



# L'influence du langage corporel non verbal sur la performance sportive dans le tennis professionnel

Rafael Martínez-Gallego <sup>a</sup>  & David Carrillo Molina

<sup>a</sup> Université de Valence, Valence, Espagne.

## RÉSUMÉ

Le but premier de la présente étude était d'analyser le lien entre le langage corporel non verbal des joueurs et leur performance sportive. L'échantillon examiné se composait d'un total de 477 actions réalisées par 40 joueurs évoluant sur le circuit ATP. Toutes les actions étaient tirées de jeux décisifs disputés lors de tournois officiels. Les catégories analysées dans le cadre de l'étude étaient les suivantes : la performance réalisée lors du point précédent, le langage corporel non verbal de type dominant, le langage corporel non verbal de type soumis et la performance réalisée lors du point suivant. Les résultats obtenus montrent que le langage corporel non verbal des joueurs influe sur la performance qu'ils réalisent par la suite. Il est ainsi possible de conclure qu'après la manifestation d'un langage corporel non verbal de type dominant, les probabilités d'amélioration de la performance lors du point suivant sont plus élevées qu'après la manifestation d'un langage corporel non verbal de type soumis. Par conséquent, il apparaît important d'aider les joueurs à travailler ces aspects pour qu'ils puissent s'en servir comme d'un outil supplémentaire pour optimiser leur performance.

**Mots clés:** langage corporel non verbal, performance, tennis, analyse.

**Article reçu:** 14 Novembre 2019

**Article accepté:** 10 Décembre 2019

**Auteur correspondant:** Rafael Martínez-Gallego, Faculté de l'activité physique et des sciences du sport, Université de Valence, Espagne. Email: ramargal@hotmail.com

## INTRODUCTION

Il y a quelques années encore, le langage corporel, également appelé « langage corporel non verbal », n'avait toujours pas fait l'objet d'études approfondies, et ce, malgré l'importance qu'il revêt dans le sport en général et dans le tennis en particulier. D'ailleurs, à l'instar de Furley, Dicks et Memmert (2012), plusieurs auteurs ont mentionné qu'il était surprenant de voir que, jusqu'à récemment encore, les chercheurs s'étaient désintéressés de l'analyse du langage corporel non verbal dans des contextes sportifs.

Motos (cité dans Lara et Moral, 2008) considère que la communication élémentaire repose sur le langage verbal, mais qu'il existe un lien entre ce dernier et le langage corporel, celui-ci venant confirmer ou, au contraire, infirmer le message qui est véhiculé. Il ajoute que 50 à 65 % de l'information transmise dans un message l'est au moyen d'un code corporel. Ce constat confirme l'existence d'un langage non verbal spécialisé dans le sport (Vallejo *et al.*, 2004).

Les principales conclusions des diverses études pertinentes menées dans ce domaine, qui mettent en évidence l'importance du langage corporel dans le sport, sont présentées ci-après.

Lara et Moral (2008) ont analysé de quelle manière 12 joueuses de volley-ball de haut niveau communiquaient à travers leur comportement et leur attitude corporelle. Leur étude a essentiellement fait ressortir le fait qu'après avoir remporté un point, les joueuses éprouvaient un sentiment de joie et que cela ne les dérangeait pas de partager cette joie avec les autres, mais qu'après avoir perdu un point, elles ressentaient une certaine tristesse et qu'elles préféraient ne pas le montrer à leurs coéquipières. Cela démontre qu'il existe un type de langage corporel (non verbal) qui est différent selon que l'on perd ou que l'on gagne un point. Les auteurs indiquent qu'après la perte d'un point, les joueuses baissent la tête, affichent un regard impassible et adoptent une posture asymétrique et fermée, qui est généralement l'expression d'un sentiment de colère ; cette attitude ne dure qu'un bref instant, car les joueuses essaient de passer rapidement à autre chose. À l'inverse, lorsqu'elles gagnent un point, les joueuses ont la tête et le haut du corps bien droits et adoptent une posture ouverte et symétrique, qui exprime la joie qu'elles ressentent. Les mouvements énergiques, rapides et intenses durent plus longtemps. Finalement, les auteurs aboutissent à la conclusion que, la plupart du temps, ce langage corporel se manifeste de manière inconsciente (communication et expression par le corps et le mouvement).

Selon Buscombe, Greenlees, Holder, Thelwell et Rimmer (2006), pendant l'échauffement, les joueurs de tennis fondent leurs premières impressions à l'égard de leur adversaire sur le langage corporel de ce dernier, ce qui influe sur leur niveau de confiance.

Parallèlement, Furley *et al.* (2012) ont analysé le langage corporel dans le football, dans le cadre de séances de tirs au but, et ont conclu que les gardiens étaient dans de meilleures dispositions lorsque les joueurs affichaient un langage corporel de type soumis. En d'autres termes, les gardiens avaient davantage confiance dans leurs capacités à réussir un arrêt contre un joueur dont le langage corporel trahissait un état de soumission que contre des joueurs dont le langage corporel dénotait un état de domination.

Furley et Dicks (2012), dans le cadre de leur étude menée auprès de joueurs de baseball amateurs en Allemagne, sont parvenus à la conclusion qu'il faudrait recommander aux athlètes d'éviter d'exprimer un langage caractéristique d'un état de soumission, en leur expliquant que cela risque de donner confiance à leurs adversaires et de les aider à réaliser une bonne performance.

Greenlees, Buscombe, Thelwell, Holder et Rimmer (2005) ont analysé les effets du langage corporel en regardant des vidéos de joueurs de tennis en train de s'échauffer. Leur principale conclusion était la suivante : les joueurs de tennis s'attendent à mieux jouer contre ceux qui ont un langage corporel négatif que contre ceux dont le langage corporel est positif.

Il ressort également de cette étude que les athlètes peuvent prendre l'ascendant sur leurs adversaires en adoptant un langage corporel adapté. On peut donc avancer l'idée que les entraîneurs et les psychologues du sport devraient mettre au point des techniques pour améliorer le langage corporel des athlètes.

Il convient de noter que l'analyse du langage corporel est étroitement liée à la performance sportive. Cela étant, on dispose de très peu d'informations concernant le tennis de haut niveau. C'est pourquoi la présente étude vise à examiner le lien qui existe entre, d'une part, le langage corporel utilisé entre les points et, d'autre part, la performance réalisée lors du point précédent et lors du point suivant.

## MÉTHODE

### Échantillon

L'échantillon comprend 477 actions effectuées par 40 joueurs du circuit ATP qui, au moment de l'étude, étaient classés entre la 1<sup>re</sup> et la 382<sup>e</sup> place du classement ATP. Toutes les actions ont été réalisées lors de jeux décisifs disputés dans des tournois officiels sur la période allant de 2010 à 2018.

### Variables analysées

Les variables analysées ont été classées en cinq catégories et, à l'intérieur de chacune de ces catégories, nous avons recensé des actions ou des comportements plus spécifiques. Ces catégories et actions sont les suivantes :

- Langage corporel de type dominant : corps droit avec une bonne posture, tête haute et regard tourné 90 % du temps vers l'adversaire.
- Langage corporel de type soumis : posture recroquevillée, corps replié sur soi, épaules tombantes et regard pointé vers le sol.
- Performance réalisée au POINT PRÉCÉDENT : bonne action du sujet, bonne action de l'adversaire, mauvaise action du sujet, mauvaise action de l'adversaire et aucune modification de la performance.
- Performance réalisée au POINT SUIVANT : bonne action du sujet, bonne action de l'adversaire, mauvaise action du sujet, mauvaise action de l'adversaire et aucune modification de la performance.

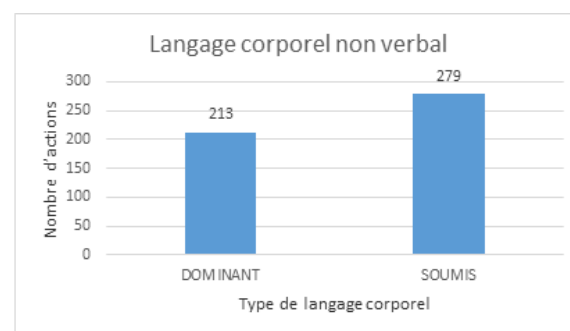
### Analyse statistique

L'analyse statistique a été réalisée avec la version 21 du logiciel SPSS. Le test de Kolmogorov-Smirnov a été utilisé pour vérifier la normalité des données pour chaque variable. Un seuil de signification inférieur à 0,05 a été obtenu pour toutes les variables, ce qui indique que la distribution n'était pas normale ; c'est pourquoi nous avons décidé de recourir à des tests non paramétriques. Le test du Chi carré ( $\chi^2$ ) a été réalisé afin de déterminer si une corrélation existait entre les différentes variables analysées et s'il y avait des écarts significatifs entre ces variables.

## RÉSULTATS ET ANALYSE

### Langage corporel prépondérant

Le langage corporel prépondérant dans les compétitions de tennis de haut niveau est de type soumis, celui-ci représentant 56,71 % de toutes les actions analysées contre 43,29 % pour le langage corporel de type dominant.



Graphique 1. Fréquence du langage corporel de type dominant et du langage corporel de type soumis.

### Relation entre la performance réalisée lors du point précédent et le langage corporel non verbal des joueurs

En ce qui concerne le lien entre la performance réalisée au point précédent et le type de langage corporel non verbal, le tableau 1 montre qu'il n'y a pas de corrélation entre la performance réalisée auparavant, que celle-ci soit positive

(bonne action du sujet) ou négative (mauvaise action du sujet) ( $p > 0,05$ ), et le langage corporel qui est exprimé par la suite, une fois que l'action est terminée. On peut donc en conclure que la performance réalisée lors du point précédent n'influe pas sur le langage corporel des joueurs professionnels.

Tableau 1. Relation entre les actions réalisées auparavant et les variables du langage corporel.

	Langage corporel de type soumis	Langage corporel de type dominant
Action positive	62,9 %	66,34 %
Action négative	37,1 %	33,66 %

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

Relation entre la performance réalisée lors du point suivant et le langage corporel non verbal des joueurs

Comme le montre le tableau 2, on observe une corrélation entre la performance réalisée lors du point suivant et le langage corporel non verbal ( $p < 0,05$ ). Ces résultats signifient que le langage non verbal a un impact manifeste sur la performance que le joueur réalise par la suite. Ainsi, si le joueur adopte un langage corporel de type soumis, il y a de plus fortes chances qu'il réalise une mauvaise performance par la suite, et inversement.

Tableau 2. Relation entre la performance réalisée lors du point suivant et les variables du langage corporel.

	Langage corporel de type soumis	Langage corporel de type dominant
Action positive	46,3 %	53,7 %
Action négative	87,9 %	12,1 %

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

### CONCLUSIONS

- Aucun lien n'a été établi entre la performance réalisée lors du point précédent et le langage corporel non verbal.
- En revanche, on observe une corrélation entre le langage corporel non verbal et la performance réalisée lors du point suivant. La manifestation d'un langage corporel de type soumis est suivie par un plus grand nombre d'actions négatives, tandis que la manifestation d'un langage corporel de type dominant donne lieu à un plus grand nombre d'actions positives.

### CONSÉQUENCES EN MATIÈRE D'ENTRAÎNEMENT

Compte tenu des conclusions auxquelles nous sommes parvenus, nous proposons une routine destinée à favoriser l'adoption de comportements non verbaux de type dominant qui soient propices à une optimisation de la performance sportive.

Semaine 1	Semaine 2	Semaine 3	Semaine 4
Entraînement par la visualisation	Travail de la routine (Approche analytique)	Travail de la routine (Approche analytique)	Exercice axé sur le service (Routine entre les services)
Choix de la routine (consensus)			
<b>Routine</b>			
À la fin du point :			
-	Accepter le résultat.		
-	Aller chercher ma serviette et m'éponger, tout en contrôlant ma respiration.		
-	Me mettre en position pour le service ou le retour de service.		
-	Tenir ma raquette avec fermeté et assurance.		
-	Bien frapper la balle.		
Semaine 5	Semaine 6	Semaine 7	Semaine 8
Travail de la routine (Approche analytique)	Disputer un match en frappant uniquement des coups droits Appliquer la routine après chaque point gagné	Disputer un jeu décisif Appliquer la routine après chaque point	Disputer un match où le premier à 4 jeux l'emporte Appliquer la routine après chaque point

Tableau 3. Aperçu du programme d'entraînement proposé pour l'enseignement du langage corporel de type dominant.

Le tableau 3 illustre les différentes composantes du programme d'entraînement proposé pour l'enseignement du langage corporel. On observe une progression au fil du temps : le programme commence par une auto-analyse des comportements pour se poursuivre jusqu'à l'étape finale consistant à intégrer des routines spécifiques dans le cadre d'un travail plus complet, en l'occurrence avec l'application de routines en situation de match. Le programme d'entraînement proposé s'étale sur deux mois, à raison de 20 minutes par jour, trois jours par semaine, durant les séances d'entraînement.

### RÉFÉRENCES

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.

#### SÉLECTION DE CONTENU DU SITE ITF TENNIS COACH (CLIQUEZ)



Droits d'auteur (c) 2019 Rafael Martínez-Gallego & David Carrillo Molina



Ce texte est protégé par une licence [Creative Commons 4.0](#)

Vous êtes autorisé à Partager – copier, distribuer et communiquer le matériel par tous moyens et sous tous formats – et Adapter le document – remixer, transformer et créer à partir du matériel pour toute utilisation, y compris commerciale, tant qu'il remplit la condition de:

Attribution: Vous devez créditer l'Œuvre, intégrer un lien vers la licence et indiquer si des modifications ont été effectuées à l'Œuvre. Vous devez indiquer ces informations par tous les moyens raisonnables, sans toutefois suggérer que l'Offrant vous soutient ou soutient la façon dont vous avez utilisé son Œuvre.

[Résumé de la licence - Texte intégral de la licence](#)