01

El Código de la Mirada

Leer atención, intensidad e interés sin adivinar pensamientos

MANUAL DE CAMPO · LENGUAJE NO VERBAL · OBSERVACIÓN Y AUTOPROTECCIÓN

Descarga gratuita para uso personal · No se autoriza su venta ni modificación.

elarchivoprivado.com

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

AVISO DE USO

Protocolo de uso

Antes de interpretar una mirada

Los ojos aportan pistas, no confesiones. La mirada participa en la atención, la coordinación de turnos, la expresión emocional y la regulación de la distancia social. Su significado cambia con el contexto, la relación entre las personas y la forma habitual de mirar de cada individuo.

REGLA DE ORO

Un gesto aislado no demuestra confianza, mentira, deseo, sumisión ni dominio. Observa cambios respecto a la conducta habitual, busca varias señales coherentes y, cuando el asunto importe, confirma con palabras.

Personas distintas, miradas distintas. La ansiedad social, el autismo, la discapacidad visual, la cultura, el cansancio, el ruido o simplemente el estilo personal pueden modificar el contacto ocular sin que exista engaño ni falta de respeto.

CONSENTIMIENTO

Cuando la observación toque atracción o intimidad, el lenguaje corporal nunca sustituye a un sí claro. Si la otra persona dice no, duda, se aparta o deja de participar, el análisis termina ahí.

DESCARGO PROFESIONAL

Este informe es material educativo y de divulgación. No permite diagnosticar estados psicológicos, trastornos, intenciones ni credibilidad. Si una situación implica acoso, violencia, salud mental o riesgo, la observación no sustituye el criterio de profesionales cualificados ni los recursos de ayuda correspondientes.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

BASE CIENTÍFICA

Lo que sabemos con bastante seguridad

La mirada importa, pero no funciona como un diccionario

Las personas forman impresiones muy rápidas a partir de un rostro. En laboratorio, exposiciones de apenas 100 milisegundos bastan para producir juicios de confianza, competencia o agresividad. Eso no significa que esos juicios sean correctos; significa que aparecen deprisa.[1]

La mirada directa es una señal social potente. Puede aumentar la activación fisiológica y la sensación de estar siendo observado, pero su efecto cambia con el contexto: puede vivirse como atención, cercanía, interés, evaluación o amenaza.[2,3]

Durante una conversación real, los ojos no recorren la cara siguiendo un circuito universal. Miramos ojos, nariz y boca según quién habla, el ruido, la tarea y el momento. Cuando entender el habla resulta difícil, la boca gana importancia como fuente de información visual.[4,5]

Los juicios a partir de la mirada son especialmente vulnerables al contexto. Una misma conducta puede tener explicaciones distintas y, a nivel individual, las señales no verbales rara vez permiten deducir con seguridad una intención concreta.

PRINCIPIO DE TRABAJO	Este informe utiliza la mirada para detectar cambios de atención, intensidad e interacción. No para leer pensamientos. Cuanto más importante sea la conclusión, más datos necesita.

Tres límites que conviene recordar

- La rapidez de una primera impresión no garantiza su precisión.
- La dirección de la mirada se interpreta mejor junto con palabras, postura, distancia y situación.
- Las diferencias culturales e individuales pueden cambiar mucho el contacto ocular sin cambiar la intención.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

MAPA DEL INFORME

Índice de campo

Cinco capítulos. Tres zonas. Una regla: observar antes de interpretar.

		PÁG.	
01	El Círculo Verde	6	La mirada social y la atención conversacional
02	El Foco Rojo	8	Intensidad, presencia y límites sin duelos de poder
03	La Zona Íntima	10	La geometría del interés, la reciprocidad y el consentimiento
04	Bloqueos y defensas	13	Parpadeo de la Indiferencia, Limpiaparabrisas y Foco Inverso
05	Entrenamiento táctico	16	Programa de siete días para aprender a observar sin inventar
FAQ	Preguntas frecuentes	20	Mentira, cultura, videollamada, pupilas y señales ambiguas
ANEXO	Hoja de referencia	23	Qué observar, qué puede significar y qué no puedes concluir
REF.	Fuentes consultadas	26	Estudios y referencias utilizados en el informe

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

INTRODUCCIÓN

Antes del primer «hola»

La mirada ya está trabajando

Entras en una sala y todavía no has dicho nada. Aun así, ya has recibido información: quién registra tu llegada, quién sostiene la mirada un instante, quién la retira enseguida, quién sigue concentrado en lo suyo. Tú haces exactamente lo mismo con ellos, casi siempre sin darte cuenta.

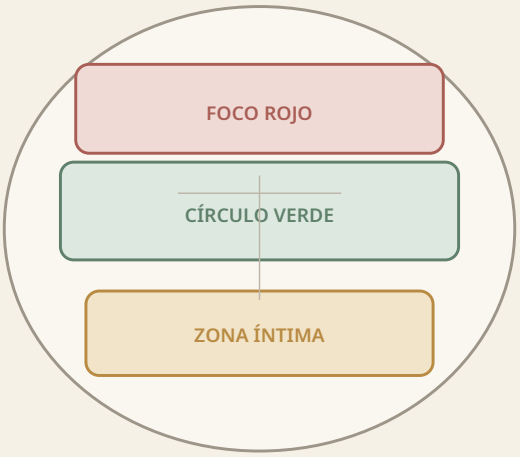
Ese intercambio silencioso no decide quién manda ni revela lo que piensa cada persona. Pero sí ayuda a organizar algo más básico y real: dónde está la atención, cuánta intensidad tiene la interacción y cuándo cambia la distancia social.

El problema empieza cuando confundimos una pista con una traducción. Mirar la boca no demuestra atracción. Una mirada fija no demuestra dominio. Una mirada al cuerpo no equivale a deseo y, desde luego, nunca equivale a consentimiento.

Para ordenar la observación utilizaremos tres nombres de campo: Círculo Verde, Foco Rojo y Zona Íntima. Son una forma práctica de recordar territorios visuales frecuentes, no categorías clínicas ni interruptores químicos del cerebro.

LA PREGUNTA CORRECTA

No preguntes «¿qué significa esa mirada?». Pregunta «¿qué ha cambiado, qué otras explicaciones caben y qué dato me falta para entenderlo?».



TRES MAPAS DE OBSERVACIÓN

Círculo Verde

Ojos, nariz y boca. Atención conversacional.

Foco Rojo

Mirada más directa o sostenida. Aumenta la intensidad.

Zona Íntima

La atención baja del rostro al cuerpo. Exige contexto.

Regla

Una ruta ocular nunca basta para leer intención, poder o deseo.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

CAPÍTULO 1

El Círculo Verde

La zona social: ojos, nariz y boca en conversación

Imagina una zona que englobe los ojos, el puente de la nariz y la boca. En una conversación normal, buena parte de la mirada circula por ese territorio. No porque exista un recorrido obligatorio, sino porque ahí está la información que más necesitamos para entendernos: dirección de la atención, expresión facial y habla.

Cuando la otra persona habla, la boca puede ganar peso. Los estudios de seguimiento ocular muestran que, con ruido o cuando comprender el mensaje cuesta más, aumentan las fijaciones en la zona de la boca. No es sumisión ni una contraseña secreta de confianza. Es percepción audiovisual del habla.[4,5]

Cuando lo relevante es comprobar si alguien te está mirando o captar una expresión, los ojos recuperan protagonismo. La distribución cambia de segundo en segundo. Por eso el Círculo Verde funciona bien como mapa de atención conversacional, no como detector de intenciones.

Lo que sí merece la pena observar

- Si la mirada alterna con naturalidad entre ojos y resto del rostro, la interacción puede estar resultando cómoda.
- Si la boca gana atención cuando sube el ruido, probablemente la persona está intentando seguir mejor lo que dices.
- La orientación de la cabeza, los turnos de palabra y la respuesta a lo que dices suelen aportar más información que la ruta exacta de los ojos.

NO LEAS QUÍMICA A SIMPLE VISTA

No puedes afirmar que alguien confía en ti porque mire tu boca, ni que esté «liberando oxitocina». Los estudios experimentales con oxitocina encuentran cambios de atención ocular, pero eso no permite deducir el estado hormonal de una persona observando su cara.[8,9]

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

CÍRCULO VERDE · APLICACIÓN

Cómo usar el Círculo Verde

Atención presente sin convertir la mirada en una coreografía

Si quieres transmitir atención, no necesitas ejecutar una coreografía. Mantén una mirada presente y flexible: contacto ocular breve, descansos naturales, atención a la cara mientras la otra persona habla y pocas distracciones. La confianza se construye mucho mejor escuchando que calculando milímetros.

EJERCICIO DE CAMPO

En una conversación tranquila, observa si tu mirada se vuelve rígida. Si es así, afloja la cara, permite que la mirada se mueva por el rostro y vuelve a los ojos con naturalidad. El objetivo es parecer presente, no examinar a nadie.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

CAPÍTULO 2

El Foco Rojo

Cuando una mirada aumenta la intensidad

Hay momentos en los que el contacto ocular cambia el clima de una conversación. Una mirada más directa y sostenida puede hacer que una frase pese más, sobre todo cuando va acompañada de quietud, voz estable y pocas palabras.

La investigación respalda que la mirada directa puede elevar la activación fisiológica y contribuir a impresiones de seguridad o dominio. Pero no tiene una sola traducción. La misma mirada puede sentirse cálida entre dos personas cercanas, evaluadora en una entrevista o amenazante si va acompañada de tensión y proximidad excesiva.[2,3,6,7]

El Foco Rojo sirve aquí como nombre de campo para ese aumento de intensidad visual. No hace falta apuntar a la frente de nadie ni mantener un pulso. Lo útil es saber cuándo tu propia mirada está reforzando un mensaje y cuándo empieza a convertir la conversación en un duelo absurdo.

Tres elementos que sí puedes controlar

01 **Duración**

Sostén la mirada mientras formulas la parte importante de tu mensaje y permite después una salida natural. Firme no significa inmóvil.

02 **Expresión**

Una cara relajada suele comunicar más control que un ceño teatral. Si añades hostilidad, el conflicto puede escalar aunque tus palabras sean correctas.

03 **Pausa**

Antes de responder a una propuesta que no aceptas, date uno o dos segundos. La pausa te ayuda a pensar y evita reaccionar por reflejo; no es un truco para obligar a nadie a ceder.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

FOCO ROJO

Presencia sin pulso ocular

La firmeza útil no necesita una competición

Un ejemplo que sí funciona

Estás negociando un plazo imposible. En lugar de sonreír por compromiso o empezar a justificarte durante cinco minutos, miras a la persona mientras dices: «Ese plazo no es viable con los recursos actuales. Puedo entregarlo el jueves o reducir el alcance. Dime qué opción prefieres». Después relajas la mirada y dejas espacio para que responda.

PRESENCIA, NO DOMINANCIA

La autoridad útil no consiste en ganar una competición ocular. Consiste en sostener el mensaje sin esconderte detrás de una sonrisa nerviosa ni convertir la mesa en una pelea de gallos.

Qué conviene evitar

- Mantener la mirada por orgullo cuando ya notas que la interacción se está tensando.
- Usar la mirada para intimidar, castigar silencios o demostrar quién manda.
- Interpretar que la otra persona aparta los ojos porque ha «perdido» o está mintiendo.
- Confundir una expresión seria con autoridad automática.

REGLA PRÁCTICA

Si el contacto visual te ayuda a decir con claridad lo que necesitas, está cumpliendo una función. Si te obliga a representar un personaje, probablemente ya sobra técnica.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

CAPÍTULO 3

La Zona Íntima

La geometría del interés sin convertirla en adivinación

Hay miradas que abandonan el rostro y recorren el cuerpo. Es un comportamiento real y, cuando es evidente, cualquiera lo reconoce. Lo que no existe es una traducción automática: mirada al cuerpo = deseo.

Una persona puede mirar una prenda, un tatuaje, un gesto de las manos, una lesión, un objeto que llevas o simplemente explorar visualmente lo que tiene delante. En un contexto de coqueteo, una mirada descendente puede formar parte de un patrón de interés físico. Fuera de ese contexto puede significar otra cosa o nada relevante.

Las pupilas tampoco son un detector romántico. Cambian con la luz, el esfuerzo mental, la activación emocional y otros factores fisiológicos. Pueden acompañar a la activación, pero no explican por sí solas su causa.[12]

LÍMITE NO NEGOCIABLE

Ninguna mirada, sonrisa, rubor, pupila dilatada ni orientación corporal equivale a consentimiento. Cuando el paso importa, la señal que manda es una conducta recíproca clara y, si hay duda, una pregunta explícita.

La geometría que sí merece observarse

En lugar de perseguir un triángulo ocular perfecto, observa el conjunto. La atracción humana rara vez aparece como una sola señal limpia; suele construirse mediante varias conductas que se repiten y se responden entre sí.

- Reciprocidad: la otra persona también inicia conversación, mirada, proximidad o contacto.
- Consistencia: el interés aparece varias veces y en distintos momentos, no en un segundo aislado.
- Comodidad: la interacción avanza sin retrocesos claros, bloqueos ni respuestas forzadas.
- Inversión: ambos dedican tiempo, hacen preguntas y buscan continuar la interacción.
- Palabras: lo verbal acompaña al resto y permite salir de la interpretación cuando llega el momento.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

ZONA ÍNTIMA

Cómo expresar interés sin invadir

La seducción funciona mejor cuando nadie necesita defenderse

Si quieres que una interacción pase de cordial a personal, la herramienta principal no es bajar deliberadamente la vista al cuerpo. Es hacer visible tu interés sin encerrar a la otra persona.

01 **Presencia**

Mantén contacto visual natural cuando la otra persona habla. No la inspecciones; quédate en la conversación.

02 **Reciprocidad**

Si sonríe, pregunta, prolonga el encuentro o busca volver a hablar, responde a esas señales. Si no lo hace, no fabriques una historia.

03 **Propuesta**

Cuando exista un clima cómodo, haz algo que pueda aceptarse o rechazarse sin presión: «Me está gustando hablar contigo. ¿Te apetece que tomemos algo otro día?»

04 **Respuesta**

Un sí es un sí. Un no es un no. Una evasiva o una duda no son una invitación a intensificar la técnica; son una razón para aflojar.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

ZONA ÍNTIMA

Reciprocidad antes que interpretación

Cómo reducir malentendidos cuando hay interés

REGLA DE CAMPO

La mirada puede ayudarte a detectar si una conversación cambia. No puede darte permiso en nombre de la otra persona.

Esto también protege de los malentendidos

Alguien puede mirar tu boca porque hay ruido. Puede sostener tu mirada porque es una persona directa. Puede fijarse en tu ropa porque le gusta la chaqueta. La forma sensata de leer interés no es buscar una señal definitiva, sino comprobar si existe una secuencia recíproca que también se sostiene cuando entran las palabras.

Una secuencia razonable

- La conversación se prolonga porque ambos quieren seguir en ella.
- Las preguntas y la atención circulan en las dos direcciones.
- La cercanía aumenta sin que uno de los dos tenga que perseguir al otro.
- Cuando llega una propuesta clara, la respuesta también puede ser clara y libre.

NO BUSQUES PRUEBAS

Cuanto más necesitas que una señal demuestre lo que deseas que ocurra, más fácil es leer de forma sesgada. La mejor comprobación sigue siendo la reciprocidad observable y, cuando corresponda, una pregunta.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

CAPÍTULO 4

Bloqueos y defensas

Tres herramientas para recuperar comodidad y atención

Una mirada puede incomodar porque dura demasiado, porque invade tu cuerpo o porque aparece en un contexto donde sientes que te están evaluando. Tu primera obligación no es ganar. Es conservar criterio, espacio y seguridad.

Los nombres que siguen son fáciles de recordar. No son llaves secretas de dominancia; son formas de ordenar respuestas sencillas cuando notas que la interacción se ha tensado.

1. El Parpadeo de la Indiferencia

Si alguien te mira con una intensidad que te pone nervioso, el primer riesgo es que tu propia tensión tome el mando: dejas de respirar, endureces la cara o apartas la vista de golpe. El Parpadeo de la Indiferencia consiste en hacer lo contrario: recuperar tu ritmo.

- Afloja mandíbula y frente.
- Respira antes de responder.
- Parpadea con naturalidad, sin intentar batir un récord de inmovilidad ocular.
- Sostén tu frase y rompe después el contacto visual de manera normal.

EFECTO ÚTIL

El cambio más importante no ocurre en la otra persona, sino en ti: dejas de responder como si la mirada ajena tuviera un mando a distancia conectado a tu cuerpo.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

BLOQUEOS Y DEFENSAS

Limpiaparabrisas y Foco Inverso

Mover la atención, marcar el límite, salir si hace falta

2. El Limpiaparabrisas

Cuando el contacto ocular se vuelve demasiado intenso, desplaza la mirada suavemente a un punto lateral del entorno, por ejemplo una pantalla, una libreta o una ventana, y vuelve después si la conversación continúa. No mires al suelo por obligación ni mantengas la fijación por orgullo.
Ese pequeño barrido horizontal corta la sensación de túnel y te devuelve la capacidad de elegir dónde pones la atención. Apartar la vista no es rendirse; es una conducta normal dentro de cualquier conversación.

3. El Foco Inverso

La tercera herramienta está pensada para una situación distinta: alguien recorre tu cuerpo de forma insistente y te resulta incómodo. El Foco Inverso no consiste en devolver la invasión ni en avergonzar a la otra persona con una coreografía. Consiste en devolver la interacción al terreno visible y, si hace falta, nombrar el límite.

01

Pausa

Si estás hablando, haz una pausa breve. No sigas rellenando el momento por nervios.

02

Reorienta

Coloca el cuerpo de forma que recuperes comodidad y distancia. Mira a la cara si quieres continuar la conversación.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

BLOQUEOS Y DEFENSAS · CONTINUACIÓN

Foco Inverso: poner el límite

Cuando la incomodidad continúa

03 **Marca**

Si la mirada persiste, utiliza una frase simple: «Prefiero que me mires a la cara» o «Eso me incomoda».

04 **Sal**

Si existe riesgo, hostilidad o no respetan el límite, aléjate y busca apoyo. La seguridad pesa más que cualquier habilidad social.

NO HAY DERROTA EN RETIRARSE

Ninguna técnica de lenguaje corporal vale más que salir de una situación que te hace sentir inseguro. El contacto ocular no es una partida de póquer en la que quien aparta primero pierde.

Una sonrisa tampoco es un arma nuclear

Sonreír puede relajar una interacción, pero también puede interpretarse como nerviosismo, cortesía o complicidad. Si alguien te intimida, no necesitas demostrar superioridad. Necesitas responder de forma coherente con la situación: calma si basta, límite si hace falta y salida si existe riesgo.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

CAPÍTULO 5

Entrenamiento táctico

Siete días para aprender a mirar mejor

Leer sobre lenguaje no verbal produce una ilusión peligrosa: creer que entender una teoría equivale a saber observar. No. La observación mejora cuando comparas hipótesis con lo que realmente ocurre y aprendes a tolerar la incertidumbre.

Esta propuesta de siete días es un itinerario práctico, no un protocolo validado ni un plazo necesario para aprender. No busca enseñarte a provocar reacciones: entrena atención, contexto y revisión de tus propias conclusiones.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

ENTRENAMIENTO TÁCTICO

Días 1 a 4

Primero observa tu propia forma de mirar

01

Día 1 - Tu línea base

Durante varias conversaciones normales, fíjate solo en tu propia mirada. ¿La rigidizas? ¿Miras demasiado poco? ¿Te distrae el teléfono? No cambies nada todavía. Solo toma conciencia.

02

Día 2 - El Círculo Verde

Observa cómo se reparte la mirada por el rostro cuando alguien habla. Comprueba si la boca gana importancia con ruido, distancia o dificultad para entender.

03

Día 3 - Intensidad

En una conversación segura, nota qué ocurre cuando sostienes un poco más el contacto visual al formular una idea importante y lo relajas después. Evalúa tu comodidad, no la supuesta «sumisión» del otro.

04

Día 4 - Tres explicaciones

Cada vez que pienses «me ha mirado así porque...», escribe dos explicaciones alternativas. Si solo encuentras una, todavía no tienes una lectura: tienes una sospecha.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

ENTRENAMIENTO TÁCTICO

Del laboratorio a la calle

Días 5, 6 y 7

05

Día 5 - Interacciones de bajo riesgo

En una cafetería, comercio o conversación breve, practica presencia: cara relajada, atención, contacto ocular natural y cero prisa por rellenar silencios. No midas si «funciona» sobre los demás; mide si tú estás más presente.

06

Día 6 - Una conversación difícil

Antes de una situación donde debas poner un límite, ensaya una frase corta. Al decirla, usa el Foco Rojo como recordatorio de presencia: mira mientras hablas y mantén la frase sin justificarla de más; después, relaja la mirada.

07

Día 7 - Integración

En una conversación real, deja de pensar en técnicas. Observa cambios, usa el Limpiaparabrisas si te rigidizas, aplica el Foco Inverso si alguien invade y, al terminar, revisa qué interpretaste bien y dónde te precipitaste.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

ENTRENAMIENTO TÁCTICO

La auditoría de siete minutos

Cerrar el día sin inventar lo que no sabes

- ¿Qué vi realmente, sin añadir intención?
- ¿Qué interpreté?
- ¿Qué otras explicaciones eran posibles?
- ¿Hubo alguna señal verbal que confirmara o desmintiera mi lectura?
- ¿Qué haré distinto la próxima vez?

OBJETIVO REAL	La buena lectura no consiste en acertar pensamientos ajenos. Consiste en detectar cuándo merece la pena prestar más atención, cambiar el ritmo, poner un límite o preguntar algo.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

PREGUNTAS FRECUENTES

Lo que suele confundirnos

Porque los ojos son útiles, pero no hablan con subtítulos.

¿Mirar poco a los ojos significa inseguridad?

No necesariamente. Puede relacionarse con ansiedad, cultura, neurodivergencia, carga cognitiva o simplemente estilo personal. Interpreta cambios respecto a la línea base, no una cuota universal de contacto visual.

¿El contacto visual directo demuestra poder?

Puede contribuir a una impresión de seguridad o dominio, pero también a cercanía, atención o amenaza. El significado depende de la expresión facial, la distancia, el vínculo y el contexto.[2,6]

¿Mirar la boca significa atracción?

No. La boca aporta información visual del habla y recibe más atención cuando escuchar resulta difícil. En un contexto de coqueteo puede formar parte de un patrón, pero nunca es una prueba por sí sola.[4,5]

¿Las pupilas confirman el deseo?

No. La dilatación pupilar puede acompañar a la activación, pero también cambia por la luz, el esfuerzo mental, la sorpresa y otros factores. No identifica por sí sola la causa.[12]

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

PREGUNTAS FRECUENTES · CONTINUACIÓN

Tres dudas más

Hormonas, mentira y videollamada

¿La oxitocina se puede «ver» en la mirada?

No. Algunos experimentos observan que administrar oxitocina puede modificar patrones de mirada, pero eso no permite deducir la concentración hormonal de una persona observando sus ojos.[8,9]

¿La mirada sirve para detectar mentiras?

No de forma fiable. Los metaanálisis muestran que las señales no verbales de engaño son débiles y que la precisión humana apenas supera el azar en muchas condiciones. Evitar la mirada no es un indicador robusto de mentira.[10,11]

¿Funciona igual en videollamada?

No exactamente. La posición de la cámara altera la percepción del contacto ocular. Aun así, una interacción bidireccional conserva parte del efecto social de sentir que el otro te está mirando.[3]

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

CIERRE

El Despertar

Ver más no significa juzgar más. Significa precipitarte menos.

A partir de ahora notarás cosas que antes pasaban de largo. Verás cuándo alguien busca tu mirada para comprobar si sigues ahí. Notarás que una persona mira más a tu boca cuando el local se llena de ruido. Percibirás que el contacto ocular se vuelve más intenso justo antes de una respuesta difícil.

También descubrirás algo menos espectacular y bastante más útil: muchas miradas no quieren decir lo que imaginamos. Cuando faltan datos, tendemos a completar la historia por nuestra cuenta. Tu trabajo consiste en resistir esa urgencia.

Observa una variación. Mira el conjunto. Deja espacio. Si importa, pregunta. Esa disciplina te protege tanto de quien intenta intimidarte como de tus propias películas.

Ese es el código de la mirada: los ojos orientan; el contexto acota; las palabras permiten comprobar.

El siguiente informe baja de la cara a las manos. Allí el problema será el mismo: el cuerpo ofrece información, pero nunca un veredicto automático.

FIN DEL INFORME 01

Observa más. Interpreta mejor. Confirma cuando importe.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

ANEXO DE CAMPO

Hoja de referencia rápida

Qué observar, qué podría significar y qué no puedes afirmar

PATRÓN	PUEDE SER COMPATIBLE CON	TAMBIÉN PUEDE SER	NO CONCLUYAS
Ojos-boca	Atención al habla, seguimiento audiovisual, conversación cómoda	Ruido, dificultad auditiva, hábito personal	Confianza, deseo u «oxitocina»
Contacto ocular más sostenido	Atención intensa, interés, evaluación, firmeza	Ansiedad, desafío, búsqueda de turno	Dominio o jerarquía automática
Mirada al cuerpo	Interés físico dentro de un patrón recíproco	Ropa, objeto, gesto, curiosidad	Deseo ni consentimiento
Menos contacto ocular	Carga cognitiva, incomodidad, cansancio	Cultura, neurodivergencia, hábito	Mentira, culpa o sumisión
Parpadeo diferente	Activación, sequedad ocular, esfuerzo	Fatiga, luz, lentillas, medicación	Engaño o miedo sin más datos

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

ANEXO DE CAMPO

Protocolo de 10 segundos

Cinco pasos para no confundir una pista con una conclusión

01

Observa

¿Qué ha cambiado respecto a su forma habitual de mirar?

02

Contextualiza

¿Qué está ocurriendo alrededor? ¿Quién habla? ¿Hay ruido, tensión o prisa?

03

Busca conjunto

¿La postura, la voz y las palabras acompañan el cambio?

04

Genera alternativas

Oblígate a pensar al menos dos explicaciones distintas.

05

Confirma

Si el asunto importa, pregunta o espera más datos.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

ANEXO DE CAMPO

Tres herramientas de defensa

Recordatorio rápido

PARPADEO DE LA INDIFERENCIA	Recupera respiración, expresión y ritmo.
LIMPIAPARABRISAS	Rompe la fijación con un barrido lateral natural y vuelve cuando quieras.
FOCO INVERSO	Reorienta la interacción a la cara y verbaliza el límite si hace falta.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

FUENTES Y REFERENCIAS

Fuentes consultadas

Estudios y referencias utilizados para preparar este informe

1. Willis, J. & Todorov, A. (2006). First impressions: Making up your mind after a 100-ms exposure to a face. Psychological Science, 17(7), 592-598. doi:10.1111/j.1467-9280.2006.01750.x.

2. Hamilton, A. F. de C. (2016). Gazing at me: The importance of social meaning in understanding direct-gaze cues. Philosophical Transactions of the Royal Society B, 371, 20150080. doi:10.1098/rstb.2015.0080.

3. Hietanen, J. K. (2018). Affective Eye Contact: An Integrative Review. Frontiers in Psychology, 9, 1587. doi:10.3389/fpsyg.2018.01587.

4. Hessels, R. S. (2020). How does gaze to faces support face-to-face interaction? A review and perspective. Psychonomic Bulletin & Review, 27, 856-881. doi:10.3758/s13423-020-01715-w.

5. Võ, M. L.-H., Smith, T. J., Mital, P. K. & Henderson, J. M. (2012). Do the eyes really have it? Dynamic allocation of attention when viewing moving faces. Journal of Vision, 12(13), 3. doi:10.1167/12.13.3.

6. Hall, J. A., Coats, E. J. & LeBeau, L. S. (2005). Nonverbal behavior and the vertical dimension of social relations: A meta-analysis. Psychological Bulletin, 131(6), 898-924. doi:10.1037/0033-2909.131.6.898.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

REFERENCIAS · CONTINUACIÓN

Fuentes consultadas

Referencias 7 a 12

7. Helminen, T. M., Kaasinen, S. M. & Hietanen, J. K. (2011). Eye contact and arousal: The effects of stimulus duration. Biological Psychology, 88(1), 124-130. doi:10.1016/j.biopsycho.2011.07.002.

8. Guastella, A. J., Mitchell, P. B. & Dadds, M. R. (2008). Oxytocin increases gaze to the eye region of human faces. Biological Psychiatry, 63(1), 3-5. doi:10.1016/j.biopsych.2007.06.026.

9. Auyeung, B. et al. (2015). Oxytocin increases eye contact during a real-time, naturalistic social interaction in males with and without autism. Translational Psychiatry, 5, e507. doi:10.1038/tp.2014.146.

10. Bond, C. F. Jr. & DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of deception judgments. Personality and Social Psychology Review, 10(3), 214-234. doi:10.1207/s15327957pspr1003_2.

11. DePaulo, B. M. et al. (2003). Cues to deception. Psychological Bulletin, 129(1), 74-118. doi:10.1037/0033-2909.129.1.74.

12. Mathôt, S. (2018). Pupillometry: Psychology, Physiology, and Function. Journal of Cognition, 1(1), 16. doi:10.5334/joc.18.

NOMENCLATURA DE CAMPO

Círculo Verde, Foco Rojo, Zona Íntima, Parpadeo de la Indiferencia, Limpiaparabrisas y Foco Inverso son nombres creados para ordenar la observación y facilitar el recuerdo. No son diagnósticos ni categorías neurocientíficas.

Una última idea

La investigación da límites; la experiencia da contexto.
Los buenos manuales de campo no prometen leer mentes. Enseñan a ver mejor lo que ocurre delante de ti, a reconocer cuándo tu primera interpretación puede ser errónea y a actuar con más calma cuando la situación lo exige.

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero