



**UNIVERSIDAD LA REPÚBLICA**  
**SEDE ÑUBLE. CHILLÁN**  
**ESCUELA DE PSICOLOGÍA**  
**Psicología Ambiental**

## **LAS DISTANCIAS EN EL HOMBRE**

**LA DIMENSIÓN OCULTA**

**EDWARD T. HALL**

Capítulo X

pág. 139 – 159

Editorial Siglo XXI. 2003  
(The Hidden Dimension, 1966)

se animan fácilmente a cambiar de lugar o posición los muebles en la casa o la oficina de otra persona. De los cuarenta estudiantes que tenía en una de mis clases, la mitad manifestaron esa vacilación.

Muchas mujeres norteamericanas saben cuán difícil es hallar las cosas en la cocina de otra persona. Y a la inversa, es exasperante para algunas que les cambien de lugar las cosas personas bienintencionadas que creen ayudar. El cuándo y cómo se arreglan o guardan las pertenencias es función de las normas microculturales, representativa no sólo de grandes grupos culturales, sino también de mínimas variaciones culturales que hacen único a cada individuo. Así como las variaciones de timbre y uso de la voz hacen posible distinguir la voz de una persona de la de otra, el manejo de las cosas tiene también una norma única, característica.

#### EL ESPACIO INFORMAL

Veamos ahora la categoría de experiencia espacial que tal vez sea más importante para el individuo, porque entran en ella las distancias que se mantienen en los encuentros con otras personas. Estas distancias son en su mayor parte conciencia del espacio exterior ajeno. He denominado este espacio *informal* porque no es declarado, no porque sea informe ni porque carezca de importancia. Y como veremos en el capítulo siguiente, las normas espaciales informales tienen límites distintos y un significado tan hondo (aunque tácito) que forman parte esencial de la cultura. El no hacer caso de este significado podría resultar desastroso.

#### LAS DISTANCIAS EN EL HOMBRE

A unas treinta pulgadas de mi nariz está la frontera de mi persona, y todo el aire intacto que hay en medio es mi privado *pagus solariego*. Extraño, a menos que con ojos íntimos te haga yo señas fraternales, cuidado, no lo pases rudamente: que no tengo cañón, pero sí escupo.

W. H. AUDEN, prólogo a  
*The birth of architecture*

Las aves y los mamíferos no solamente tienen territorios que ocupan y defienden contra los animales de su especie; hay también una serie de distancias uniformes que mantienen entre uno y otro. Hediger las ha llamado distancia de fuga, distancia crítica y distancia personal y social. El hombre también trata de un modo uniforme la distancia que lo separa de sus congéneres. Con muy pocas excepciones, la distancia de fuga y la distancia crítica han sido eliminadas de las reacciones humanas. Pero la distancia personal y la social se mantienen patentemente presentes todavía.

¿Cuántas clases de distancias tienen los seres humanos y cómo las distinguimos? ¿Qué diferencia una distancia de otra? No era clara la respuesta a esta cuestión cuando empecé a investigar las distancias en el hombre. Mas poco a poco se fueron acumulando pruebas indudaderas de que la regularidad en las distancias observadas en los humanos se debe a los cambios sensorios, del tipo citado en los capítulos VII y VIII.

Una fuente común de información acerca de la distancia que separa a dos personas es la altura de la voz. Trabajando con el lingüista George Trager empecé a

observar cambios de voz asociados con los cambios de distancia. Dado que la gente habla bajito cuando está muy cerca y vocea para cubrir grandes distancias, la cuestión que se nos planteaba a Trager y a mí era la de cuántos cambios vocales habría comprendidos entre esos dos extremos. Para descubrir esas pautas recurrimos al procedimiento de que Trager estuviera parado mientras yo hablaba con él a diferentes distancias. Cuando conveníamos en que se había producido un cambio vocal, medíamos la distancia y anotábamos una descripción general. Así llegamos a determinar ocho distancias, las que están descritas al final del capítulo 10 en *The silent language*.

Ulteriores observaciones de seres humanos en situaciones sociales me convencieron de que esas ocho distancias se prestaban a confusión y que eran suficientes cuatro, que denominé íntima, personal, social y pública (cada una de ellas con una fase abierta y una cerrada). La elección de los nombres por parte mía era deliberada. No sólo reflejaba la influencia de la labor de Hediger con animales, que indicaba la continuidad entre *infracultura* y cultura, sino también el deseo de dar una orientación acerca de las clases de actividades y relaciones asociadas a cada distancia y que así se relacionaban en la mente de las personas con repertorios específicos de relaciones y actividades. Debe notarse en este punto que es un factor decisivo en la distancia empleada *el modo de sentir de las personas una respecto de la otra* en ese momento. Así, por ejemplo, las personas que están muy enojadas o sienten muy fuertemente lo que están diciendo se acercan, "aumentan el volumen", y efectivamente vocean. De modo semejante —como sabe toda mujer— una de las primeras señales de que el hombre se siente amoroso es que se acerca. Y si la mujer no está en iguales disposiciones, lo señala apartándose.

## EL DINAMISMO DEL ESPACIO

En el capítulo VII vimos que el sentido humano del espacio y la distancia no es estático y que tiene poco que ver con la perspectiva lineal de un solo punto de vista ideada por los artistas del Renacimiento y enseñada todavía en muchas escuelas de arte y arquitectura. En lugar de eso, el hombre siente la distancia del mismo modo que los animales. Su percepción del espacio es dinámica porque está relacionada con la acción —lo que puede hacerse en un espacio dado— y no con lo que se alcanza a ver mirando pasivamente.

El que no se entienda la importancia de tantos elementos como contribuyen a dar al hombre su sentido del espacio tal vez se deba a dos nociones erróneas: 1) que todo efecto tiene una sola causa, e identificable, y 2) que las fronteras del hombre empiezan y acaban en su epidermis. Si podemos deshacernos de la necesidad de una explicación sola y pensamos que el hombre es un ser rodeado de una serie de campos que se ensanchan y se reducen, que proporcionan información de muchos géneros, empezaremos a verlo de un modo enteramente diferente. Podemos entonces empezar a aprender el comportamiento humano y los tipos de personalidad. No sólo hay introvertidos y extrovertidos, autoritarios e igualitarios, apolíneos y dionisiacos y todos los demás matices y grados de personalidad, sino que además cada uno tenemos cierto número de personalidades *situacionales* aprendidas. La forma más simple de la personalidad situacional es la relacionada con respuestas a las transacciones íntimas, personales, sociales y públicas. Algunos individuos jamás desarrollan la fase pública de su personalidad y por ello no pueden llenar espacios públicos; son muy malos oradores, presidentes o árbitros. Como saben muchos psiquiatras, otras personas tienen problemas con las zonas íntimas y personales y no toleran la proximidad de los demás.

Conceptos como éstos no siempre son fáciles de cap-

se intensifican. En la fase de contacto máximo se comunican los músculos y la piel. La pelvis, los muslos y la cabeza entran a veces en juego; los brazos abrazan. Salvo en los límites exteriores, la visión es borrosa. Cuando es posible ver bien a la distancia íntima —como en los niños— la imagen está muy aumentada y estimula en buena parte, si no toda, la retina. A esa distancia se puede ver con extraordinario detalle. Esto, junto a la eficacia de los músculos oculares al mirar oblicuamente, proporciona una experiencia visual que no puede confundirse con ninguna otra distancia. La vocalización a distancia íntima desempeña un papel verdaderamente mínimo en el proceso comunicativo, que se efectúa principalmente por otras vías. Un murmurio aumenta la distancia. Las vocalizaciones que entonces se producen son en gran parte involuntarias.

*Distancia íntima - Fase lejana*  
(Distancia de 15 a 45 cm)

Cabezas, muslos y pelvis no entran fácilmente en contacto, pero las manos pueden alcanzar y asir las extremidades. La cabeza aparece de tamaño mayor, agrandada, y sus rasgos deformados. La capacidad de enfocar la vista fácilmente es un aspecto importante de esta distancia en los norteamericanos. El iris de los ojos de la otra persona, a cosa de 15 a 22 cm, se ve de tamaño mayor que el natural. Los pequeños vasos sanguíneos de la esclerótica se ven claramente, y los poros aparecen agrandados. En la visión clara (15 grados) entra la parte superior o inferior del rostro, que se percibe agrandado. La nariz se ve más grande que en la realidad y a veces se ve deforme, y lo mismo otros rasgos como los labios, los dientes y la lengua. En la visión periférica (30 a 180 grados) entran el perfil de la cabeza y los hombros y, con mucha frecuencia, las manos.

Buena parte del malestar físico que sienten los norteamericanos cuando los extraños entran indebidamente en su esfera íntima se manifiesta en la deformación del sistema visual. Decía un sujeto: "Esas personas se acercan tanto que le hacen a uno bizquear. Verdaderamente, me ponen nervioso. Acercan tanto la cara que parece como si se metieran *dentro de uno*". En el punto en que se pierde el enfoque bien definido, correcto, uno tiene la desagradable sensación muscular de quedarse bizco por mirar algo muy de cerca. Las expresiones "Get your face *out of mine*" (Quita tu cara de la mía) y "He shook his fist *in my face*" (Me agitó el puño en la cara) parecen expresar cómo muchos norteamericanos sienten sus fronteras corporales.

A 15-45 cm, la voz se utiliza, pero se mantiene normalmente en un nivel muy bajo, y aun se reduce a un susurro. Como dice el lingüista Martin Joos, "la pronunciación íntima evita claramente dar la información al destinatario desde fuera de la epidermis del que habla. Se trata sencillamente de recordar (apenas "informar") al que recibe la comunicación un sentimiento... que está dentro de la epidermis del hablante". El calor y el olor del aliento de la otra persona pueden advertirse, aunque son enviados aparte de la cara del sujeto. Hay algunas personas que ya entonces son capaces de notar el aumento o disminución de calor del cuerpo de la otra persona.

El empleo de la distancia íntima en público no se considera propio entre los norteamericanos adultos de clase media, aunque se pueda ver a sus jóvenes íntimamente mezclados unos con otros en automóviles y plazas. En el metro y los autobuses llenos de gente, personas extrañas unas a otras se ven a veces envueltas en relaciones espaciales que normalmente se clasificarían entre las íntimas, pero los que viajan en el metro usan los procedimientos defensivos que suprimen la intimidad del espacio íntimo en el transporte en común. La táctica básica es quedarse lo más inmóvil que se puede y

cuando una parte del tronco o las extremidades tocan a otra persona, retirarse, si es posible. Si no es posible, se mantienen tensos los músculos de la parte afectada. Para los miembros del grupo de no contacto, es tabú relajarse y disfrutar del contacto corpóreo con los extraños. En los elevadores llenos, las manos se conservan pegadas al cuerpo o se emplean para agarrarse a alguna barra. Los ojos se fijan en lejanía y no se les permite posarse en nadie como no sea fugazmente.

Debemos decir una vez más que las normas proxémicas norteamericanas no son de ningún modo universales. Incluso las reglas que rigen intimidades como tocar a los demás no pueden considerarse constantes. Los norteamericanos que han tenido ocasión de considerable interacción social con rusos dicen que muchos de los aspectos característicos de la distancia íntima norteamericana se hallan presentes en la distancia social rusa. Como veremos en el capítulo siguiente, los sujetos del Medio Oriente en las plazas públicas no manifiestan la indignada reacción de los sujetos norteamericanos cuando los toca algún extraño.

#### DISTANCIA PERSONAL

“Distancia personal” es el término que empleó Hediger para designar la distancia que separa constantemente los miembros de las especies de no contacto. Puede considerársela una especie de esfera o burbujita protectora que mantiene un animal entre sí y los demás.

#### *Distancia personal - Fase cercana* (Distancia de 45 a 75 cm)

La sensación cenestésica de proximidad se deriva en parte de las posibilidades existentes en relación con lo

que cada uno de los participantes puede hacer al otro con sus extremidades. A esa distancia uno puede agarrar o retener a la otra persona. Ya no hay deformación visual de los rasgos de esa otra persona. Pero hay notable reacción de los músculos que rigen los ojos. El lector puede experimentarlo por sí mismo mirando a un objeto situado entre 45 y 90 cm y atendiendo en particular a los músculos situados en torno a los globos oculares. Puede sentir la tracción de esos músculos cuando mantiene los dos ojos en un solo punto de modo que la imagen de cada ojo esté en registro. Empujando suavemente con la punta del dedo la superficie del párpado inferior para desplazar el globo ocular se advierte claramente la labor que ejecutan esos músculos para conservar una sola imagen coherente. Un ángulo visual de 15 grados capta la parte superior o la inferior del rostro de otra persona, que se ve con excepcional claridad. Los planos y las redondeces de la cara se acentúan; la nariz avanza y las orejas retroceden; el vello facial, las pestañas y los poros se ven perfectamente. Se manifiesta con particular precisión la tridimensionalidad de los objetos, cuya redondez, sustancia y forma se perciben de modo diferente que a cualquier otra distancia. Las texturas superficiales son también muy prominentes y se diferencian claramente unas de otras. El lugar donde uno está en relación con otra persona señala las relaciones que hay entre ambos, o el modo de sentir uno respecto del otro, o ambas cosas. Una esposa puede estar dentro del círculo de la zona personal cercana de su esposo con impunidad. Si lo hace otra mujer, la cosa es muy diferente.

#### *Distancia personal - Fase lejana* (Distancia de 75 a 120 cm)

Decir que alguien está “a la distancia del brazo” es una manera de expresar la fase lejana de la distancia

personal. Va desde un punto situado inmediatamente fuera de la distancia de contacto fácil para una persona hasta un punto donde dos personas pueden tocarse los dedos si ambas extienden los brazos. Éste es el límite de la dominación física en sentido propio. Más allá, a una persona no le es fácil "poner la mano encima" a otra persona. Los asuntos de interés y relación personales se tratan a esa distancia. El tamaño de la cabeza se percibe normalmente y son bien visibles los detalles de los rasgos faciales de la otra persona, así como de la piel, el pelo gris, la "soñera" en los ojos, las manchas en los dientes, las arruguitas, las pecas, la suciedad de la ropa. La visión foveal abarca solamente una región del tamaño de la punta de la nariz o de un ojo, de modo que la mirada debe recorrer el rostro (*el que la vista sea dirigida* es estrictamente una cuestión de condicionamiento cultural). La visión clara de 15 grados abarca la parte superior o la inferior del rostro, mientras que la visión periférica de 180° capta las manos y todo el cuerpo de una persona sentada. Se advierte el movimiento de las manos, pero no pueden contarse los dedos. El nivel de la voz es moderado. No es perceptible el calor corporal. Mientras normalmente no hay olfacción para los norteamericanos, sí la hay para otras muchas gentes, que emplean aguas de colonia para crear una burbuja o globito olfativo. A veces puede notarse el olor del aliento a esta distancia, pero a los norteamericanos se les enseña a no echar el aliento a los demás sino apartarlo de ellos.

#### DISTANCIA SOCIAL

Según un sujeto, la línea que pasa entre la fase lejana de distancia personal y la fase cercana de distancia social señala el "límite de dominación". No se advierten los detalles visuales íntimos del rostro y nadie toca ni

espera tocar a otra persona a menos de hacer un esfuerzo especial. El nivel de la voz es el normal entre norteamericanos. Hay un pequeño cambio entre la fase lejana y la cercana y las conversaciones pueden alcanzarse a oír a una distancia de hasta 6 m. He observado que a estas distancias la intensidad general de la voz norteamericana es menor que la de los árabes, españoles, indostanos y rusos y algo mayor que la de los ingleses de la clase superior, los asiáticos del SE y los japoneses.

#### *Distancia social - Fase cercana* (Distancia de 120 cm a 2 m)

El tamaño de la cabeza se percibe normalmente; a medida que uno se aparta del sujeto, la región foveal va captando una parte cada vez mayor de la persona. A 120 cm, un ángulo visual de un grado abarca una región un poco mayor que un ojo. A 2 m, la zona de enfoque correcto se extiende hasta la nariz y partes de ambos ojos; o pueden verse perfectamente toda la boca, un ojo y la nariz. Muchos norteamericanos van y vienen con la mirada de un ojo a otro o de los ojos a la boca. Se perciben con claridad los detalles de la textura epidérmica y el pelo. Con un ángulo visual de 60°, la cabeza, los hombros y la parte superior del tronco se ven a una distancia de 120 cm, mientras que a 2 m se abarca toda la figura con el mismo ángulo.

A esta distancia se tratan asuntos impersonales, y en la fase cercana hay más participación que en la distante. Las personas que trabajan juntas tienden a emplear la distancia social cercana. Es también una distancia muy comúnmente empleada por las personas que participan en una reunión social improvisada o informal. De pie y mirando a una persona a esa distancia se produce un efecto de dominación, como cuando alguien habla a su secretaria o su recepcionista.

*Distancia social - Fase lejana*  
(Distancia de 2 a 3.5 m)

Es la distancia a que uno se pone cuando le dicen "póngase en pie para que lo vea bien". El discurso comercial y social conducido al extremo más lejano de la distancia social tiene un carácter más formal que si sucede dentro de la fase cercana. En las oficinas de las personas importantes, las mesas de despacho son lo bastante anchas para tener a los visitantes en la fase lejana de la distancia social. Incluso en una oficina con mesas de tamaño corriente, la silla del otro lado está a 2.5 o 2.75 m del que se halla detrás de la mesa. En la fase lejana de la distancia social, los detalles más delicados de la cara, como los capilares de los ojos, se pierden. Por otra parte son fácilmente visibles la textura de la piel, el pelo, el estado de la dentadura y el de la ropa. Ninguno de mis sujetos hizo mención de que notara el calor o el olor del cuerpo de una persona a esa distancia. La figura entera —con mucho espacio en torno— se abarca con una mirada de 60°. A cosa de 3.5 m también se reduce la retroactividad de los músculos oculares empleados para mantener la vista concentrada en un solo punto. Se ven los ojos y la boca de la otra persona en la región de visión más clara. Por eso no es necesario mover los ojos para captar todo el rostro. En las conversaciones de cierta duración es más importante mantener el contacto visual a esta distancia que más de cerca.

El comportamiento proxémico de esta suerte está condicionado culturalmente y es del todo arbitrario. Es también obligatorio para todos los participantes. El no sostener la vista del otro es excluirlo y poner término a la conversación, y por eso se ve en las personas que conversan a esa distancia que estiran el cuello y se inclinan a uno u otro lado para obviar los obstáculos que hallan entre ellas. De modo semejante, cuando una persona está sentada y la otra en pie, el prolongado

contacto visual a menos de 3 o 3.5 m fatiga los músculos del cuello, y lo suelen evitar los subordinados que son sensibles a la comodidad de sus jefes. Pero si se invierte la relación y es el subordinado el que está sentado, con frecuencia el otro se acerca más.

En esta fase distante, el nivel de la voz es perceptiblemente más elevado que en la fase cercana, y suele oírse fácilmente en una habitación adyacente si la puerta está abierta. La elevación de la voz o la vociferación pueden tener por efecto la reducción de la distancia social a la personal.

Un rasgo proxémico de la distancia social (fase lejana) es que puede utilizarse para aislar o separar a las personas unas de otras. Esta distancia posibilita que sigan trabajando en presencia de otra persona sin parecer descorteses. Las recepcionistas de oficina son particularmente vulnerables en esto, porque la mayoría de los patronos piden de ellas un doble servicio: responder cuando se les pregunta algo, ser corteses con los visitantes y al mismo tiempo escribir en su máquina. Si la recepcionista está a menos de 3 m de otra persona, aunque sea extraña, se sentirá suficientemente implicada como para verse virtualmente obligada a platicar. Pero si tiene más espacio, puede seguir trabajando libremente sin necesidad de hablar. De igual modo, los maridos que vuelven de su trabajo suelen sentarse a descansar o a leer el periódico a 3 o más metros de su esposa, porque a esa distancia una pareja puede iniciar una breve conversación e interrumpirla a voluntad. Algunos hombres descubren que sus esposas han dispuesto los muebles espalda con espalda, procedimiento sociófugo favorito del dibujante Chick Young, creador de "Blondie". Este modo de disponer los asientos es una solución apropiada para el espacio mínimo, porque hace posible que dos personas estén en cierto modo aisladas una de otra si así lo desean.

## DISTANCIA PÚBLICA

En la transición de las distancias personal y social a la distancia pública que está totalmente fuera del campo de la participación o la relación se producen importantes cambios sensorios.

*Distancia pública - Fase cercana*  
(Distancia de 3.5 a 7.5 m)

A 3.5 m, un sujeto ágil puede obrar evasiva o defensivamente si lo amenazan. La distancia puede incluso ser una forma vestigial, pero subliminal, de reacción de huida. La voz es alta, pero no a todo su volumen. Los lingüistas han observado que a esta distancia se produce una cuidadosa elección de las palabras y de la forma de las frases, así como cambios gramaticales, sintácticos, etc. La designación de "estilo formal", empleada por Martin Joos, es apropiadamente descriptiva: "Los textos formales... requieren un planeamiento de antemano... y se puede decir que el orador piensa bien las cosas". El ángulo de visión más clara (un grado) abarca todo el rostro. Ya no son visibles los detalles de la epidermis y los ojos. A los 5 m, el cuerpo empieza a perder su relieve y a parecer plano. El color de los ojos va dejando de ser perceptible; sólo el blanco de los ojos es bien visible. El tamaño de la cabeza parece bastante menor que el natural. La zona de visión clara, de 15 grados, que tiene forma de rombo, abarca el rostro de dos personas a 3.5 m, mientras que la visión de 60° comprende todo el cuerpo y un poco de espacio en torno suyo. Puede verse periféricamente a otras personas presentes.

*Distancia pública - Fase lejana*

Unos 9 m es la distancia que se deja automáticamente en torno a los personajes públicos. Un ejemplo excelente se da en *The making of the President 1960*, de Theodore H. White, cuando la designación de John F. Kennedy era ya segura. Describe así White el grupo del "cottage oculto" cuando entró Kennedy:

Kennedy entró con su paso largo y ligero, algo saltarín, joven y flexible como la primavera, saludando a los que se encontraba al paso. Después se deslizó entre ellos y bajó los escalones del *cottage* de doble nivel para dirigirse a un rincón donde lo esperaban charlando su hermano Bobby y su cuñado, Sargent Shriver. Los demás que estaban en la plaza iniciaron un movimiento impulsivo hacia él. Después se detuvieron. Una distancia de unos 6 m los separaba, pero era infranqueable. Aquellos hombres mayores, poderosos desde hacía tiempo, se mantenían aparte y lo miraban. Después de unos minutos se volvió, vio que lo miraban y murmuró algo a su cuñado. Éste atravesó entonces el espacio separador y los invitó a trasponerlo. El primero fue Averell Harriman, después Dick Daley, luego Mike DiSalle y a continuación, uno por uno, todos fueron felicitándolo. Pero ninguno podía atravesar la pequeña distancia que los separaba sin ser invitado porque en torno a él había esa delgada separación, y sabían que no estaban allí en calidad de patrocinadores sino de clientes. Sólo podían acercarse con invitación, porque ése podía ser el presidente de los Estados Unidos.

La distancia pública usual no se limita a los personajes públicos sino que cualquiera puede hacer aplicación de ella en ocasiones públicas. Mas deben realizarse ciertos ajustes. La mayoría de los actores saben que a 9 o más metros se pierden los sutiles matices del significado con el tono normal de voz, así como los detalles de la expresión facial y el movimiento. No sólo la voz sino todo lo demás debe ser exagerado o amplificado. De la comunicación no verbal, una buena parte se transforma en ademanes y posición del cuerpo. Además, el ritmo de la pronunciación se hace más lento, las palabras se enuncian con más claridad, y se producen tam-

bién cambios estilísticos. Los caracteriza el *estilo impasible* de Martín Joos: "El estilo impasible o frío es para las personas que seguirán siendo extrañas". La persona entera se ve muy pequeña y como puesta en escena o enmarcada. La visión foveal va captando más y más de la persona, hasta quedar toda ella dentro del reducido círculo de la visión más precisa. En ese punto —en que las personas parecen hormigas— se esfuma rápidamente el contacto humano. El cono de visión de 60° capta todo el cuadro, mientras que la visión periférica tiene por principal función la alteración del individuo por el movimiento lateral.

#### ¿POR QUÉ CUATRO DISTANCIAS?

Para remate de esta descripción de las zonas de distancia comunes al grupo de norteamericanos tomado por muestra es indicado decir algo de clasificación. Podría alguien preguntar porqué cuatro zonas, y no seis u ocho. O por qué es necesaria la división en zonas, cómo sabemos que esa clasificación es apropiada y cómo se escogieron las categorías.

Ya indiqué en el capítulo VIII que el científico necesita fundamentalmente un sistema de clasificación, lo más apropiado posible para los fenómenos en observación y que dure lo suficiente para ser útil. Sustenta cada sistema de clasificación una teoría o hipótesis acerca de la índole de los datos y sus normas básicas de organización. La hipótesis que sustenta el sistema de clasificación proxémica es la siguiente: es propio de los animales, entre ellos el hombre, el comportamiento que llamamos territorial, que entraña la aplicación de los sentidos para distinguir entre un espacio o distancia y otro. La distancia específica escogida depende de la transacción: la relación de los individuos interoperantes, cómo sienten y qué hacen. El sistema de clasifica-

#### ¿POR QUÉ CUATRO DISTANCIAS?

ción en cuatro partes aquí empleado se basa en observaciones realizadas tanto entre animales como en el hombre. Las aves y los monos tienen distancias íntimas, personales y sociales igual que el hombre.

El hombre de Occidente ha combinado las actividades y relaciones consultivas y sociales en una serie de distancias y le ha añadido la persona pública y la relación pública. Las relaciones "públicas" y los modales "públicos", tal y como los practican los europeos y norteamericanos, difieren de los de las otras partes del mundo. Hay obligaciones implícitas de tratar a los extraños de ciertos modos prescritos. Por eso apreciamos cuatro categorías principales de relaciones (íntimas, personales, sociales y públicas), así como los espacios y actividades asociados con ellas. En otras partes del mundo las relaciones tienden a otras normas, como la de familiar o no familiar, común en España y Portugal y sus antiguas colonias, o el sistema de castas y parias de la India. Tanto los árabes como los judíos establecen también marcada diferencias entre las personas con quienes tienen parentesco y las demás. Mi trabajo con los árabes me induce a creer que emplean un sistema para la organización del espacio informal muy diferente del que yo he observado en los Estados Unidos. La relación del campesino árabe o fellah con su jefe o con Dios no es una relación pública. Es cerrada y personal, sin intermediarios.

Hasta hace poco se pensaban las necesidades espaciales en función del volumen real de aire desplazado por el cuerpo humano. El hecho de que el hombre tenga en torno suyo, en forma de prolongaciones de su persona, las zonas anteriormente descritas solía pasarse por alto. Las diferencias entre zonas —y ciertamente el hecho mismo de su existencia— sólo se manifestaron y patentizaron entre los norteamericanos cuando empezaron a tratar con extranjeros que organizan sus sentidos diferentemente, de modo que lo que en una cultura era íntimo podía resultar personal y aun público en la

CLASIFICACIÓN INFORMAL DE LA DISTANCIA	0	0.5	1.0	1.5	2.0	2.5	3.5	4.0	5.0	6.0	7.0	9
<b>CLASIFICACIÓN INFORMAL DE LA DISTANCIA</b>		Íntima	Personal	Social y consultiva					Pública			
<b>CENESTESIA</b>		Cerca	Cerca	No cerca	Cerca	No cerca			Aquí empieza el reconocimiento de distancia obligado.			No cerca empieza a 9-12m
		Cabeza, pelvis, muslos y tronco pueden ponerse en contacto o los miembros pueden tocarse accidentalmente. Las manos pueden llegar a las extremidades y agarrarlas fácilmente, pero no tanto como supra. Sentado se puede alcanzar y tocar el otro lado del tronco. No tan cerca como para que se produzca contacto accidental.										
		Una persona tiene espacio para mover los codos.										
		Dos personas apenas tienen espacio para mover los codos. Una puede alcanzar y agarrar una extremidad.										
		Queda ya fuera de la distancia de contacto.										
		Fuera de la distancia de interferencia, Estrindose uno apenas alcanza a tocar al otro.										
<b>RECEPTORES (contacto)</b>		Normalmente fuera de conciencia										
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>		El calor y la humedad animales se disipan (Thoreau)										
<b>OLFACCIÓN</b>		ACTITUD CULTURAL										
<b>Pelo y piel lavados</b>		Bien										
<b>Loción de afeitado y perfume</b>		Variable. Tabú										
<b>Olores sexuales</b>		Tabú										
<b>Aliento</b>		Antiséptico, bien. Otro, tabú.										
<b>Olores del cuerpo</b>		Tabú										
<b>Olor de los pies</b>		Tabú										
<b>Conducción</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												
<b>Olor de los pies</b>												
<b>CONDUCTIVIDAD</b>												
<b>RECEPTORES (contacto)</b>												
<b>RECEPTORES TÉRMICOS</b>												
<b>OLFACCIÓN</b>												
<b>Pelo y piel lavados</b>												
<b>Loción de afeitado y perfume</b>												
<b>Olores sexuales</b>												
<b>Aliento</b>												
<b>Olores del cuerpo</b>												

otra. Los norteamericanos advirtieron así por primera vez que tenían envolturas espaciales propias, cosa que antes consideraban con demasiada ligereza.

Actualmente se ha hecho en extremo importante la capacidad de reconocer esas diversas zonas de relación y las actividades, relaciones y emociones asociadas con cada una de ellas. Las poblaciones mundiales se están amontonando en las ciudades y los constructores y especuladores meten gente en grandes casilleros verticales, tanto para oficinas como para viviendas. Si uno considera los seres humanos del mismo modo que los consideraban los antiguos tratantes de esclavos y concibe sus necesidades de espacio sencillamente en función de los límites de su cuerpo, le importan poco los efectos del hacinamiento. Pero si uno ve al hombre rodeado de una serie de burbujas invisibles pero mensurables, la arquitectura aparece de otro modo. Entonces es posible imaginar que la gente se sienta apretada en los espacios donde tiene que vivir y trabajar. Es posible incluso que se sienta obligada a comportamientos, relaciones o descargas emocionales en extremo estresantes. Como la gravedad, la influencia de dos cuerpos uno en otro es inversamente proporcional no sólo al cuadrado de la distancia entre ellos sino tal vez aun al cubo. Cuando aumenta el estrés aumenta con él la sensibilidad al hacinamiento (la gente se pone más irritable), de modo que hay cada vez menos espacio disponible cuanto más se necesita.

Los dos capítulos siguientes, que tratan de las normas proxémicas para gente de diferentes culturas, tienen un doble fin: primeramente, arrojar más luz sobre nuestras normas no conscientes y por este medio contribuir, según esperamos, a mejorar el diseño de las estructuras en que vivimos y trabajamos, y aun de las ciudades; y en segundo lugar, mostrar cuán necesario es mejorar el entendimiento intracultural. Las normas proxémicas señalan con fuerte contraste algunas de las diferencias fundamentales entre las personas, diferencias que sólo

pueden desdeñarse a costa de gran riesgo. Los urbanistas y constructores norteamericanos están ahora dedicados a planear ciudades en otros países, teniendo muy escaso conocimiento de las necesidades espaciales de sus habitantes y prácticamente sin la menor idea de que esas necesidades cambian de una cultura a otra. Hay muy grandes probabilidades de que se haga entrar por fuerza a poblaciones enteras en moldes que no son para ellas. Dentro de los Estados Unidos, la renovación del urbanismo y los muchos crímenes de lesa humanidad que se cometen en su nombre suelen demostrar una total ignorancia del modo de crear ambientes apropiados para las diversas poblaciones que afluyen a nuestras ciudades.