03

El Delator

Lo que cambia bajo la mesa cuando cambia una conversación

El sótano de la comunicación no verbal

EL ARCHIVO PRIVADO · EL ARCHIVO HUMANO · INFORME N.º 03

elarchivoprivado.com

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

AVISO DE USO

Protocolo de uso

Antes de empezar, una regla evita casi todos los errores

Los pies no son un polígrafo.

Este informe observa orientación, postura y movimiento de pies y piernas. Esas señales pueden acompañar comodidad, prisa, activación, cansancio, intención de moverse, dolor, hábito o tensión. Ninguna de ellas permite saber por sí sola si alguien miente, desea, rechaza o está de acuerdo.

REGLA DE ORO

Describe primero lo que ves. Interpreta después. Y cuando la conclusión importe, busca confirmación en el contexto, las palabras y la conducta que sigue.

Línea base

Hay personas que cruzan siempre las piernas, hacen rebotar un pie mientras piensan o se sientan con un tobillo sobre la rodilla por pura comodidad. La información aparece cuando conoces la pauta habitual y detectas un cambio relevante, no cuando aplicas un diccionario universal de gestos.

Diferencias individuales

La edad, el dolor, la movilidad, el TDAH, la ansiedad, determinados fármacos, la cafeína, el frío, la ropa, la cultura y simples preferencias posturales pueden cambiar por completo lo que ocurre bajo la mesa. El mismo gesto puede tener causas distintas en personas distintas.

Responsabilidad

Observar mejor sirve para ajustar una conversación, dar espacio, hacer una pregunta o detectar que quizá conviene bajar la intensidad. No sirve para fabricar culpables ni para convertir una postura incómoda en una confesión.

LÍMITE

Si utilizas este material para decidir que alguien «miente» sin más evidencia, has dejado de observar y has empezado a adivinar.

BASE DE TRABAJO

Lo que la investigación permite afirmar

Y, sobre todo, lo que no permite

El cuerpo sí comunica. El problema empieza cuando pretendemos traducirlo palabra por palabra.

La investigación sobre postura y movimiento muestra que el cuerpo puede aportar información sobre emoción, acción y relación social. También muestra algo menos espectacular y más útil: una misma emoción puede expresarse mediante patrones diferentes, y un mismo patrón puede aparecer por razones distintas. [1][2]

En el terreno del engaño, la conclusión es todavía más clara. Las revisiones de las últimas décadas han desplazado el foco desde «leer» gestos no verbales hacia analizar el contenido verbal y diseñar buenas preguntas. Un metaanálisis encontró que los movimientos de pies y piernas no aumentaban de forma fiable al mentir; de hecho, en conjunto tendían a disminuir, y los efectos variaban mucho según la situación. [3][4][5]

DATO INCÓMODO

Que una persona esté tensa no te dice por qué está tensa. Puede mentir, decir la verdad bajo presión, temer no ser creída, tener dolor, querer irse o llevar veinte minutos necesitando un baño.

La orientación de los pies

La dirección corporal forma parte de la información espacial de una interacción, pero no existe una regla científica que convierta un pie apuntando a la puerta en «quiere huir de ti». Un estudio reciente sobre claves de orientación de los pies subraya precisamente que, cuando una persona está quieta, la dirección del pie no implica necesariamente que su atención o su interés estén dirigidos al mismo lugar. Las claves se vuelven más informativas cuando forman parte de una postura orientada a la acción, como caminar o iniciar un movimiento. [6]

CONTENIDO

Índice del informe

Un mapa para saber dónde mirar

			PÁG.
INTRO	**Introducción**	Los pies no dicen la verdad	5
01	**La Brújula**	Orientación, salida y cambio	6
02	**El Escudo y la Tijera**	Piernas y posturas cerradas	8
03	**El Ritmo**	Rebotes y movimiento repetitivo	10
04	**Análisis de campo**	Tres escenarios sin adivinación	12
05	**El Efecto Espejo**	Sincronía, mimetismo y límites	14
CIERRE	**Conclusión**	Tu barrido de abajo a arriba	16
FAQ	**Preguntas frecuentes**	Lo que más se malinterpreta	17
MAPA	**Mapa de observación**	Verde, ámbar y rojo	19
PRÁCTICA	**Gimnasio de observación**	Tres días para entrenar	20
FUENTES	**Fuentes consultadas**	Investigación y referencias	22

INTRODUCCIÓN

El Delator

Los pies no dicen la verdad. Dicen que algo ha cambiado.

Los pies tienen una ventaja: casi nadie les presta atención.

Durante una conversación vigilamos la cara, escogemos palabras y modulamos la voz. Mientras tanto, debajo de la mesa seguimos cambiando el peso de una pierna a otra, acercando una silla, recogiendo los tobillos o preparando el cuerpo para levantarnos.

Eso hace que pies y piernas sean interesantes. No porque estén «más lejos del cerebro» y por tanto sean más honestos. Esa explicación suena magnífica y no funciona así. Los pies están tan conectados al sistema nervioso como el resto del cuerpo. Lo que cambia es cuánto solemos supervisarlos de forma consciente.

El verdadero valor está en otra idea: las extremidades inferiores participan en algo muy concreto. Nos sostienen, nos desplazan y organizan nuestra relación con el espacio. Si una conversación cambia y al mismo tiempo cambia la postura de las piernas, puede existir una relación. Puede. Todavía no sabemos cuál.

LA PREGUNTA CORRECTA	No preguntes «¿qué significa ese pie?». Pregunta «¿qué cambió justo antes de que cambiara su postura?».

El nombre de este informe, El Delator, no promete un detective instalado en los zapatos. El «delator» es el cambio: ese momento en el que el cuerpo modifica orientación, ritmo o apoyo y te avisa de que conviene prestar atención al conjunto.

CAPÍTULO 1

La Brújula

Orientación, salida y cambio de dirección

Imagina una flecha saliendo de cada pie. Puede ayudarte a ver cómo está colocado un cuerpo. El error sería creer que esa flecha señala directamente a la mente.

En una conversación, la orientación de los pies depende de la posición de las sillas, del espacio disponible, de dónde está la puerta, de si una rodilla molesta, de la costumbre y, sí, también de lo que la persona se prepara para hacer. Por eso la orientación funciona mejor como pista de movimiento que como lectura de pensamiento.

Cuando sí merece atención

- Un pie cambia de dirección de forma clara justo cuando aparece un tema o una nueva persona.
- La orientación se acompaña de una preparación motora visible: el torso gira, el peso cambia, aparece un paso o la persona recoge sus objetos.
- La persona verbaliza prisa, consulta la hora o reduce sus respuestas al mismo tiempo.
- El cambio se repite en situaciones similares.

NO CONCLUYAS TODAVÍA

Un pie orientado hacia una salida puede formar parte de una preparación para irse. También puede ser simplemente la postura más cómoda. La orientación gana valor cuando coincide con otras señales y con lo que ocurre después.

La investigación reciente sobre claves de pies distingue precisamente entre un pie neutro, quieto, y uno integrado en una postura de acción. El primero es ambiguo; el segundo transmite mejor una dirección de movimiento. [6]

Dos personas y un tercero

La escena es conocida: dos personas hablan y llega alguien más. A veces el grupo se abre físicamente; otras, apenas gira la cabeza para saludar y mantiene el espacio cerrado. Esa geometría puede ayudarte a leer disponibilidad para incluir a alguien, pero no es una votación secreta sobre si cae bien o mal.

En lugar de mirar solo los pies, observa tres cosas:

01 ¿Se abre realmente un espacio físico para el tercero o tendría que invadirlo para entrar?

02 ¿La conversación incorpora al recién llegado con preguntas, contacto visual y turnos de palabra?

03 ¿La postura cambia de forma estable o solo durante el saludo?

El «pie de salida»

Cuando alguien prepara una salida, el cuerpo suele organizar varias tareas: recoger el bolso, cambiar el peso, acercarse al borde del asiento, mirar un reloj, acortar respuestas o orientar el cuerpo hacia el camino que va a tomar. Un pie puede formar parte de esa secuencia. El pie aislado no es la secuencia.

USO PRÁCTICO

Si sospechas que alguien necesita irse, no intentes «recuperar su brújula». Haz algo más humano: «¿Vas con prisa? Si quieres, vamos a lo importante». Si era prisa, lo habrás resuelto. Si no lo era, no has acusado a nadie de nada.

El pie dominante no existe como categoría diagnóstica

Adelantar un pie o cargar más peso sobre una pierna puede preparar un movimiento, descargar una articulación o responder a un hábito postural. No hay base para afirmar que «el pie que soporta el peso es el que manda» o que su posición mida cuánto control tiene una persona sobre la situación.

CAPÍTULO 2

El Escudo y la Tijera

Piernas, espacio y posturas cerradas

Cruzar las piernas es una postura. El significado se lo pone la situación.

Las posturas corporales sí pueden transmitir emoción, rango percibido o disposición de acercamiento y evitación. Sin embargo, la literatura muestra mucha variabilidad. Incluso en el estudio del poder, las creencias populares sobre qué posturas «parecen dominantes» son más fuertes y consistentes que las relaciones reales entre postura y estatus. [2]

El 4 Americano

Apoyar un tobillo sobre la rodilla contraria ocupa más espacio que un cruce de piernas estrecho. Por eso puede percibirse como una postura expansiva. Pero expansión no equivale a superioridad, competitividad ni mente cerrada.

- Puede ser comodidad o preferencia habitual.
- Puede aliviar una postura sostenida.
- Puede verse expansivo en una situación formal.
- Puede coincidir con confianza, pero no la demuestra.

NO ROMPAS LA POSTURA

Dar un documento o un café con la intención de obligar a alguien a descruzar las piernas no «abre su mente». Si necesitas saber qué piensa de tu propuesta, pregunta qué objeción tiene.

La Tijera

Cruzar las piernas de pie reduce la base de apoyo y cambia el equilibrio. Puede aparecer cuando una persona está quieta durante tiempo, se apoya en una pared, espera, siente frío o busca una postura cómoda. En algunas situaciones también puede acompañar contención o incomodidad. No existe una traducción única.

El candado de tobillos

En este informe llamamos El Candado a los tobillos cruzados con fuerza o enganchados alrededor de las patas de una silla. El nombre describe la forma, no la causa.

Si aparece de repente y se acompaña de presión muscular, manos tensas, reducción del habla o cambios de voz, puedes registrar que ha aumentado la tensión corporal. A partir de ahí hay varias explicaciones posibles:

- Incomodidad con el tema.
- Esfuerzo por mantenerse quieto.
- Frío o necesidad de estabilidad.
- Dolor, fatiga o postura habitual.
- Ansiedad por la situación, aunque esté diciendo la verdad.

TRES EXPLICACIONES

Antes de interpretar El Candado, obliga a tu cabeza a producir tres causas plausibles. Si solo encuentras una, probablemente estás buscando confirmar tu primera impresión.

El cuerpo no está dividido en «arriba verdadero» y «abajo sincero». Una persona puede sonreír y estar tensa al mismo tiempo sin que exista engaño. Las emociones sociales son mezclas bastante menos elegantes que nuestros esquemas.

CAPÍTULO 3

El Ritmo

Rebotes, temblores y movimiento repetitivo

La postura es una fotografía. El ritmo añade tiempo. Y el tiempo, aquí, sí importa.

Una pierna que se mueve no trae una etiqueta con la emoción que la provoca. El movimiento repetitivo puede aparecer con activación, ansiedad, impaciencia, aburrimiento, concentración, cafeína, hábito, TDAH o simplemente porque la persona lleva demasiado rato sentada.

Pies felices

Levantar talones, rebotar o cambiar de apoyo puede acompañar excitación positiva. También puede ser un patrón motor habitual. Por eso es más útil observar un cambio que una postura fija: una persona estaba quieta, recibe una noticia y de pronto aparece un rebote visible.

LO QUE SÍ PUEDES DECIR	«Después de esa información aumentó su movimiento». No: «Le encantó la oferta». Para saber si le encantó, todavía tienes a tu disposición una tecnología revolucionaria llamada conversación.

El temblor y la pierna nerviosa

Un aumento súbito del movimiento puede indicar activación o inquietud. Pero no existe una regla fiable que separe «aburrimiento lento» de «ansiedad rápida» mirando solo la frecuencia. La velocidad es un dato; la emoción requiere contexto.

Cuando el movimiento cambia

El cambio de ritmo sí puede servir como señal de orientación para tu atención. Si una pierna estaba moviéndose y se detiene justo al formular una pregunta, o al revés, registra el momento. Eso te permite decidir si merece una pregunta adicional.

01	**Frecuencia** ¿Aparece una vez o se repite?
02	**Intensidad** ¿Es apenas visible o implica tensión muscular clara?
03	**Duración** ¿Dura segundos o se mantiene durante toda la conversación?
04	**Cambio** ¿Qué ocurrió justo antes de que empezara o terminara?
05	**Conjunto** ¿Qué hacen a la vez la voz, las manos, el torso y las palabras?

El enroscado

Enroscar los pies en las patas de una silla puede aportar estabilidad o contención. En una situación tensa puede acompañar una respuesta de inmovilidad, pero llamarlo «parálisis por miedo» o «mentira grave» excede lo que podemos saber desde fuera.

REGLA PRÁCTICA	El movimiento te ayuda a localizar un cambio de estado. No te entrega el motivo. Usa el cambio como marcador para observar mejor, no como veredicto.

CAPÍTULO 4

Análisis de campo

Tres escenarios sin adivinación

La teoría solo sirve si mejora lo que haces en una conversación real. Pero mejorar no significa leer pensamientos: significa tomar mejores decisiones con información incompleta.

Escenario 1 · Una negociación que se alarga

Lleváis veinte minutos. Tu interlocutor empieza a recoger papeles, cambia el peso hacia el borde de la silla, mira la hora y orienta el cuerpo hacia el pasillo.

Lectura prudente: quizá necesita terminar. La postura forma parte de una secuencia coherente de salida.

Respuesta útil: «Nos quedan dos puntos. ¿Los vemos ahora o prefieres que lo retomemos?»

POR QUÉ FUNCIONA	No necesitas acertar la causa. Das una salida clara, reduces presión y permites que la otra persona confirme o corrija tu lectura.

Escenario 2 · Un grupo cerrado

Te acercas a dos personas que conversan. Giran la cabeza, pero mantienen el espacio físico entre ellas sin abrirte un hueco y vuelven pronto a su intercambio.

Lectura prudente: puede que la conversación sea privada, que estén terminando un tema o que simplemente no hayan reorganizado el espacio.

Respuesta útil: saluda, intercambia lo necesario y deja que sean ellas quienes amplíen la interacción.

Escenario 3 · La pregunta difícil

Haces una pregunta y la persona deja de mover una pierna que llevaba varios minutos balanceando. Cruza los tobillos y tarda algo más en responder.

Lectura prudente: la pregunta ha coincidido con un cambio de activación o estrategia. No sabes si la causa es mentira, sorpresa, cálculo, miedo a ser juzgada o necesidad de recordar.

Respuesta útil: no ataques. Da tiempo y formula una pregunta abierta: «¿Qué parte de esto te resulta más difícil de responder?»

EL DETECTOR DE MENTIRAS NO ESTÁ AQUÍ

Las revisiones sobre engaño desaconsejan decidir veracidad a partir de conducta no verbal. Si necesitas evaluar una historia, trabaja con detalles verificables, consistencia, buenas preguntas y evidencia externa. [3][4][5]

Una incongruencia no es una confesión

Que la cara parezca tranquila y las piernas tensas solo significa que coexisten calma visible arriba y tensión corporal abajo. Los seres humanos hacen eso continuamente. Una entrevista de trabajo, una consulta médica o una conversación con autoridad pueden generar tensión aunque todo lo que se diga sea cierto.

El valor de la incongruencia es este: te invita a no dar por cerrada la interpretación. Nada más. Y eso ya es bastante.

CAPÍTULO 5

El Efecto Espejo

Sincronía, mimetismo y sus límites

A veces dos personas empiezan a moverse con un ritmo parecido sin darse cuenta.

Un experimento clásico de Chartrand y Bargh observó imitación no consciente de posturas y movimientos y, en aquel contexto, una interacción más fluida y mayor agrado cuando la otra persona imitaba. Una revisión posterior sitúa estos efectos dentro de un fenómeno sensible al contexto, no de una regla diagnóstica. [7][15]

En otros estudios, repetir verbalmente el pedido de clientes se relacionó con propinas mayores, y la imitación verbal o no verbal produjo efectos favorables en un contexto de venta. Son resultados concretos, no una receta universal. [8][9]

MATIZ IMPORTANTE

Estos estudios no demuestran que copiar la posición de los pies durante veinte segundos revele «conexión profunda», ni que exista un interruptor físico para conseguir confianza.

Sincronía espontánea

Cuando una conversación fluye pueden aparecer ritmos semejantes, cambios de postura próximos o gestos coordinados. Eso puede formar parte de la sintonía interpersonal. También puede aparecer porque ambos responden al mismo entorno: una mesa incómoda, música, frío o la llegada de otra persona.

No hagas la prueba del algodón

Cambiar deliberadamente de postura y esperar veinte segundos para ver si la otra persona te copia convierte una interacción en un experimento sin control. Si te imita, no demuestra vínculo. Si no te imita, no demuestra distancia.

La imitación deliberada

Una adaptación sutil al ritmo del interlocutor puede hacer una conversación más cómoda: hablar a una velocidad compatible, respetar pausas, no invadir espacio, ajustar volumen. Eso es sensibilidad interpersonal. Copiar posturas como una técnica secreta puede sentirse artificial y, si se detecta, resultar bastante raro.

LA VERSIÓN ÚTIL DEL ESPEJO

No copies. Ajusta. Si el otro habla despacio, no lo atropelles. Si mantiene distancia, no avances. Si baja el ritmo, no subas el tuyo para dominar la escena. La sincronía útil es adaptación, no coreografía.

Isopraxis

El término isopraxis aparece en divulgación para describir conductas semejantes entre personas. En la literatura experimental es más habitual hablar de mimicry o behavioral mimicry. Mantener esa diferencia evita vestir una idea interesante con una precisión científica que no necesita.

CONCLUSIÓN

Tu barrido de abajo a arriba

Ver más sin inventar más

A partir de ahora, mirar al suelo puede darte información. La clave es recordar qué clase de información.

01	**Orientación** ¿La postura parece neutra o prepara un movimiento real?
02	**Cambio** ¿Qué se modificó respecto a la línea habitual de esa persona?
03	**Ritmo** ¿Aumenta, disminuye o se detiene el movimiento?
04	**Contexto** ¿Qué acaba de ocurrir en la conversación o en el entorno?
05	**Conjunto** ¿Qué dicen a la vez voz, manos, cara, torso y palabras?

El objetivo no es acertar lo que alguien piensa. Es detectar cuándo merece la pena prestar más atención, hacer una pregunta, ofrecer una salida o suspender una conclusión.

UNA FRASE PARA RECORDAR	Los pies orientan el cuerpo. El cambio orienta tu atención. Las palabras y los hechos confirman.

Ese es el verdadero «delator»: no la verdad escondida bajo la mesa, sino el cambio que te avisa de que todavía no has terminado de comprender la escena.

PREGUNTAS FRECUENTES

Lo que más se malinterpreta

Respuestas cortas a preguntas que parecen sencillas

¿Los pies son más fiables que la cara?

No como detector de verdad. Pueden recibir menos supervisión consciente en algunas situaciones, pero siguen siendo ambiguos. La investigación no respalda una jerarquía universal donde «los pies siempre dicen la verdad». [3][4]

¿Si un pie apunta a la puerta, quiere irse?

Puede formar parte de una preparación para salir, especialmente si aparece junto a cambios de peso, recogida de objetos o conducta de cierre. Un pie quieto, por sí solo, no permite inferir atención ni interés. [6]

¿Cruzar las piernas significa defensa?

A veces puede acompañar incomodidad o reducción de espacio. También puede ser comodidad, frío, costumbre, dolor o ergonomía. Mira el cambio y el conjunto.

¿El 4 Americano indica superioridad?

Puede percibirse como expansivo, pero no existe una traducción fiable «4 = superioridad». La investigación sobre poder muestra que nuestras creencias sobre posturas dominantes suelen ser más fuertes que las relaciones reales entre postura y poder. [2]

¿Una pierna que tiembla indica ansiedad?

Puede acompañar activación o ansiedad, pero también hábito, aburrimiento, concentración, cafeína, TDAH o necesidad de movimiento. La velocidad por sí sola no diagnostica la emoción.

¿Puedo detectar mentiras observando tobillos o pies?

No. Las señales no verbales de engaño son débiles, variables y dependientes del contexto. La investigación moderna sobre detección de mentiras se centra mucho más en el contenido verbal, las estrategias de entrevista y la comprobación de información. [3][4][5]

¿Si alguien deja de mover el pie después de una pregunta he tocado un punto débil?

Has detectado un cambio. Eso es todo. Puede merecer una pregunta adicional, pero no convierte el tema en «su debilidad».

¿El efecto espejo demuestra conexión?

El mimetismo espontáneo existe y puede favorecer la fluidez social. Pero no sirve como prueba diagnóstica de vínculo, atracción, confianza o acuerdo. [7][8][9]

¿Debo imitar a alguien para caerle mejor?

No necesitas copiar gestos. Es más útil adaptar ritmo, distancia, volumen y turnos de palabra con naturalidad. El intento de imitación demasiado literal puede resultar artificial.

¿Y si una persona tiene movilidad reducida o un patrón motor distinto?

Entonces todavía es más importante abandonar diccionarios de gestos. La línea base de esa persona, su comodidad y su propia explicación pesan más que cualquier regla general.

RESUMEN

Observa cambios, no etiquetas. Si la interpretación importa, compruébala.

MAPA DE OBSERVACIÓN

Verde, ámbar y rojo

Qué puedes registrar y dónde empiezan las conjeturas

VERDE · OBSERVA

Datos visibles
Cambio de orientación · inicio o fin de movimiento · preparación para levantarse · ritmo · presión muscular · apertura de espacio.

ÁMBAR · HIPÓTESIS

Puede acompañar
Prisa · activación · comodidad · incomodidad · interés por moverse · cansancio · tensión. Necesitas contexto.

ROJO · NO SENTENCIES

No puedes concluir solo por los pies
«Miente» · «me desea» · «me rechaza» · «es inseguro» · «quiere dominarme» · «está ocultando algo».

Protocolo de diez segundos

01 Mira: describe postura y movimiento sin adjetivos psicológicos.

02 Compara: ¿es habitual en esa persona o acaba de cambiar?

03 Sitúa: ¿qué ocurrió justo antes?

04 Amplía: observa voz, manos, torso, cara y palabras.

05 Contrasta: pregunta, espera conducta posterior o busca evidencia externa.

ÚLTIMO FILTRO

Antes de decidir qué significa, escribe mentalmente tres explicaciones posibles. Si la primera sigue siendo la única que te gusta, probablemente estás leyendo tu propia expectativa.

GIMNASIO DE OBSERVACIÓN

Tres misiones en tres días

Entrenar la mirada sin convertir a nadie en sospechoso

Durante estos tres días no intentes «acertar» emociones ni mentiras. El objetivo es aprender a separar observación de interpretación.

Día 1 · El cartógrafo

Lugar: un espacio público donde puedas observar sin invadir a nadie.

Objetivo: describir orientación y cambios.

- Elige tres interacciones breves.
- Describe solo posiciones: «pie derecho gira», «persona cambia el peso», «grupo abre espacio».
- Prohíbete palabras como interés, rechazo, miedo, dominio o mentira.
- Después observa qué conducta sigue. ¿La persona se fue? ¿Entró alguien al grupo? ¿No ocurrió nada?

Día 2 · El montador de películas

Lugar: una conversación real o una entrevista en televisión donde se vea el cuerpo completo.

Objetivo: registrar ritmo y cambio.

- Elige una persona y observa durante varios minutos su línea base.
- Anota mentalmente cuándo aumenta, disminuye o se detiene el movimiento de piernas.
- Relaciona el cambio con lo que acaba de ocurrir, pero formula al menos tres explicaciones.
- No conviertas coincidencia en causalidad.

Día 3 · El espejo sin truco

Lugar: una conversación tranquila con alguien conocido.

Objetivo: observar sincronía espontánea.

- No cambies deliberadamente de postura para poner a prueba a nadie.
- Observa si aparecen ritmos o posiciones semejantes de forma natural.
- Fíjate también en la sincronía verbal: pausas, velocidad, turnos y volumen.
- Al terminar, pregúntate si la conversación fue fluida. No uses el espejo como prueba de vínculo.

QUÉ ESTÁS ENTRENANDO	No lectura mental. Atención. Contexto. Capacidad para corregir una primera impresión.

Hoja de campo

Campo	Tu nota
Situación	
Línea base	
Cambio observado	
Qué ocurrió justo antes	
Tres explicaciones posibles	1. 2. 3.
Qué pasó después	
¿Confirmé o corregí mi primera lectura?	

FUENTES

Fuentes consultadas

Estudios y referencias utilizados para preparar este informe

1. Dael, N., Mortillaro, M., & Scherer, K. R. (2012). Emotion expression in body action and posture. Emotion, 12(5), 1085-1101. https://doi.org/10.1037/a0025737

2. 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. https://doi.org/10.1037/0033-2909.131.6.898

3. Sporer, S. L., & Schwandt, B. (2007). Moderators of nonverbal indicators of deception: A meta-analytic synthesis. Psychology, Public Policy, and Law, 13(1), 1-34. https://doi.org/10.1037/1076-8971.13.1.1

4. Vrij, A. (2019). Deception and truth detection when analyzing nonverbal and verbal cues. Applied Cognitive Psychology, 33(2), 160-167. https://doi.org/10.1002/acp.3457

5. Vrij, A., Hartwig, M., & Granhag, P. A. (2019). Reading lies: Nonverbal communication and deception. Annual Review of Psychology, 70, 295-317. https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010418-103135

6. Dalmaso, M. (2023). Foot cues can elicit covert orienting of attention. Psychological Research, 87, 2440-2448. https://doi.org/10.1007/s00426-023-01827-7

7. Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. Journal of Personality and Social Psychology, 76(6), 893-910. https://doi.org/10.1037/0022-3514.76.6.893

FUENTES

Fuentes consultadas

Continuación

8. van Baaren, R. B., Holland, R. W., Steenaert, B., & van Knippenberg, A. (2003). Mimicry for money: Behavioral consequences of imitation. Journal of Experimental Social Psychology, 39(4), 393-398. https://doi.org/10.1016/S0022-1031(03)00014-3

9. Jacob, C., Guéguen, N., Martin, A., & Boulbry, G. (2011). Retail salespeople's mimicry of customers: Effects on consumer behavior. Journal of Retailing and Consumer Services, 18(5), 381-388. https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2010.11.006

10. Lange, W.-G., & Hagenaars, M. A. (2025). I'm Still Standing: Body Sway, Interpersonal Distance, and Social Anxiety - A Proof of Principle. Clinical Psychology in Europe, 7(3), e15365. https://doi.org/10.32872/cpe.15365

11. Lebert, A., Vergilino-Perez, D., & Chaby, L. (2024). Keeping distance or getting closer: How others' emotions shape approach-avoidance postural behaviors and preferred interpersonal distance. PLOS ONE, 19(2), e0298069. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0298069

12. Rossignol, M., Fisch, S.-A., Maurage, P., Joassin, F., & Philippot, P. (2013). Reduced processing of facial and postural cues in social anxiety: Insights from electrophysiology. PLOS ONE, 8(9), e75234. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0075234

13. Navarro, J., & Karlins, M. (2008). What Every BODY Is Saying. William Morrow. Obra divulgativa basada en experiencia profesional; utilizada aquí como fuente de terminología y ejemplos, no como prueba experimental.

14. Kendon, A. (1990). Conducting Interaction: Patterns of Behavior in Focused Encounters. Cambridge University Press. Referencia clásica sobre organización espacial y orientación corporal en interacción.

15. Chartrand, T. L., & Lakin, J. L. (2013). The antecedents and consequences of human behavioral mimicry. Annual Review of Psychology, 64, 285-308. https://doi.org/10.1146/annurev-psych-113011-143754

CRITERIO	Se priorizan revisiones, metaanálisis y estudios experimentales. Las fuentes divulgativas se identifican como tales para no confundir experiencia profesional con evidencia científica.