



Influencia del comportamiento no verbal en el rendimiento deportivo en tenis profesional

Rafael Martínez-Gallego ^a  & David Carrillo Molina

^a Universidad de Valencia, Valencia, España.

RESUMEN

El objetivo principal de este trabajo es observar la relación entre el comportamiento no verbal de los jugadores y el rendimiento deportivo. La muestra está compuesta por un total de 477 acciones pertenecientes a 40 jugadores que compiten en el circuito de la ATP. Todas las acciones se produjeron durante la disputa de tie-breaks en torneos oficiales. Las categorías analizadas han sido rendimiento previo, comportamiento no verbal dominante, comportamiento no verbal sumiso y rendimiento posterior. Los resultados muestran como el tipo de comportamiento no verbal que tiene el jugador influye en el rendimiento posterior de este. Por ello, se puede concluir que tras un comportamiento no verbal dominante las probabilidades de obtener un mejor rendimiento en el punto siguiente son mayores que si el comportamiento no verbal es sumiso. Por ello, es importante entrenar estos aspectos como una herramienta más para la mejora del rendimiento de los jugadores.

Palabras clave: comportamientos no verbales, rendimiento, tenis, análisis.

Recibido: 14 Noviembre 2019

Aceptado: 10 Diciembre 2019

Autor correspondiente: Rafael Martínez-Gallego, Facultad de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, Universidad de Valencia, España. Email: ramargal@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

El lenguaje corporal o comportamiento no verbal (NVB, por sus siglas en inglés - 'Non-verbal body language') es un tema que hasta hace unos pocos años no se había estudiado en profundidad, a pesar de su importancia en el deporte en general, y en el tenis en particular. De hecho autores como Furley, Dicks y Memmert (2012) afirman que es sorprendente que hasta hace poco tiempo los investigadores han descuidado analizar los comportamientos no verbales en contextos deportivos.

Motos (citado en Lara y Moral, 2008) llega a la conclusión de que la forma elemental de comunicación es a través del lenguaje verbal, pero el lenguaje corporal se relaciona con el anterior aclarando, confirmando o negando su mensaje. Añade que entre el 50-65% de la información que se transmite en un mensaje es codificada corporalmente. Así pues, se confirma la existencia y validación de un lenguaje no verbal especializado en el ámbito del deporte (Vallejo et al., 2004). A continuación, se exponen las principales conclusiones de algunas investigaciones relevantes en esta área, y que ponen de manifiesto la importancia del lenguaje corporal en el deporte.

Lara y Moral (2008) analizaron como era la comunicación a través del comportamiento y de la utilización del cuerpo de 12 jugadoras de voleibol de alto nivel. La principal conclusión que obtuvieron fue que tras ganar un punto, el sentimiento es de alegría y no importa compartirlo con los demás, en cambio, cuando se pierde un punto el sentimiento se acerca más a la

tristeza y se prefiere no comunicarlo a nadie. Por lo tanto, se ha conseguido demostrar que existe un tipo de lenguaje corporal (comportamiento no verbal) en el momento de perder el punto y otro diferente en el momento de ganar el punto. Estos autores afirman que cuando se pierde el punto, las jugadoras muestran una posición con la cabeza agachada, la expresión de la cara pasiva y las formas corporales asimétricas y cerradas, además suelen expresar rabia y furia y la duración de estas acciones es menor ya que lo que intentan es olvidarse rápidamente de la jugada. Por el contrario, cuando se gana el punto las jugadoras muestran la posición de la cabeza levantada, el tronco erecto y las formas corporales simétricas y abiertas, manifestando alegría. Los movimientos son enérgicos, rápidos, intensos y de mayor duración. Por último estos autores llegan a una conclusión bastante relevante, en la mayoría de ocasiones ese lenguaje corporal (se comunican y expresan a través del cuerpo y del movimiento) se realiza de una manera inconsciente. Según Buscombe, Greenlees, Holder, Thelwell y Rimmer (2006) los jugadores de tenis forman impresiones iniciales de sus oponentes durante el calentamiento basándose en el lenguaje corporal del oponente, lo cual afecta a su nivel de confianza.

Por otro lado, Furley et al. (2012) analizaron el lenguaje corporal en los lanzamientos de penalti en fútbol y concluyeron que los porteros tenían una impresión más positiva de los jugadores que demuestran un lenguaje corporal dominante, en comparación con los jugadores que

muestran un lenguaje corporal sumiso, es decir, tenían más confianza en las posibilidades de parar el penalti contra el jugador que demostraba un lenguaje corporal sumiso frente a los jugadores que demostraban un lenguaje corporal dominante.

Furley y Dicks (2012) en su investigación con jugadores de béisbol amateur de Alemania, concluyeron que se debe aconsejar a los atletas evitar expresar o mostrar un lenguaje corporal sumiso ya que puede generar confianza en el oponente y que tenga un mayor rendimiento deportivo.

Greenlees, Buscombe, Thelwell, Holder y Rimmer (2005) analizaron el impacto del lenguaje corporal con jugadores de tenis que visualizaban videos de jugadores de tenis calentando. La principal conclusión a la que llegaron fue que los tenistas esperan tener un mejor rendimiento contra los jugadores que muestran un lenguaje corporal negativo respecto a los que muestran un lenguaje corporal positivo. En este mismo estudio se concluye también que los deportistas pueden obtener una ventaja sobre sus adversarios mediante el uso de un lenguaje corporal apropiado. Por lo tanto, los entrenadores y psicólogos deportivos pueden desarrollar técnicas para mejorar el lenguaje corporal de los deportistas.

Como se puede observar, el análisis del lenguaje corporal tiene una clara relación con el rendimiento deportivo. A pesar de esto, existe muy poca información al respecto en el tenis de élite. Por ello, en este estudio se analiza la relación entre el lenguaje corporal entre puntos y la relación de este con el rendimiento en el punto anterior y posterior.

METODOLOGÍA.

Muestra:

La muestra de este estudio está compuesta por un total de 477 acciones pertenecientes a 40 jugadores que compiten en el circuito de la ATP, los cuales en el momento del estudio se encontraban entre el número 1 y el 382 de la clasificación de la ATP. Todas las acciones se produjeron durante la disputa de tie-breaks en torneos oficiales entre los años 2010 y 2018.

Variables analizadas:

Las variables analizadas se clasifican en cinco categorías y dentro de cada categoría encontramos acciones o comportamientos más específicos. Estas categorías y acciones son las siguientes:

- NVB Dominante: de pie y postura erguida, cabeza arriba y 90% mirar al oponente.
- NVB Sumiso: postura encorvada, cuerpo encogido, hombros hacia delante y ojos mirando hacia abajo.
- Rendimiento Pre: buena acción propia, buena acción rival, mala acción propia, mala acción rival y no cambia el rendimiento.
- Rendimiento Post: buena acción propia, buena acción rival, mala acción propia,

mala acción rival y no cambia el rendimiento.

Análisis estadístico:

El análisis estadístico se llevó a cabo mediante el paquete estadístico SPSS en su versión 21. Se realizó la prueba Kolmogorov Smirnov para comprobar la normalidad de los datos en cada una de las variables, obteniendo en todas las variables un nivel de significación menor que 0,05, lo cual indica que la distribución no es normal y por ello debemos utilizar pruebas no paramétricas. Se hizo uso de la prueba Chi Cuadrado para verificar si existía relación entre las diferentes variables analizadas, y se verificó si había diferencias significativas entre las variables analizadas.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

NVB Predominante

El NVB predominante en la alta competición de tenis es el sumiso, el cual representa el 56,71% del total de las acciones analizadas, mientras que el dominante representa el 43,29% del total de las acciones.

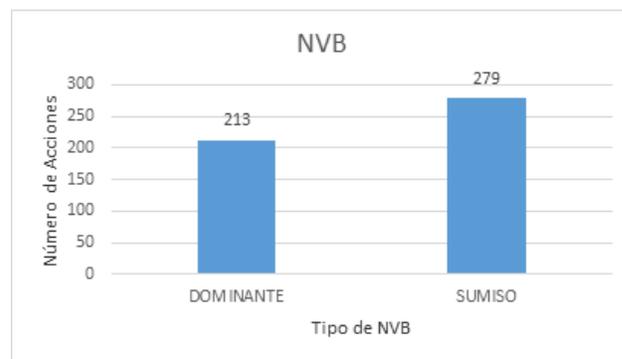


Gráfico 1. Frecuencia de NVB dominante y sumiso.

Relación entre el rendimiento previo y el comportamiento no verbal de los jugadores

Por lo que respecta a la relación entre el rendimiento previo y el tipo de comportamiento no verbal, en la Tabla 1 se puede observar como no existe relación entre el rendimiento en el punto anterior, ya sea teniendo éxito (buena acción propia) o sin éxito (mala acción propia) ($p > 0,05$), y el comportamiento no verbal o lenguaje corporal que expresará a continuación, una vez finalizada la acción. Por tanto, se puede concluir que el rendimiento previo no afecta al lenguaje corporal mostrado por los jugadores profesionales.

Tabla 1. Relación entre las variables Rendimiento Pre y el NVB.

	NVB Sumiso	NVB Dominante
Acción positiva	62,9%	66,34%
Acción negativa	37,1%	33,66%

$$\chi^2=0,293; p=0,588$$

Relación entre el rendimiento posterior y el comportamiento no verbal de los jugadores

Como puede observarse en la Tabla 2, existe correlación entre el rendimiento posterior y el comportamiento no verbal ($p < 0,05$). Esto indica que el lenguaje verbal tiene una clara influencia en el rendimiento posterior del jugador. Por lo tanto, ante un NVB sumiso habrá una mayor probabilidad de un rendimiento negativo y viceversa.

Tabla 2. Relación entre las variables Rendimiento Posterior y el NVB.

	NVB Sumiso	NVB Dominante
Acción positiva	46,3 %	53,7 %
Acción negativa	87,9 %	12,1 %

$\chi^2 = 73,27; p < 0,001$

CONCLUSIONES

No se ha encontrado relación entre el rendimiento previo y el comportamiento no verbal (NVB).

Existe relación entre el comportamiento no verbal y el rendimiento posterior. Cuando existe un NVB Sumiso posteriormente se encuentra un mayor número de acciones negativas, mientras que cuando exista un NVB Dominante a continuación se encuentra un mayor número de acciones positivas.

IMPLICACIONES PARA EL ENTRENAMIENTO

Teniendo en cuenta las conclusiones establecidas previamente, se plantea una propuesta de entrenamiento de rutinas, con el objetivo de fomentar comportamientos no verbales dominantes que favorezcan el rendimiento deportivo.

SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
Práctica Imaginada	Trabajar Rutina (Analíticamente)	Trabajar Rutina (Analíticamente)	TAREA DE SAQUE
Elección Rutina (Consenso)			Entre saque y saque realizo la rutina
RUTINA			
Después de acabar el punto:			
-	Aceptar el resultado		
-	Acercarse a la zona de la toalla y secarse mientras controlo la respiración		
-	Colocarme en la zona de saque o resto		
-	Coger la raqueta con seguridad y confianza		
-	Golpear la pelota con seguridad		
SEMANA 5	SEMANA 6	SEMANA 7	SEMANA 8
Trabajar Rutina (Analíticamente)	Juego Partido solo golpeo de derecha	Juega Tie-Break	Partido a 4 juegos
	Hacer rutina cuando gana el punto	Al acabar cada punto hacer rutina	Rutina al acabar cada punto

Tabla 3. Resumen de la propuesta de entrenamiento.

En el gráfico 3 se ve la distribución que seguiría la propuesta de entrenamiento propuesta. Se plantea una progresión a lo largo del tiempo partiendo de trabajos más analíticos de

rutinas para acabar introduciendo las rutinas en las tareas de entrenamiento, es decir, trabajos más globales. La duración de la propuesta de entrenamiento es de dos meses, trabajando tres días a la semana durante veinte minutos en las sesiones de entrenamiento.

REFERENCIAS

- Buscombe, R., Greenlees, I., Holder, T., Thelwell, R., & Rimmer, M. (2006). Expectancy effects in tennis: The impact of opponents' pre-match non-verbal behaviour on male tennis players. *Journal of sports sciences*, 24(12), 1265-1272, <https://doi.org/10.1080/02640410600598281>
- Furley, P., Dicks, M., & Memmert, D. (2012). Nonverbal behavior in soccer: The influence of dominant and submissive body language on the impression formation and expectancy of success of soccer players. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 34(1), 61-82, <https://doi.org/10.1123/jsep.34.1.61>
- Furley, P., & Schweizer, G. (2016). Nonverbal communication of confidence in soccer referees: an experimental test of Darwin's leakage hypothesis. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 38(6), 590-597, <https://doi.org/10.1123/jsep.2016-0192>
- Greenlees, I., Buscombe, R., Thelwell, R., Holder, T., & Rimmer, M. (2005). Impact of opponents' clothing and body language on impression formation and outcome expectations. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 27(1), 39-52, <https://doi.org/10.1123/jsep.27.1.39>
- Lara, A., & Moral, J. (2008). La expresión de las emociones de los deportistas mediante el lenguaje corporal. *Int Med Sci Phys Educ Sport*, 4.
- Vallejo, G. C., Plested, M. C., & Zapata, G. (2004). La comunicación no verbal en el nado sincronizado. *Educación Física y Deporte*, 23(2), 79-95.

CONTENIDO ITF ACADEMY RECOMENDADO (HAZ CLICK ABAJO)



Derechos de Autor (c) 2019 Rafael Martínez-Gallego & David Carrillo Molina



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](#).

Usted es libre para Compartir —copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato— y Adaptar el documento —remezclar, transformar y crear a partir del material— para cualquier propósito, incluso para fines comerciales, siempre que cumpla la condición de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

[Resumen de licencia - Texto completo de la licencia](#)