04

# Atracción en silencio

*Cuando el cuerpo habla antes de que abras la boca*

**EL ARCHIVO PRIVADO · EL ARCHIVO HUMANO · INFORME N.º 04**

**elarchivoprivado.com**

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

AVISO DE USO

# Protocolo de uso

*Antes de empezar, una diferencia lo cambia todo*

### Atracción, interés y consentimiento no son la misma cosa.

Este informe observa señales no verbales que pueden acompañar atención, afinidad, curiosidad, comodidad o atracción. Ninguna de ellas permite saber con certeza qué desea otra persona. El cuerpo aporta pistas; las personas aportan significado.

## Una señal nunca basta

Una mirada, un giro del torso, una sonrisa o un roce pueden tener muchas explicaciones. Observa conjuntos de conductas, cambios respecto a la línea habitual y, sobre todo, lo que ocurre después. Incluso varias señales coherentes siguen siendo una hipótesis, no una confirmación.

## Consentimiento

Una sonrisa, una pupila dilatada, un acercamiento o un contacto previo no autorizan el siguiente paso. Cuando una interacción avanza hacia mayor intimidad, busca una respuesta clara, libre y recíproca. Si hay duda, pregunta. Si aparece incomodidad, frena.

| | |
|---|---|
| REGLA DE ORO | El interés puede insinuarse. El consentimiento no debe suponerse. |

## Diferencias individuales

La cultura, la timidez, el autismo, el TDAH, la ansiedad social, la edad, la experiencia, el contexto profesional y la propia personalidad modifican la forma de mirar, tocar, sonreír o mantener distancia. No conviertas una diferencia en un diagnóstico.

BASE DE TRABAJO

# Lo que la investigación permite afirmar

*Y por qué la atracción se lee peor de lo que creemos*

## La atracción sí se relaciona con conductas observables. La relación es real, pero modesta y ruidosa.

Un metaanálisis de más de trescientas estimaciones encontró asociaciones entre atracción declarada y conductas como contacto ocular, sonrisa, risa, mimetismo, proximidad y conversación. Las conductas directas -acercarse, hablar, buscar proximidad- estaban más relacionadas con la atracción que las señales indirectas. Cuanto más ambiguo es el gesto, menos debería pesar en tu interpretación. [1]

Otro trabajo con citas rápidas observó que compartir más contacto ocular se relacionaba con una mayor probabilidad de elegir a esa persona para otra cita. Pero un estudio con observadores externos encontró algo incómodo para los manuales de seducción: al ver fragmentos breves de citas, las personas no detectaban de forma fiable quién estaba atraído por quién. [2][11]

LA PARADOJA

Existen patrones asociados a la atracción, pero reconocerlos en una persona concreta sigue siendo difícil. El contexto manda.

## La mirada y las pupilas

La mirada cambia según lo que buscamos y según el tipo de estímulo. Estudios de seguimiento ocular han encontrado diferencias entre mirar con una intención romántica o sexual, y el contacto ocular mutuo puede favorecer conexión. Sin embargo, no existe una ruta universal ojo-ojo-labios que confirme deseo.

La pupila también responde a activación y a estímulos sexuales en ciertos diseños experimentales, pero la luz, el esfuerzo mental, los medicamentos y múltiples factores fisiológicos afectan a su tamaño. En una conversación real, una pupila no es un detector químico de deseo. [4]

## Sonrisas

La llamada sonrisa de Duchenne -con participación de la musculatura alrededor de los ojos- suele percibirse como más auténtica en muchos contextos, pero puede producirse deliberadamente. Por tanto, las arrugas en las esquinas de los ojos no separan con fiabilidad una sonrisa «real» de una sonrisa «falsa». [5]

CONTENIDO

# Índice del informe

*Un mapa para observar sin convertir el cortejo en un código secreto*


| | | | PÁG. |
|---|---|---|---|
| INTRO | **Introducción** | La atracción deja huellas | 5 |
| 01 | **La Regla del Ombligo** | Torso, orientación y atención | 6 |
| 02 | **El Triángulo Visual** | Mirada, labios y pupilas | 7 |
| 03 | **El Acicalamiento** | Autopresentación y cambio | 8 |
| 04 | **La Barrera del Tacto** | Distancia y consentimiento | 9 |
| 05 | **El Falso Positivo** | Extroversión, cortesía y sonrisa | 11 |
| CIERRE | **Conclusión** | Seis reglas para no inventar | 12 |
| FAQ | **Preguntas frecuentes** | Lo que más se confunde | 14 |
| ANEXO | **El Test del Vaso** | Sincronía, no prueba de deseo | 15 |
| MAPA | **Mapa y diario** | Verde, ámbar y rojo | 16 |
| FUENTES | **Fuentes consultadas** | Investigación y referencias | 18 |

INTRODUCCIÓN

# Atracción en silencio

*La atracción deja huellas, no confesiones*

## Antes de que una conversación importe, el cuerpo ya está participando en ella.

Cuando alguien nos interesa, podemos mirarlo más, acercarnos, orientar el torso, sonreír, hablar más o menos de lo habitual, tocar nuestro pelo o ropa, ajustar la distancia y buscar nuevas ocasiones de interacción. Todo eso puede ocurrir antes de que sepamos cómo nombrar lo que sentimos.

El error consiste en saltar desde ahí a una certeza: «ha hecho esto, luego me desea». La investigación pinta una escena menos cinematográfica. La atracción se expresa mediante varios canales a la vez y sus señales se mezclan con confianza, simpatía, nervios, educación, personalidad y miedo al rechazo.

| | |
|---|---|
| LA IDEA CENTRAL | No busques una señal que confirme atracción. Busca reciprocidad que se mantenga en el tiempo. |

Una señal aislada es barata. Una interacción recíproca exige inversión: tiempo, atención, preguntas, proximidad elegida, iniciativa compartida y disposición a continuar. Esa combinación es mucho más útil que cualquier truco ocular.

Por eso este informe conserva nombres como La Regla del Ombligo, El Triángulo Visual o El Test del Vaso. Son mapas para recordar qué observar. No son leyes biológicas.

CAPÍTULO 1

# La Regla del Ombligo

*Torso, orientación y atención*

## El torso ayuda a saber hacia dónde se organiza una interacción. No sabe por qué.

Orientamos el cuerpo según la posición de las sillas, la necesidad de escuchar, el espacio disponible, una puerta, otra persona o simplemente la comodidad. En situaciones sociales, girarse hacia alguien puede acompañar atención y disponibilidad. Pero el ombligo no apunta siempre al «deseo real» de la sala.

### Cuándo gana valor

- La persona cambia de orientación cuando llegas y mantiene ese cambio durante la conversación.
- El torso, la cabeza y los pies convergen hacia ti en lugar de enviar señales contradictorias.
- La orientación va acompañada de inversión real: preguntas, escucha, continuidad y proximidad elegida.
- El patrón se repite en distintos momentos, no solo durante un saludo.

| | |
|---|---|
| REGLA DEL OMBLIGO | Úsala como pregunta: «¿se está organizando esta interacción alrededor de mí o alrededor de otra cosa?» No como veredicto. |

### Escena de cóctel

Hablas con alguien que sonríe y responde, pero mantiene el cuerpo orientado hacia el grupo con el que estaba antes. Puede estar dividido entre dos conversaciones. Puede querer marcharse. Puede estar siendo educado. Preguntar «¿te pillo en mal momento?» resuelve más que interpretar cuarenta y cinco grados de torso.

### La señal más fuerte no es el ángulo

En los estudios sobre atracción, las conductas directas -acercarse, hablar, buscar contacto y continuar la interacción- suelen estar más asociadas al interés que las pistas indirectas. La disponibilidad repetida pesa más que una geometría perfecta. [1]

CAPÍTULO 2

# El Triángulo Visual y las Pupilas

*Dónde aterrizan los ojos y qué no pueden confirmar*

## La mirada importa. La ruta exacta importa menos de lo que prometen los manuales.

En una conversación miramos ojos, boca, cabello, manos, ropa, entorno y cualquier elemento relevante. El patrón cambia con la tarea. Si cuesta oír, la boca gana atención. Si evaluamos una expresión, los ojos pueden recuperarla. En situaciones de atracción, el contacto ocular, la sonrisa y la proximidad aparecen asociados al interés, pero no existe un triángulo universal que separe amistad y deseo.

### El Triángulo Social

Como nombre de campo, sirve para recordar una mirada centrada en la parte superior del rostro. Puede encajar con una conversación formal o neutra. Lo que no permite es concluir «zona de amigos». Una persona tímida, concentrada o culturalmente menos dada al contacto ocular puede mirar de esa forma incluso sintiendo atracción.

### El Triángulo de la Seducción

Mirar los labios puede formar parte de una interacción íntima o de un deseo de besar. También puede ser lectura labial, atención al habla, curiosidad estética o simple movimiento ocular. La pista gana valor si aparece junto a reciprocidad, acercamiento, continuidad y contexto de coqueteo.

### Las pupilas

La dilatación pupilar puede acompañar activación sexual en diseños experimentales, pero no es específica. La luz es un factor enorme; también influyen la carga cognitiva, la sorpresa y el estado fisiológico. En una cita real no tienes un laboratorio ni una línea base estable. [4]

**NO LEAS QUÍMICA A SIMPLE VISTA**

Una pupila grande puede coincidir con activación. No te dice la causa, y desde luego no confirma consentimiento.

CAPÍTULO 3

# El Acicalamiento

*Autopresentación, nervios y cambio de conducta*

**Cuando alguien nos importa, a veces intentamos presentarnos mejor. Lo hacemos de muchas maneras.**

Ajustarse una chaqueta, ordenar el pelo, enderezarse, recolocar unas gafas o comprobar la ropa pueden acompañar autopresentación. También pueden ser hábitos de regulación, incomodidad física o una respuesta a haber visto nuestro reflejo en una ventana.

El valor está otra vez en el momento. Si una conducta aparece justo al comenzar una interacción relevante y se acompaña de mayor atención, conversación e iniciativa, puede formar parte del cortejo. No es infalible y no necesita una explicación de «cerebro reptiliano» para resultar interesante.

## Sin guiones de hombre y mujer

Los repertorios de cortejo varían entre personas y culturas. Reducir a los hombres a estatus y a las mujeres a exposición del cuello empobrece lo que realmente ocurre. Cualquier persona puede arreglarse el pelo, mejorar la postura, ajustar la ropa o intentar parecer más atractiva cuando alguien le importa.

## El cuello y las feromonas

El cuello puede llamar la atención por estética, olor, piel expuesta o intimidad percibida. Pero no es correcto presentarlo como una zona «rica en feromonas» que emite una señal biológica de cortejo. La existencia de feromonas sexuales humanas específicas sigue sin demostrarse de forma robusta. [13]

**LA PREGUNTA CORRECTA**

No preguntes «¿se está acicalando para mí?». Pregunta «¿su forma de presentarse cambió al empezar esta interacción y qué otras explicaciones hay?»

## Tres explicaciones

Cada vez que detectes un ajuste de ropa o cabello, obliga a tu cabeza a generar tres causas posibles. Atracción puede ser una. Nervios, hábito, temperatura o comodidad pueden ser otras. Esa pequeña demora protege contra el sesgo de confirmación.

CAPÍTULO 4

# La Barrera del Tacto

*Distancia, contacto y consentimiento*

**El tacto puede acercar a dos personas. También puede incomodar. El contexto decide la diferencia.**

La distancia interpersonal y el contacto varían mucho según cultura, edad, relación, género, situación y preferencia individual. No existe una burbuja universal de cuarenta y cinco centímetros reservada a amantes y familia. Las personas negocian espacio continuamente.

## El roce accidental

Una rodilla roza otra bajo una mesa. La retirada inmediata no demuestra accidente; la retirada lenta no demuestra intención. El espacio puede ser estrecho, la postura incómoda o la persona puede no haber registrado el contacto. Si el tacto importa, observa lo que sucede después: ¿se repite?, ¿es recíproco?, ¿hay comodidad?, ¿la persona se acerca o se aleja?

## La falsa pelusa

Quitar una pelusa, arreglar un cuello o apartar un mechón puede expresar familiaridad o cuidado. También puede ser una invasión. Que exista una excusa no convierte el contacto en legítimo. Si alguien toca sin permiso y la otra persona se tensa o se aparta, la lectura útil es sencilla: hay que devolver espacio.

## La palmada de colega

Una palmada rápida en el hombro puede ser fraternal, deportiva, afectuosa, cultural o simplemente el estilo habitual de esa persona. No constituye una sentencia de «zona de amigos». La atracción no tiene un gesto de expulsión oficial.

| | |
|---|---|
| LÍMITE NO NEGOCIABLE | Ningún tipo de tacto equivale a permiso para escalar la intimidad. La reciprocidad se comprueba paso a paso. |

CAPÍTULO 4 · CONTINUACIÓN

# Cómo leer la distancia sin invadirla

*Una herramienta práctica para no convertir curiosidad en presión*

## Verde · reciprocidad clara

La otra persona se acerca por iniciativa propia, mantiene la conversación, busca continuidad y responde de forma clara y cómoda a la proximidad. Aun así, cada paso nuevo se negocia de nuevo.

## Ámbar · ambigüedad

Hay señales mixtas: sonrisa pero distancia, contacto ocular pero poca iniciativa, conversación amable sin búsqueda de continuidad. Aquí no hace falta «probar» nada. Mantén el espacio y deja que la reciprocidad aparezca o no.

## Rojo · retirada o incomodidad

La persona se aparta, queda rígida, evita el contacto, responde con monosílabos, verbaliza un no o busca terminar. No interpretes. Reduce intensidad y respeta la salida.

| VERDE | ÁMBAR | ROJO |
|---|---|---|
| Reciprocidad sostenida. Continúa con atención y sin dar nada por supuesto. | Señales mixtas. No escales; deja espacio y observa. | Retirada, rechazo o incomodidad. Frena. |

El objetivo no es aprender a «romper barreras». Es saber cuándo una barrera no existe, cuándo es ambigua y cuándo conviene respetarla sin discusión.

CAPÍTULO 5

# El Falso Positivo

*Extroversión, cortesía y la tentación de ver lo que quieres ver*

## El gran enemigo no es la falta de señales. Es el sesgo de confirmación.

Si alguien te gusta, tu cabeza empieza a seleccionar pruebas a favor. Una sonrisa dura más. Un roce parece intencionado. Una pregunta parece especial. Por eso la línea base es imprescindible: ¿cómo se comporta esa persona con los demás?

### Extroversión

Hay personas que miran mucho, tocan mucho, ríen con facilidad y reducen distancia con casi todo el mundo. Si contigo hacen exactamente lo mismo, has aprendido algo sobre su estilo social, no sobre su atracción.

### Amabilidad profesional

Personal de hostelería, ventas, atención al cliente o cuidados puede ofrecer contacto ocular, sonrisa, cercanía y conversación cálida como parte de su trabajo. Confundir competencia profesional con coqueteo es uno de los falsos positivos más frecuentes.

### La sonrisa de Duchenne

Las arrugas alrededor de los ojos pueden acompañar una sonrisa de disfrute, pero no constituyen un detector de autenticidad. Algunos experimentos han mostrado que las sonrisas Duchenne pueden producirse deliberadamente y que otros rasgos dinámicos también influyen en cómo juzgamos una sonrisa. [5]

| | |
|---|---|
| FILTRO DEL FALSO POSITIVO | Pregunta: «¿esto es diferente de cómo trata a otras personas y se mantiene fuera del contexto obligatorio?» |

CONCLUSIÓN

# Tu filtro de realidad

*Seis reglas para observar atracción sin fabricar certezas*

**El cuerpo puede adelantar una conversación. No puede decidirla por los dos.**

**01**

**La orientación suma, no sentencia**
Un torso orientado hacia ti puede acompañar atención. Busca también conversación, iniciativa y continuidad.

**02**

**La mirada es relacional**
Más contacto ocular puede acompañar atracción; mirar labios puede tener varias causas. No uses rutas visuales como código.

**03**

**La pupila no confirma nada por sí sola**
La activación pupilar tiene demasiadas causas para funcionar como detector de deseo en una interacción cotidiana.

CONCLUSIÓN · CONTINUACIÓN

# Tu filtro de realidad

*Las tres reglas que faltan*

**04**

**El acicalamiento necesita contexto**
Ajustarse ropa, cabello o postura puede ser autopresentación, hábito o regulación. El cambio importa más que el gesto.

**05**

**El tacto no concede permiso**
Reciprocidad y comodidad importan. Cada avance necesita una respuesta clara; si hay duda, pregunta.

**06**

**La línea base protege de ti mismo**
Compara con cómo esa persona trata a otros. El deseo de que algo sea verdad es un pésimo instrumento de medida.

QUÉ CUENTA AL FINAL

Interés plausible = reciprocidad + consistencia + comodidad + inversión mutua. Si falta claridad, las palabras resuelven mejor que el cuerpo.

PREGUNTAS FRECUENTES

# Lo que más se confunde

*Preguntas que aparecen cuando dejamos de usar señales como certezas*

## ¿Puedo generar deliberadamente señales de atracción?

Puedes mirar, sonreír, orientar el cuerpo o acercarte de forma consciente. Eso no fabrica atracción en la otra persona. Lo más útil es usar tu lenguaje corporal para mostrar atención sin invadir: postura abierta, escucha, distancia respetuosa y una conversación que deje espacio a la respuesta.

## ¿Las pupilas son imposibles de fingir?

El tamaño pupilar no se controla de forma voluntaria como un gesto, pero eso no lo convierte en fiable para leer deseo. La luz y muchos factores fisiológicos cambian la pupila. La dificultad no es fingirla; es saber qué la causó.

## ¿Una sonrisa Duchenne es siempre auténtica?

No. El componente alrededor de los ojos puede aparecer en sonrisas deliberadas. Es una pista perceptiva, no una prueba de sentimiento verdadero.

## ¿Hombres y mujeres muestran señales distintas?

Existen promedios y guiones culturales, pero las diferencias individuales son enormes. Es más seguro aprender la línea base de una persona que aplicar una lista distinta según su sexo.

## ¿Tres señales coherentes confirman interés?

No. Varias señales reducen la posibilidad de que estés mirando un gesto aislado, pero no convierten una hipótesis en certeza. La confirmación útil llega de la reciprocidad y, cuando importa, de las palabras.

## ¿La timidez puede parecer desinterés?

Sí. El miedo al rechazo puede reducir algunas conductas directas incluso cuando existe atracción. Precisamente por eso una lectura basada en un solo canal falla con facilidad.

## ¿Qué hago si interpreto mal una señal?

Corrige sin dramatizar. La observación no es un examen. Si la otra persona no responde, cambia de tema, toma distancia o dice que no, aceptas la información y sigues adelante.

ANEXO

# El Test del Vaso

*Un ejercicio de sincronía, no una prueba de deseo*

**Mover tu vaso puede enseñarte a observar. No puede obligar al cerebro de nadie a confesar nada.**

El mimetismo espontáneo se ha observado en interacciones sociales y, en algunos experimentos, imitar o ser imitado se relacionó con mayor fluidez y agrado. Una revisión posterior subraya que sus antecedentes y efectos dependen del contexto. Nada de eso convierte el movimiento de un vaso en una prueba de atracción romántica. [6][16]

## Cómo usarlo sin convertirlo en trampa

- No provoques una respuesta esperando un resultado concreto. Simplemente mueve tu bebida cuando te resulte natural.
- Observa durante la conversación completa si existe sincronía de ritmos, posturas y turnos, no solo un objeto.
- Si la otra persona mueve también su vaso, registra «coincidencia o sincronía posible». No escribas «interés confirmado».
- No uses la ausencia de imitación como rechazo. Muchísimas interacciones agradables no muestran mimetismo visible.

| | |
|---|---|
| VERSIÓN ÚTIL | El Test del Vaso sirve para entrenar paciencia: ver algo, anotarlo y resistir la tentación de darle significado inmediato. |

En un contexto profesional, una sincronía corporal puede acompañar rapport. No indica que sea «el momento de cerrar el trato». La decisión depende del contenido de la conversación, de las necesidades y de lo que la otra persona diga.

MAPA DE OBSERVACIÓN

# Verde, ámbar y rojo

*No miden atracción. Miden cuánto contexto necesitas antes de interpretar*

| VERDE | ÁMBAR | ROJO |
|---|---|---|
| Conductas directas y recíprocas: busca conversación, propone continuar, se acerca por iniciativa propia y responde con claridad. | Señales indirectas: mirada, orientación, acicalamiento, pupilas, mimetismo o un roce ambiguo. Necesitan contexto. | Retirada, incomodidad, falta de reciprocidad o un no. Aquí no necesitas interpretar más. |

## Protocolo de diez segundos

1 **Mira.** Describe lo que ocurrió sin emoción añadida.

2 **Compara.** ¿Es distinto de su línea base?

3 **Sitúa.** ¿Qué estaba pasando justo antes?

4 **Amplía.** Busca conversación, iniciativa, distancia, tacto y palabras.

5 **Contrasta.** Si la conclusión importa, pregunta o espera más evidencia.

## Tres explicaciones

Antes de decidir que un gesto significa atracción, escribe tres causas posibles. Si solo encuentras una, probablemente estás mirando desde tus ganas y no desde la escena.

DIARIO DE OBSERVACIÓN

# Una página para separar hechos de historias

*La tinta sirve para descubrir cuánto añade tu cabeza*

CASO

Fecha: _____ Lugar: _____
Contexto: _____

## 1 · Lo que vi

Describe gestos observables sin interpretar: orientación, distancia, mirada, sonrisa, cambios de postura, tacto, iniciativa.

_____
_____
_____

## 2 · Línea base

¿Cómo se comportaba esa persona con otros o antes de que cambiara la interacción?

_____
_____

## 3 · Tres explicaciones posibles

A) _____ B) _____ C) _____

## 4 · Datos directos

¿Buscó continuar? ¿Preguntó? ¿Se acercó por iniciativa propia? ¿Propuso otro encuentro? ¿Hubo una respuesta verbal clara?

_____
_____

## 5 · Conclusión provisional

No «le gusto / no le gusto». Escribe qué información tienes y qué falta todavía.

_____
_____

FUENTES CONSULTADAS

# Investigación y referencias utilizadas

*Selección para sostener el informe y marcar sus límites*

**1.** Montoya, R. M., Kershaw, C. & Prosser, J. L. (2018). A meta-analytic investigation of the relation between interpersonal attraction and enacted behavior. Psychological Bulletin, 144(7), 673-709. DOI: 10.1037/bul0000148.

**2.** Hoffmann, A. et al. (2024). Sharing and Receiving Eye-Contact Predicts Mate Choice After a 5-Minute Conversation: Evidence from a Speed-Dating Study. Archives of Sexual Behavior. DOI: 10.1007/s10508-023-02806-0.

**3.** Bolmont, M., Cacioppo, J. T. & Cacioppo, S. (2014). Love is in the gaze: an eye-tracking study of love and sexual desire. Psychological Science, 25(9), 1748-1756. DOI: 10.1177/0956797614539706.

**4.** Attard-Johnson, J., Vasilev, M. R., Ó Ciardha, C., Bindemann, M. & Babchishin, K. M. (2021). Measurement of Sexual Interests with Pupillary Responses: A Meta-Analysis. Archives of Sexual Behavior, 50(8), 3385-3411. DOI: 10.1007/s10508-021-02137-y.

**5.** Krumhuber, E. G. & Manstead, A. S. R. (2009). Can Duchenne smiles be feigned? New evidence on felt and false smiles. Emotion, 9(6), 807-820. DOI: 10.1037/a0017844.

**6.** 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. DOI: 10.1037/0022-3514.76.6.893.

**7.** Gallace, A. & Spence, C. (2010). The science of interpersonal touch: an overview. Neuroscience & Biobehavioral Reviews, 34(2), 246-259. DOI: 10.1016/j.neubiorev.2008.10.004.

**8.** Remland, M. S., Jones, T. S. & Brinkman, H. (1995). Interpersonal distance, body orientation, and touch: effects of culture, gender, and age. Journal of Social Psychology, 135(3), 281-297. DOI: 10.1080/00224545.1995.9713958.

**9.** Sorokowska, A. et al. (2021). Affective Interpersonal Touch in Close Relationships: A Cross-Cultural Perspective. Personality and Social Psychology Bulletin. PMID: 33615910.

**10.** Moore, M. M. (2010). Human nonverbal courtship behavior: a brief historical review. Journal of Sex Research, 47(2), 171-180. DOI: 10.1080/00224490903402520.

**11.** Samara, I., Roth, T. S., Nikolic, M., Prochazkova, E. & Kret, M. E. (2022). Can third-party observers detect attraction in others based on subtle nonverbal cues? Current Psychology. DOI: 10.1007/s12144-022-02927-0.

**12.** Richards, M. J., Bogart, A. & Sheeder, J. (2022). Communication and Interpretation of Sexual Consent and Refusal in Adolescents and Young Adults. Journal of Adolescent Health, 70(6), 915-921. DOI: 10.1016/j.jadohealth.2021.12.013.

**13.** Wyatt, T. D. (2015). The search for human pheromones: the lost decades and the necessity of returning to first principles. Proceedings of the Royal Society B, 282, 20142994. DOI: 10.1098/rspb.2014.2994.

**14.** Hall, J. A., Coats, E. J. & Smith LeBeau, L. (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.

**15.** Givens, D. B. (1978). The nonverbal basis of attraction: flirtation, courtship, and seduction. Psychiatry, 41(4), 346-359. DOI: 10.1080/00332747.1978.11023994.

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

NOTA DE FUENTES

# Cómo leer esta bibliografía

*La investigación no convierte los gestos en diccionario*

La bibliografía combina metaanálisis, revisiones, estudios experimentales y trabajos observacionales. No todos tienen el mismo peso. Los metaanálisis y revisiones sirven para conocer tendencias generales; los estudios individuales ilustran mecanismos concretos y deben leerse con sus límites.

Los trabajos clásicos sobre cortejo no verbal siguen siendo útiles para comprender cómo se ha estudiado el tema, pero algunas explicaciones evolutivas o universalistas de décadas anteriores se consideran hoy demasiado fuertes. Por eso este informe conserva los fenómenos observables y evita convertirlos en leyes biológicas.

| | |
|---|---|
| CRITERIO | Cuanto más espectacular sea una afirmación sobre lo que «revela» un gesto, más evidencia debería exigir. |

Los libros divulgativos de lenguaje corporal pueden aportar ejemplos y vocabulario, pero no se utilizan aquí como sustituto de investigación primaria o revisiones científicas.

La conclusión general es menos vistosa y bastante más útil: la atracción puede expresarse no verbalmente, pero su lectura individual es imperfecta. La reciprocidad sostenida y la comunicación clara siguen siendo mejores guías que cualquier gesto aislado.