la vida cotidiana, la gente se desvela e invierte una gran cantidad de esfuerzo para encontrar el vínculo apropiado entre las relaciones económicas y los lazos de su vida privada, compartir la responsabilidad del trabajo doméstico, los gastos de la casa, el cuidado de los niños y de los ancianos, hacer regalos que transmitan el mensaje correcto, proveer de un alojamiento adecuado a las personas queridas, y muchas cuestiones más. Incluso cuando estas cuestiones se vuelven objeto de litigios legales, aparecen nuevas distinciones, nuevas reglas y nuevas definiciones de los comportamientos apropiados en distintas situaciones de la vida social. *La negociación de la intimidad* nos muestra de qué manera se desarrollan estos procesos cruciales.

Éstos son algunos de los interrogantes generales que el libro plantea y que trata de responder:

- ¿Cómo se explican los miedos y los tabúes que rodean el entrecruzamiento de las actividades económicas y de las relaciones sociales privadas?
- Si se tiene en cuenta lo delicado que es el entrecruzamiento de las actividades económicas y la intimidad, ¿cómo lo manejan las personas?
- ¿Cómo hace la gente en las relaciones privadas para equilibrar las necesidades económicas a corto plazo (por ejemplo, la comida de una pareja que convive, el alquiler, el transporte) con la acumulación a largo plazo de derechos y medios de subsistencia compartidos?
- ¿Qué sucede cuando la mezcla se convierte en el tema de un litigio legal, por ejemplo, en divorcios controvertidos y en reclamos por influencias indebidas en un testamento?
- ¿Son correctas las respuestas con las que contamos o debemos cambiarlas?
- ¿Qué consecuencias tienen las respuestas correctas a estos interrogantes para las políticas relacionadas con temas como la ética profesional y el pago por servicios de salud?

La negociación de la intimidad ofrece respuestas a todas estas preguntas. De estos puntos generales, surgen problemas más específicos. Mencionemos algunos:

- ¿Cómo distinguen la gente común y los jueces las transferencias de dinero legítimas de las ilegítimas entre compañeros sexuales?
- ¿Son las cuotas alimentarias para cubrir las necesidades de los niños sustancialmente inferiores a su costo actual absorbido en el ámbito familiar?
- ¿En qué circunstancias los padres divorciados tienen la obligación legal de pagar la educación universitaria de sus hijos?
- Cuando los miembros de una familia comparten las responsabilidades del mantenimiento del hogar, ¿qué derechos morales o legales adquieren sobre las propiedades del otro?

En este libro busco respuestas a estas preguntas a través de una serie de historias que revelan cómo las transacciones de la intimidad encuentran sus propias soluciones, sobre todo en el terreno de las relaciones de pareja, en las relaciones de cuidados* y en la vida

*Las concisas expresiones en inglés *caring* y *caring relations* no tienen un equivalente igualmente conciso en español. *Caring relations* significa "relaciones en las que se brinda un cuidado". *Caring* es la acción de brindar esos cuidados. Por lo general, en

doméstica. Tomo muchas de mis historias de archivos legales y de los tribunales de justicia, que muy a menudo se ocupan de situaciones en las cuales las transacciones privadas se deterioran y generan conflictos. En ellas vemos con claridad que hay una brecha entre las convenciones consagradas por el tiempo y las transformaciones de las prácticas sociales. Los casos muestran notables paralelos y diferencias fascinantes entre las prácticas cotidianas y la ley. También muestran cómo la ley se adapta a la evolución de las reglas sociales y a las formas sociales emergentes, como las parejas no casadas. Las polémicas en el terreno jurídico derivan en cuestiones más vastas relacionadas con las políticas públicas, tales como las obligaciones de las parejas divorciadas hacia sus hijos, la responsabilidad del cuidado de los enfermos y de los ancianos, los derechos en las parejas de personas del mismo sexo y una remuneración adecuada para la atención de personas discapacitadas en el hogar. Aunque este libro no ofrece ningún proyecto general de reformas sociales, arroja luz sobre la importancia de estos temas.

Este estudio tiene en cuenta de una manera especial el trabajo de los investigadores sociales, de especialistas en políticas y de especialistas en temas jurídicos. Pero también usa una amplia gama de otros materiales, por ejemplo, reportajes sobre las compensaciones a los sobrevivientes de las víctimas del 11-S, sitios web sobre gestiones financieras y libros de asesoramiento para parejas del mismo sexo. Presenta varios juicios en los cuales los demandantes, los defensores, los abogados, los jueces y el jurado discutieron cuestiones privadas. A pesar de su terminología legal, los casos rebosan de vida. También construyen una nueva historia de las relaciones privadas, una historia muy diferente a la idea de la intimidad como una frágil flor que se marchita en contacto con el dinero y los intereses económicos.

Aunque analiza un abundante material jurídico, este libro no es un tratado de derecho sobre las relaciones privadas. Como pronto se verá con claridad, los especialistas en temas jurídicos encaran con energía y de una manera fructífera el desafío que representan las cuestiones que aquí se analizan, pero desde una perspectiva diferente a la empleada en este estudio. Mi intención no es proporcionar una visión general de la historia del derecho relacionada con la vida privada y las actividades económicas, o analizar las líneas de pensamiento más importantes en la filosofía del derecho contemporáneo, y mucho menos resolver las controversias que han surgido en un terreno tan polémico. Tampoco me explayo acerca de los motivos por los cuales el tratamiento legal de la

beneficio de la síntesis, usaré la expresión *relaciones de cuidados*, ya que la locución “relaciones de cuidado” significa “relaciones peligrosas”. Es conveniente recordar que detrás de las referencias a *cuidados* siempre figuran en el original las expresiones *care*, *caring* o *caring relations*. [N. de la T.]

intimidad ha ido cambiando a lo largo del tiempo. Sin embargo, los abogados y los juristas pueden encontrar interesante este libro por la simple razón de que se ocupa en profundidad de los vínculos entre las prácticas cotidianas y los procedimientos legales. Cualquier lector que se haya visto involucrado alguna vez en una disputa legal en relación con una herencia, un compromiso roto, un divorcio, el cuidado de niños, obligaciones hacia padres ancianos o la compensación por la pérdida de un ser querido tiene algo que aprender observando las batallas legales a la luz de estas páginas.

En consecuencia, es posible elegir entre dos maneras de abordar este libro. Se puede leer capítulo por capítulo, tal como está escrito, empezando por los planteos generales acerca de la intimidad y de las actividades económicas, para pasar después a las formas legales de tratar la intimidad, y luego continuar con un estudio más detallado de la intimidad de las parejas, de las relaciones de cuidados recíprocos y de la vida doméstica, hasta llegar a las conclusiones generales, que incluyen consideraciones políticas. O se puede comenzar directamente por el tema de interés particular, por ejemplo, por el capítulo sobre las relaciones domésticas, que analiza a fondo la producción, el consumo, la distribución y la transferencia de bienes en la vida doméstica, y sus vínculos con las relaciones íntimas, antes de analizar cómo esas relaciones se pueden transformar en materia de conflictos legales. En cualquier caso, les aseguro una visión novedosa de temas en los que todos nos creemos expertos, a raíz de nuestros propios encuentros repetidos con la intimidad.