



## Análisis de comportamiento gestual en el deporte

### Descripción

### **El comportamiento del líder en competición deportiva y por qué España alcanzó el oro en el Eurobasket 2015**

En todos los deportes de equipo resulta innegable, y a la vez imprescindible, la existencia de un líder destinado a guiar al equipo hacia la victoria.

El líder es aquel que, no sólo a nivel deportivo, es capaz de provocar en el equipo un sentimiento colectivo de creencia en la victoria. Es quién carga con la responsabilidad del éxito y del fracaso.

Tal es su importancia que incluso otros compañeros acostumbrados a ser líderes en otros equipos, adquieren un rol secundario a su lado apoyándole y siguiéndole incondicionalmente.

El líder marca las pautas y es el fiel reflejo de las intenciones de su equipo. Si el líder está bien, el equipo estará motivado y activo, si el líder está mal, el equipo se mostrará nervioso y dubitativo.

Esto se debe a la comunicación que se genera entre líder y equipo aún sin necesidad de palabras.

Tal y como detalla el estudio realizado por Philip Furley de la German Sport University Cologne (Alemania) y Geoffrey Schweizer de la Universidad de Heidelberg (Alemania), en el que se sugiere que las señales no verbales que ocurren durante las diferentes etapas

del juego pueden ser interpretadas como signos elocuentes a la hora de descubrir quién es el líder y quién va a la zaga.

Cuando hablamos de comunicación, debemos tener en cuenta que existe un canal muy potente al que a veces no prestamos la atención necesaria como emisores de mensajes pero que nos condiciona de manera consciente e inconsciente como receptores, el canal no verbal. El lenguaje no verbal, es decir el conjunto de signos (gestos, expresiones, olor, tacto...) que incide directamente en nuestra emoción, es mucho más complejo que el lenguaje verbal y con mayor contenido voluntario e involuntario.

Diversos estudios demuestran que la expresión corporal ejerce una influencia sobre el reconocimiento de la emoción, en especial en situaciones de ambigüedad o ausencia de otra expresión emocional, siendo su influencia tan potente como la del contexto (Kret & de Gelder, 2010) y siendo, además, equiparable a la potencia comunicativa de la expresión facial (Coulson, 2004).

Si el líder, a través de su comportamiento no verbal, lanza al equipo señales de miedo, derrota, agotamiento y/o tristeza, éste hará suyo todo este compendio de emociones negativas y se verá afectado en su rendimiento durante la práctica deportiva. Por el contrario, cuando el líder, aun sintiendo todas estas emociones, es capaz de transmitir calma, seguridad, ganas de triunfar, espíritu de lucha o alegría, todo el equipo se verá, no sólo reforzado, sino confiando ante su rival.

Los estímulos, tanto internos como externos, causan un aumento de testosterona, provocando el aumento de los comportamientos dominantes, y estos comportamientos nuevamente pueden elevar aún más la testosterona (Archer, 2006; Mazur y Booth, 1998).

En previsión de una situación de competencia y como resultado de una victoria se eleva el nivel de testosterona mientras que se reduce después de una derrota (Booth, Shelley, Mazur, Tharp, y Kittok, 1989). Estos cambios influyen sobre el deseo de competir de nuevo (Mehta y Josephs, 2006).

## **La selección española como ejemplo**

Un ejemplo claro de los efectos citados lo encontramos en el reciente Eurobasket masculino de 2015.

Para comprender mejor este artículo se recomienda buscar el vídeo del campeonato en youtube.

En dicho campeonato, desde el inicio se vislumbraban una serie de selecciones favoritas (Francia, Serbia, Grecia), con grandes nombres en el equipo, frente a otras (España, Lituania, Italia) que, aunque temidas por sus rivales, no disponían en esta ocasión de tantas oportunidades según las apuestas.

Sin embargo, tomando como ejemplo a la selección ganadora, España, podremos observar el claro ejemplo de un líder motivado y capaz de generar en su equipo los estímulos necesarios para activar, en cada momento, la reacción adecuada y llevarlo hasta la victoria.

Para observar las reacciones emocionales observaremos la respuesta en la expresión facial y el movimiento corporal asociado a emoción de los componentes del equipo.

España partía como una de las selecciones más debilitadas respecto a otros campeonatos y pronto se acrecentaron las dudas al no cosechar los resultados esperados en primera fase, teniendo que jugarse a cara o cruz, tras derrotas con Italia y Serbia, en el último encuentro de su grupo, la clasificación contra Alemania.

En ese partido, Pau Gasol, su líder, empezó su festival, no sólo anotador sino también de liderazgo.

En un partido difícil, Gasol marcó el tempo tanto en fases de ataque como en defensa. Una vez clasificados, se midieron con Polonia y, posteriormente, con Grecia, con sendos partidos para la hemeroteca, llegando hasta la semifinal contra la selección anfitriona, Francia.

En este punto vamos a detenernos a evaluar la actuación de sus líderes y la reacción de ambos equipos.

Por un lado, el líder francés Parker, una estrella consagrada a nivel internacional y que ya eliminó a España en anteriores campeonatos. Por otro lado, el líder español, Gasol, considerado uno de los mejores jugadores españoles de la historia.

Desde el inicio del partido, uno y otro equipo reaccionaron de manera diferente.

Por un lado, la selección francesa demuestra estar llena de dudas y temores con su líder apartado del resto, ausente, cabizbajo.

Las miradas se centran en Parker pero parecen estar llenas de desconfianza.

La respuesta de Parker es una mirada caída y huidiza que obtiene como respuesta del equipo un espaldarazo.

Parker queda separado del equipo, aislado y sus compañeros agachan las cabezas y muestran miradas de temor.

Por otro lado, el contraste de la selección española. Todos los integrantes del equipo se reúnen alrededor del líder, quien toma partido en las conversaciones.

El líder (Pau Gasol) les habla y explica qué hacer. Se muestra activo, preparado para el “combate” y sus compañeros están atentos a él.

La investigación de Philip Furley y Geoffrey Schweizer demuestra que los atletas adquieren más confianza al observar gestos de sumisión o ansiedad en su contrario antes de comenzar la competición. Las personas están bien preparadas para percibir estas situaciones en el entorno de disputas deportivas, tanto individuales como de equipo.

Pero estas no son las únicas muestras de batalla y de fuerza durante el partido.

Mientras el líder francés, Parker, muestra dudas, el líder español, Gasol, se muestra fuerte y luchador, optimista.

Durante todo el partido, incluso cuando la selección española está detrás en el marcador, Gasol muestra señales de combate y Parker señales de parálisis.

En un lance del partido podemos ver a Gasol gritando a sus compañeros. Rudy Fernández, se contagia de la entrega. Parker, se muestra pasivo, estático, con los brazos caídos.

Todo el equipo español está motivado y con ganas de luchar por el partido, abrazados, trabajando como una máquina perfectamente engranada en la que cada uno conoce su posición, su cometido.

Mientras, el equipo galo no levanta la mirada del suelo y mantiene la cabeza agachada, igual que su líder.

El resultado final es la desesperación y falta de acierto de los jugadores franceses al final del partido.

En el último suspiro en tiros libres, Batum tira el primer tiro que podía dar el empate a falta de 15,5 segundos del final. Lo falla. Se observa cabeza girada mirando atrás, cuerpo encogido tratando de encogerse y desaparecer. Es la prototípica acción de buscar una

salida.

Batum falla el segundo. Se queda inmóvil. Es la prototípica acción de no moverse y pasar desapercibido. Finalmente Batum falló también el tercero y acabó con contraataque de España y mate final de Gasol.

Observamos la cara de los jugadores durante los tiros libres finales. Son de desesperación.

La cara de los compañeros en el banquillo es de mirada perdida, labios resecos, ceja levantadas y párpados tensos. Esta expresión es prototípica del miedo.

La cara de Batum muestra señales similares. Cejas levantadas, párpados tensos, fosas nasales buscando aire, labios apretados. Muestra indicios de temor y cierto enfado ante la responsabilidad y el hecho de estar fallando los tiros libres.

Estas expresiones de temor contrastan con la expresión de ira y rabia de Gasol durante todo el encuentro, aspecto que contagió al resto del equipo para mantenerlo dentro del encuentro con hambre de victoria.

¿Acaso la selección francesa era inferior? La respuesta es no en lo deportivo. La selección gala contaba con espléndidos jugadores consagrados y con gran talento. Sin embargo, no contaron con el factor psicológico humano. El líder mostró temor y se contagió a todo el equipo. Probablemente la presión que sentía Parker no era distinta a la de muchas otras noches pero, en esta ocasión, el hecho de que Parker no lanzara señales no verbales de poderío y que, por el contrario, Gasol fuera un repertorio de señales de lucha que contagiaron a su equipo, hizo que España le ganara la batalla psicológica que, unida al acierto deportivo, les llevó a la victoria ante Francia.

El resultado final fue la victoria de España, no sólo contra Francia, sino en el Eurobasket, con un Gasol como eje y centro de la selección.

## **¿El líder se crea o se transforma?**

La expresión corporal nos ofrece señales sobre la emoción que está sintiendo una persona pero, además, nos marca determinados rasgos de su personalidad (Carney, Hall, & LeBeau, 2005). Por tanto, a pesar de que los gestos pueden llegar a controlarse, es necesario disponer de una cierta personalidad para mantener, durante un largo periodo de tiempo, como puede ser un evento deportivo, el control sobre el cuerpo al tiempo que se destinan recursos mentales al resto de las actividades. Es por ello muy importante

seleccionar bien al líder de entre el grupo para prepararlo ante una situación concreta en la que deba comunicar con sus gestos las emociones apropiadas.

El poder se expresa a través de señales no verbales mediante gestos expansivos, en los cuales se adquieren posiciones de apertura corporal, ocupando el máximo espacio. Por el contrario, las posturas de contracción son gestos en los cuales se refleja cierre, por ejemplo miembros pegados al torso y minimización del espacio ocupado por cuerpo (Dana R. Carney, et al. Columbia University and Harvard University). Estos dos modelos relacionados con las personas seguras o no de sí mismas han sido identificados en diferentes investigaciones (Carney, Hall, y LeBeau Smith, 2005; Darwin, 1872/2009, de Waal, 1998; Hall, abrigos, y LeBeau Smith, 2005).

La inclinación de la cabeza hacia arriba induce orgullo (Stepper y Strack, 1993). Normalmente, el jugador líder tiende a mantener la cabeza más alta y más atrás que otros jugadores y suele hinchar su pecho hacia fuera, tanto dentro como fuera de la cancha (Vanessa Van Edwards).

Mientras que una postura encorvada provoca sentimientos de depresión (Riskind y Gotay, 1982).

Mucho más evidente resultará si el deportista se lleva las manos a la cabeza, en señal de desesperación, ya sea por el miedo al fracaso o por la sensación de injusticia. Ponerse las puntas de los dedos en el lateral de la frente es una señal de vergüenza ante un error. Cuando el error es grave el deportista tiende a tapar su cara o sus ojos. Esto se conoce como el bloqueo de los ojos y lo hacemos inconscientemente porque esperamos cubrir nuestros ojos para dejar de ver aquello que nos hace sentir tan mal.

Este tipo de gestos no ayudan demasiado al equipo puesto que generan desconfianza, incertidumbre y pérdida de control.

Los movimientos de acercamiento como tocar, tirar o asentir con la cabeza aumentan el interés por las personas y los mensajes persuasivos (Briñol y Petty, 2003; Chen y Bargh, 1999; Wegner, Lane, y Dimitri, 1994).

El gesto de inclinar el torso indica que un jugador quiere participar con otro jugador.

Tener los puños cerrados apretándolos aumenta la autopercepción de poder en el hombre (Schubert y Koole, 2009).

Este caso concreto, en deporte, suele ir acompañado de un rugido de furia o de un gesto fruncido de ira en señal de batalla. En este caso la percepción que se tiene es de una persona motivada y con ganas de combatir.

A través del contacto y de la gestión del espacio se confirma la camaradería. Palmadas en la espalda, nalgas, la cabeza y el torso son gestos de simpatía.

Finalmente, otro de los gestos comunes del líder, ya sea aquel que ha actuado de manera provisional en un determinado momento del juego o bien de manera continuada, es el uso del dedo índice para reforzar su presencia. Este gesto trata de representar a su persona sin necesidad de palabras y reafirma que está activo y que está en el campo con ganas de victoria. Es común realizarlo tras una buena acción. Conviene no confundir este gesto con los habituales que se utilizan en algunos deportes como instrucciones de ataque o defensa.

Sin embargo, debemos tener en cuenta que la postura típica de victoria que muchos atletas utilizan inmediatamente después de una victoria no se debe a un gesto de poder como tal sino que se debe a un gesto universal de triunfo y que éste es el mismo en todas las culturas.

Las expresiones de orgullo y vergüenza son universales y están profundamente arraigadas en los seres humanos (Dr. Matsumoto, revista *Evolution and Human Behavior*). Según el Dr. Matsumoto en su estudio acerca de las señales de triunfo en los atletas, “el triunfo tiene su expresión propia firme e inmediata, automática y universal en todas las culturas». Es decir que el triunfo no sólo es una emoción en sí misma, sino que es una emoción universal, que se muestra de la misma manera en todas las culturas.

Sin embargo, cabe destacar que no todos los gestos son universales. Si bien se ha podido constatar que existe una serie de gestos universales, derivado de conductas transferidas genéticamente, también existe una gran cantidad de gestos únicamente dependientes de la cultura y otros factores, que convendrá tenerlos en cuenta en cada caso.

## **Conclusión**

En conclusión, el líder de un equipo no sólo es un atleta capaz de aportar su cualidad en el juego sino que, además, debe ser capaz de aglutinar la intensidad y emoción necesaria para involucrar a todos sus compañeros de manera que todo el equipo esté preparado para alcanzar la victoria.

Nuestro cerebro emocional nos hace reaccionar como primates que observan a otro miembro del grupo. Si este es dominante, valiente, tiene confianza en sí mismo y nos hace sentirnos seguros, entonces nos dejamos llevar y nos contagiamos del mensaje que nos llega de manera inconsciente. Estas raíces primarias fueron estudiadas por el profesor Roger Masters en aplicación a la política (Primate Politics, 1994) pero es fácilmente aplicable a cualquier área.

Sin duda alguna, el componente de lenguaje no verbal es una pieza básica que puede y debe ser identificada y entrenada, igualmente que otras condiciones físicas y mentales, para que los deportistas de alta competición puedan alcanzar metas cada vez mayores.

Photo by masaccio from [Freelimages](#)