

**Conferința Națională de Arte Marțiale
Ediția a III-a, Cluj-Napoca 2012**

**CONVINGERILE DE AUTOEFICACITATE
ALE SPORTIVILOR. ROLUL DE FACILITATOR AL
PERSUASIUNII VERBALE**

- Ioana Boldiș (coord.), Adrian Boldiș, Ion-Petre Barboș -

Abstract

Self-Efficacy Beliefs of Athletes. Verbal Persuasion as a Facilitator

The purpose of the present study was to examine the potency of verbal persuasion as a source of self-efficacy for individuals who practice diverse sports. People rely daily on verbal persuasion as a self-efficacy facilitator by seeking the support of other people when attempting to do different things.

Self-efficacy perceptions are associated with the selection and persistence of behavior in a range of different research settings. The self-efficacy construct is one of the most influential psychological constructs thought to affect achievement strivings in sport.

We aimed to see the relation between persuasion and self-efficacy in sport, and to investigate if coaches' role is significant from this point of view.

Implications of the results for the assessment, training and support of athletes are discussed. Limitations within the existing research are noted and suggestions for future research are provided.

Key words: self- efficacy, verbal persuasion, coach.

Conferința Națională de Arte Marțiale Ediția a III-a, Cluj-Napoca 2012

Fără încredere în propriile competențe un sportiv nu poate performa la potențialul său maxim. Este posibil însă ca un sportiv cu abilități mai scăzute, dar cu o puternică încredere în sine, să performeze peste nivelul său - deoarece convingerile personale pot exercita o influență puternică asupra performanței.

Dar la ce se referă această convingere, “că succesul poate fi atins grație propriilor abilități”? Albert Bandura numește acest tip de convingeri “autoeficacitate”.

Autoeficacitatea. În teoria social-cognitivă a personalității, autoeficacitatea percepută reprezintă o variabilă centrală în mecanismele de autoreglare a organismului la cerințele mediului. Conceptul de autoeficacitate, propus de Bandura (1982) reprezintă un construct relevant pentru înțelegerea factorilor protectori la stres și boală.

Conform definiției lui Bandura (1986), autoeficacitatea se referă la convingerea unei persoane în capacitățile sale de a-și mobiliza resursele cognitive și motivaționale necesare pentru a îndeplini cu succes o sarcină, respectiv capacitatea unui individ de a organiza și executa o acțiune care asigură atingerea unui scop (Bandura, 1986; Pintrich & Schunk, 1996). Autoeficacitatea mai poate fi definită ca o anticipare a rezultatelor pozitive în acțiunile întreprinse datorită cunoștințelor și abilităților posedate. Percepția propriei competențe modifică și percepția eșecului sau a performanței reduse; în aceste cazuri, insuccesul tinde să fie atribuit efortului redus investit în sarcină și în mai mică măsură lipsei competenței necesare îndeplinirii sarcinii. Altfel spus, autoeficacitatea crescută se asociază cu atribuirea autoprotectoare ale eșecului sau succesului.

Așa cum Bandura sugerează, evaluările optimiste ale autoeficacității pot fi considerate un imbold suplimentar pentru intențiile de acțiune și pentru persistența în depășirea obstacolelor. Cu cât autoeficacitatea este mai accentuată cu atât nivelul de aspirație vizând atingerea scopurilor propuse este mai înalt.

Persoanele care se consideră pe sine ineficace tind să își limiteze comportamentele de inițiere și implicare în sarcini; dificultățile sarcinii sunt apreciate ca insurmontabile. În contrast cu acestea, persoanele confidente în competența lor vor căuta căi diferite de a exercita control asupra mediului și de a obține performanțele dorite (Băban, 2005).

Cognițiile vizavi de autoeficacitatea percepută influențează alegerea situațiilor în care un individ se va implica sau a acțiunilor pe care le va iniția, timpul și resursele alocate unei sarcini, respectiv reacțiile emoționale așteptate în timpul activității sau după soluționarea sarcinii. Expectanțele cu privire la propria eficacitate într-o anumită sarcină influențează gândurile, emoțiile și comportamentele în cadrul acelei sarcini și implicit, performanța asociată cu sarcina respectivă (Schwarzer & Matthias, 2007).

Modelul autoeficacității elaborat de Bandura se verifică puternic și în mediul sportiv.

Autoeficacitatea percepută este un predictor puternic și consistent al performanței sportive (Schunk, 1995). Ca regulă generală, comparativ cu persoanele care își pun la îndoială capacitățile, cei cu un sentiment ridicat de autoeficacitate depun mai mult efort, persistă în sarcină și ating un nivel mai ridicat de performanță (Crăciun, 2008).

Dzewaltowski (1989) raportează o relație pozitivă între comportamentele asociate cu exercițiul fizic, intenție, atitudine și autoeficacitate.

Conferința Națională de Arte Marțiale Ediția a III-a, Cluj-Napoca 2012

Dzewaltowski et al. (1990), McAuley & Courneya (1993), Dishman (2001), și Hagger et al. (2002) arată că există o corelație moderată între autoeficacitate și participarea la activități fizice atât la adulții tineri cât și la cei mai în vârstă, iar Yordy & Lent (1993) și Armitage & Conner (1999) susțin că autoeficacitatea este un predictor important pentru activitatea fizică.

Conform studiului realizat de Brawley & Martin (1995), autoeficacitatea acoperă între 3 și 25% din varianță în comportamentele asociate cu activitatea și exercițiul fizic (Chiu & Kayat, 2010).

Evaluarea acurată sau nu a autoeficacității se bazează, conform teoriei lui Bandura, pe patru surse majore de informații (Fig. 1):

- performanțele anterioare;
- experiența dobândită prin învățarea vicariantă;
- persuasiunea verbală și
- starea fiziologică din momentul anticipării și desfășurării sarcinii

(Bandura, 1997).

Bandura sugerează existența și a altor surse pentru conturarea convingerii de autoeficacitate. Așa este grupul de apartenență, clasa socială; percepția colectivă a autoeficacității influențează într-o oarecare măsură autoeficacitate individuală (Băban, 2005).

Persuasiunea verbală apare de regulă sub forma încurajărilor venite din partea antrenorilor, părinților, colegilor, prietenilor etc.

Judecățile de valoare exprimate verbal, referitoare la anumite competențe ale sportivului și la posibilitățile acestuia de a reuși sunt facilitatoare pentru încrederea acestuia în propriile competențe (Crăciun, 2008).

Persuasiunea verbală este cu atât mai puternică cu cât persoana este percepută de către sportiv ca fiind de încredere, atractivă și cu un nivel mai ridicat de expertiză (Eagly & Chaiken, 1993).

**Conferința Națională de Arte Marțiale
Ediția a III-a, Cluj-Napoca 2012**

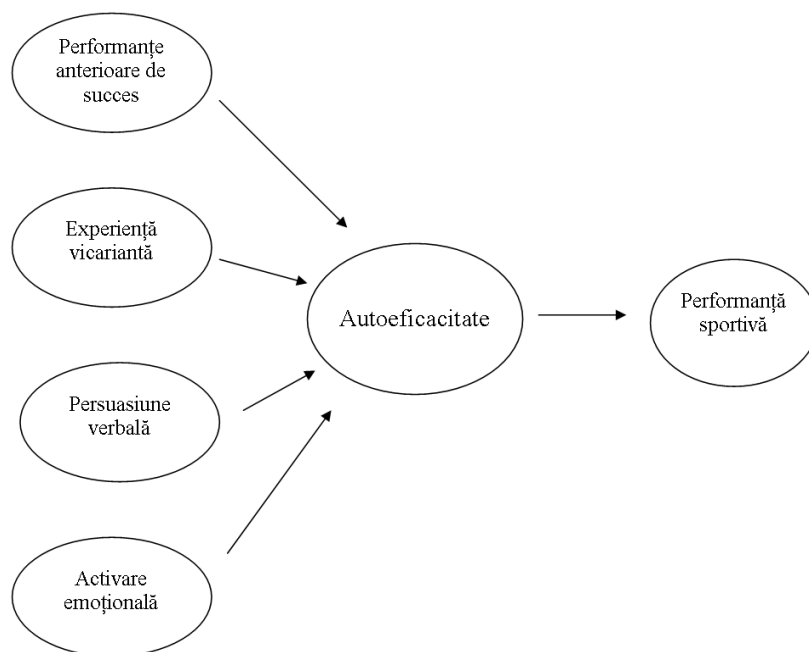


Figura 1. Relația dintre factorii care facilitează sentimentul de autoeficacitate și performanța sportivă (adaptat după Bandura, 1982).

Pentru a examina importanța persuasiunii verbale în relație cu sentimentul/convingerile de autoeficacitate la sportivi, am formulat următoarea întrebare de cercetare:

- Există o legătură semnificativă statistic între persuasiunea verbală din partea antrenorului și sentimentul de autoeficacitate la sportivi, în general?

Participanți

Eșantionul total a fost alcătuit din persoane care practică sport în mod regulat, inclusiv persoane care fac sport de performanță.

Studiul a inclus inițial (N= 94), dar am prelucrat doar datele a 77 de participanți – cei ale căror chestionare au fost valide (au fost completate 100%).

Subiecții aleși după această selecție (N=77), au fost adulți, cu vârsta cuprinsă între 18 și 44 de ani, media de vârstă fiind $m = 23,01$, dintre care femei 30 (38,96%) și bărbați 47 (61,03%).

Majoritatea participanților au provenit din mediul urban (74,02%), iar 25,97% au provenit din mediul rural.

Printre sporturile practicate de aceștia se numără atât sporturi individuale, cât și de echipă (arte marțiale, alergare, stretching, înot, fotbal, fitness, volei, tenis, dansuri sportive, baschet, handbal, tenis, schi etc.).

Conferința Națională de Arte Marțiale Ediția a III-a, Cluj-Napoca 2012

Procedură

Persoanele au fost contactate prin diverse modalități și în diverse locuri.

Sportivii au fost contactați prin intermediul președinților diferitelor asociații sportive, cadrelor de la facultăți cu profil sportiv, cărora li s-a solicitat semnarea unui acord în care a fost specificat scopul cercetării și algoritmul de desfășurare.

Chestionarele au primit un cod numeric, pentru ca participanții să poată răspunde anonim, și au fost oferite spre completare în plicuri format A4, astfel încât răspunsurile să rămână confidențiale și în același timp să faciliteze colectarea chestionarelor.

Chestionarele au fost aplicate individual, fără limită de timp. Participanților li s-a garantat confidențialitatea.

Instrumente

1. A fost utilizat un *Chestionar general (descriptiv)* care a inclus date descriptive despre respondenți (date demografice, date privind frecvența și durata sesiunilor de antrenament sportiv, suportul social, relația cu colegii de sport, etc.), dar și itemi care să investigheze aspecte ale persuasiunii verbale din partea antrenorului.

Acest chestionar a inclus și adaptarea unor itemi după chestionare care evaluează diverse aspecte ale sportivilor:

- itemi privind relația cu antrenorul și colegii de antrenament (*Individual and Team Character in Sport Questionnaire*, Davidson, Khmelkov & Moran-Miller, 2006).
- Itemi privind suportul social (*Social Support and Exercise Survey*, Sallis et al., 1987).

2. *Scala de autoeficacitate* (Jerusalem & Schwarzer, 1986, 1992; Schwarzer & Jerusalem, 1989)

(Versiunea adaptată și etalonată pentru populația României a Scalei de autoeficacitate a fost adaptată pentru a evalua autoeficacitatea în legătură cu activitatea profesională. În cadrul acestui studiu, am utilizat itemii așa cum au fost ei traduși și prezentați, am modificat doar instrucțiunile chestionarului, în loc de “*activitatea profesională*”, menționând “*activitatea sportivă*”).

Terry & O’Leary (1995) și Armitage & Conner (1999) au adoptat o baterie de itemi pentru a măsura autoeficacitatea, instrument care a demonstrat o bună validitate de construct și fidelitate.

Scala de autoeficacitate a lui Schwarzer și Jerusalem a fost construită în variantă originală în 1981 și cuprindea 20 de itemi, numărul itemilor fiind redus ulterior la 10 (Jerusalem & Schwarzer, 1986, 1992, Schwarzer & Jerusalem, 1989).

Scala de autoeficacitate cuprinde 10 itemi, care pot fi cotați de la 1 la 4 (1 – “complet neadevărat în ceea ce mă privește”, 4 – “perfect adevărat în ceea ce mă privește”) și vizează un singur factor, nefiind grupați pe subscale.

Deși o serie de cercetări încă abordează autoeficacitatea ca fiind generală, autoeficacitatea este de regulă conceptualizată ca fiind specifică.

Conferința Națională de Arte Marțiale
Ediția a III-a, Cluj-Napoca 2012

Un indicator al percepției globale a propriei valori este stima de sine, autoeficacitatea se referă mai degrabă la percepția propriilor abilități de a atinge un scop.

De exemplu, este probabil ca o persoană care are performanțe sportive foarte modeste să nu aibă o autoeficacitate ridicată privind aptitudinile sale sportive, acest lucru nu afectează însă în mod obligatoriu stima de sine a respectivei persoane (decât în condițiile în care își raportează întreaga valoare ca persoană la performanța pe care o are în domeniul sportiv).

Rezultate și discuții

Datele au fost prelucrate cu programul SPSS 18 (Statistical Package for the Social Sciences).

La analiza cantitativă am obținut diferențe semnificative statistic între scala de autoeficacitate și itemii care investigau persuasiunea verbală din partea antrenorului.

Deoarece am modificat ușor itemii scalei de autoeficacitate, am calculat coeficientul α Crombach pentru a verifica dacă se păstrează consistența internă a scalei.

La scala validată și etalonată pe populație românească (pe domeniul profesional), coeficientul α Crombach, a fost 0,84, iar pentru scala aplicată de noi 0,82 – ceea ce sugerează că nu a fost alterată consistența internă a scalei, respectiv susține faptul că toți itemii scalei evaluează același construct.

Pentru itemii care se referă la persuasiunea verbală a antrenorului îndreptată spre sportiv, coeficientul α Crombach a fost de 0,79.

Datele arată că există o relație semnificativă statistic (vezi Fig.2) între scorurile scalei de autoeficacitate și scorurile obținute la chestionarul care evaluează persuasiunea verbală din partea antrenorului.

Descriptive Statistics			
	Mean	Std. Deviation	N
Scoruri SES	31.19	4.386	77
Scoruri PVA	27.31	4.969	77

Correlations			
		Scoruri SES	Scoruri PVA
Scoruri SES	Pearson Correlation	1	.381**
	Sig. (2-tailed)		.001
	N	77	77
Scoruri PVA	Pearson Correlation	.381**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	
	N	77	77

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Figura 2. Coeficientul Pearson de corelație între scala de autoeficacitate (SES) și scorul total la itemii privind persuasiunea verbală din partea antrenorului (PVA).

Conferința Națională de Arte Marțiale
Ediția a III-a, Cluj-Napoca 2012

Adică, un nivel ridicat al autoeficacității corelează pozitiv cu nivelul persuasiunii verbale.

Deși nu implică o relație cauză efect, acest fapt ne arată că atunci când obținem scoruri înalte la scala de autoeficacitate, scorurile sunt înalte și la persuasiune verbală etc.

În termeni practici, putem spune că persoanele care au un înalt nivel al autoeficacității (convingerii în propriile competențe) beneficiază de persuasiune verbală (feedback pozitiv specific, încurajări etc.) din partea antrenorului. Nu știm dacă persuasiunea verbală ridicată din partea antrenorului (consecventă, riguroasă etc.) determină creșterea sentimentului de autoeficacitate al sportivului sau dacă faptul că sportivul are deja convingeri solide referitoare la propria performanță determină un răspuns pozitiv și susținut din partea antrenorului, în acest sens.

Mai mult, studii și lucrări de specialitate arată că persuasiune verbală din partea persoanelor semnificative are un impact semnificativ asupra convingerilor de autoeficacitate ale individului (Frank, 2012; Crăciun, 2008; Maddux, 2000; Eagly & Chaiken, 1993).

La o analiză mai detaliată a itemilor (Fig.3), observăm că scorurile crescute la persuasiune verbală implică scoruri crescute în special la itemii 3, 6, respectiv 7 ($r = .334$, $r = .380$, $r = .352$, $p < .01$) ai scalei de autoeficacitate.

Correlations			
		Scoruri PVA	Item SES 6
Scoruri PVA	Pearson Correlation	1	.380**
	Sig. (2-tailed)		.001
	N	77	77
Item SES 6	Pearson Correlation	.380**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	
	N	77	77

Correlations			
		Scoruri PVA	Item SES 3
Scoruri PVA	Pearson Correlation	1	.334**
	Sig. (2-tailed)		.003
	N	77	77
Item SES 3	Pearson Correlation	.334**	1
	Sig. (2-tailed)	.003	
	N	77	77

Correlations			
		Scoruri PVA	Item SES 7
Scoruri PVA	Pearson Correlation	1	.352**
	Sig. (2-tailed)		.002
	N	77	77
Item SES 7	Pearson Correlation	.352**	1
	Sig. (2-tailed)	.002	
	N	77	77

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Figura 3. Corelația între scorurile scalei care măsoară persuasiunea verbală din partea antrenorului (PVA) și Itemii 3, 6 și 7 ai scalei de autoeficacitate (SES).

Conferința Națională de Arte Marțiale Ediția a III-a, Cluj-Napoca 2012

Datele indică faptul că un nivel ridicat al persuasiunii verbale corelează pozitiv cu un nivel ridicat al următoarelor convingeri:

“Este ușor pentru mine să fiu consecvent cu obiectivele mele și să îmi ating scopurile”, “Pot rezolva majoritatea problemelor dacă investesc efortul necesar”, “Pot să rămân calm(ă) când mă confrunt cu dificultăți pentru că mă pot baza pe abilitățile mele de adaptare”.

În termeni practici, putem spune că persuasiunea verbală din partea antrenorului ar putea avea impact mai ales asupra capacității sportivului de a persevera în atingerea obiectivelor (performanței) și asupra capacității de a gestiona dificultățile pe care le întâmpină, de a rezolva problemele apărute. Cu alte cuvinte, autoeficacitatea este asociată și în cazul sportivilor cu locusul de control intern, persuasiunea verbală putând avea un impact pozitiv și din acest punct de vedere (termenul de “locus de control” a fost lansat de Rotter (1966) și desemnează “modul în care o persoană își explică succesul sau eșecul, prin cauze de tip intern sau extern, controlabile sau necontrolabile”, altfel spus, convingerea că responsabilitatea pentru eșec, respectiv meritul pentru succes stau în aptitudinile și calitățile persoanei respective și au o prea mică legătură cu întâmplarea sau alți factori și este asociat cu o mai bună capacitate de a face față la stres).

Așa cum arată anumiți autori, există date care sugerează că autoeficacitatea din situațiile specifice tinde uneori să se generalizeze și la alte situații și emerge spre autoeficacitate globală (Bunker, Williams & Zinsser, 1993). Prin urmare, o autoeficacitate ridicată în sport, îi poate servi individului ca bază în dezvoltarea autoeficacității în alte arii de activitate (Crăciun, 2008).

Limite și sugestii pentru cercetări viitoare

Printre limitele acestui studiu se numără mărimea eșantionului.

Cu privire la cercetările viitoare, ar fi interesant de studiat în ce fel anumite aspecte legate de antrenor (experiență profesională, abilități de instruire, componente psihologice etc.) au impact semnificativ în interacțiunea cu sportivul.

Conferința Națională de Arte Marțiale Ediția a III-a, Cluj-Napoca 2012

Bibliografie

- Armitage, C. J., & Conner, M. (1999). Distinguishing perceptions of control from self-efficacy: Predicting consumption of a low-fat diet using the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 29(1), 72-90.
- Bandura, A. (1997). Self-efficacy and health behaviour. In A. Baum, S. Newman, J. Baron, Rueben M. and David A. Kenny (1986), *The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations*, *Journal of Personality and Social Psychology*, 51 (6), 1173-1182.
- Bandura, A. (1988). Self-regulation of motivation and action through goal systems. In V. Hamilton, G. H. Bower, , N. H. Frijda (Eds.), *Cognitive perspectives on emotion and motivation* (pp. 37-61). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Bandura, A. (1988). Perceived self-efficacy: Exercise of control through self-belief. In J. P. Dauwalder, M. Perez, , V. Hobi (Eds.), *Annual series of European research in behavior therapy* (Vol. 2, pp. 27-59). Amsterdam/Lisse, Netherlands: Swets , Zeitlinger.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 33, 344-358.
- Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory*. New York: General Learning Press.
- Brawley, L.R, Martin, K.A.(1995). The interface between social and sport psychology. *The Sport Psychologist*, 9(4), 469 - 497.
- Băban, A. (2005). *Psihologia sănătății. Suport de curs*.
- Bunker, L., Williams, J. M., & Zinsser, N. (1993). Cognitive techniques for improving performance and building confidence. In J. M. Williams (Ed.), *Applied sport psychology: Personal growth to peak performance*. (2nd Ed., pp. 225–242). Mountain View, CA: Mayfield.
- Chiu, L.K., Kayat, K. (2010). Psychological Determinants of Leisure Time Physical Activity Participation among Public University Students in Malaysia. *AJTLHE* Vol. 2, No. 2, July 2010, 33-45
- Crăciun, M. (2008). *Psihologia Sportului*, Editura Risoprint, Cluj.
- Dishman, R.K. (2001). The problem of exercise adherence: Fighting sloth in nations within market economies. *QUEST* 53: 279-294.
- Dzewaltowski, D. A. (1989). Toward a model of exercise motivation. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 11, 251-269.
- Dzewaltowski, D.A., Noble, J.M., & Shaw, J.M. (1990). Physical activity participation: Social cognitive theory versus the theories of reasoned action and planned behaviour. *Journal of Sport and Exercise Psychology* 12: 388-405.
- Eagly and Chaiken, (1993). *The Psychology of Attitudes*, Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich.
- Individual and Team Character in Sports Questionnaire (ITCSQ) -2006 Survey for individual and/or team to measure character-related outcomes in sport activities. There are three scales: Values Rating, Community Climate and Character Development Experiences. 48-item survey with 5 Likert-type response scale (agree/disagree continuum). Authors: Matthew L. Davidson, Vladimir T. Khmelkov, Kelli E. Moran-Miller. Revised 2006. May be used or duplicated without permission of the authors. For-fee data analysis and additional services, Cornerstone Consulting & Evaluation, LLC.
- Jerusalem, M., & Schwarzer, R. (1986). Selbstwirksamkeit [Self-efficacy]. In R. Schwarzer (Ed.), *Skalen zur Befindlichkeit und Persönlichkeit*. Research Report No. 5 (pp. 15-28). Berlin: Freie Universität, Institut für Psychologie.
- Jerusalem, M.& Schwarzer, R. (1989). Anxiety and Self-Concept as Antecedents of Stress and Coping. A Longitudinal Study with German and Turkish Adolescents. *Personality and Individual Differences*, 10, 785-792.
- Jerusalem, M., & Schwarzer, R. (1992). Self-efficacy as a resource factor in stress appraisal processes. In R. Schwarzer (Ed.), *Self-efficacy: Thought control of action* (pp. 195-213). Washington, DC: Hemisphere.

Conferința Națională de Arte Marțiale
Ediția a III-a, Cluj-Napoca 2012

- Maddux, J. E. (2000, in press). Self-Efficacy: The Power Of Believing You Can, in Snyder, C. R., & Lopez, S. J. (Eds). Handbook of positive psychology. New York: Oxford University Press
- McAuley, E. & Courneya, K.S. (1993). Adherence to exercise and physical activity as health-promoting behaviours: Attitudinal and self-efficacy influences. *Applied and Preventive Psychology* 2: 65-77.
- Pintrich, P.R., & Schunk, D.H. (1996). Motivation in education. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Rotter, J. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcements. *Psychological Monographs*, 80, Whole No. 609.
- Sallis, J.F., Grossman, R.M., Pinski, R.B., Patterson, T.L., Nader, P.R. (1987) The development of scales to measure social support for diet and exercise behaviors. *Prev Med*; 16:825-836.
- Sallis, J. F., Patterson, R. L., Buono, M. J., Atkins, C. J., & Nader, P. R. (1988). Aggregation of physical activity habits in Mexican-American and Anglo families. *Journal of Behavioral Medicine*, 11, 31-41.
- Schunk, D. H. (1995). Self-efficacy, motivation, and performance. *Journal of Applied Sport Psychology*, 7(2), 112-137.
- Schwarzer, R., Matthias, J. (2007). Scala de autoeficacitate (adaptat de Moldovan, R.). În David D. (coordonator), Sistem de evaluare clinică. Editura RTS, Cluj-Napoca.
- Terry, D. J., & O'Leary, J. E. (1995). The theory of planned behaviour: The effects of perceived behavioural control and self-efficacy. *British Journal of Social Psychology*, 34, 199-220.
- Yordy, G. A., & Lent, R. W. (1993). Predicting aerobic exercise participation - social cognitive, reasoned action and planned behavior models. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 15, 363-374.



Aplicații practice ale datelor din cercetare

Plecând de la faptul că autoeficacitatea ridicată este un predictor pentru succes și performanță, antrenorii care doresc să crească sentimentul de autoeficacitate al sportivilor cu care lucrează pot realiza următoarele (Frank, 2012; Crăciun, 2008):

1. Experiențele anterioare de succes ale sportivului. Performanța anterioară este unul dintre cei mai puternici factori pentru consolidarea sentimentului de autoeficacitate.

Astfel, antrenorul trebuie să aducă frecvent în lumină situațiile anterioare în care sportivul a performant eficient, a avut succes.

O metodă utilă ar putea fi împărțirea sarcinilor complexe (care necesită abilități mai complexe) în componente mai simple, mai specifice, care necesită efort din partea sportivului, dar sunt congruente cu nivelul curent de dezvoltare al abilităților sale.

Artele marțiale reprezintă o abordare sistematică a acestui concept. Pentru fiecare centură sunt învățate anumite abilități și dezvoltate anumite deprinderi, începând cu cele de bază. Pe măsură ce trece la o nouă centură, sportivul învață noi abilități mult mai complexe, pentru a face față unor sarcini mult mai solicitante și dificile.

Spre exemplu, un cursant învață mai întâi loviturile simple, mai apoi loviturile sunt combinate cu alte tehnici mai dinamice care îi permit să acopere și distanță, mai târziu ajungând să învețe lovituri complexe combinate inclusiv cu sărituri etc. La fiecare nivel (centură) sarcinile sunt dificile și reprezintă o provocare pentru sportiv, dar nu depășesc capacitatea acestuia de a le realiza și gestiona. Acest fapt permite sportivului să experimenteze situații de succes care facilitează creșterea sentimentului de autoeficacitate.

2. Observarea colegilor care au succes. O altă metodă de creștere a sentimentului de autoeficacitate este observarea de către sportiv a colegilor care performează cu succes un exercițiu. Nu este suficient să observe acel exercițiu, ci și să aibă convingerea că are abilitatea de a imita ceea ce tocmai a observat.

În acest sens, antrenorul poate să folosească pentru exemplificare un sportiv apropiat ca vârstă și abilități de cele ale sportivului și nu o persoană cu o experiență mai mare și ale cărei performanțe depășesc cu mult pe cele ale sportivului.

3. Feedback pozitiv specific. Persuasiunea verbală poate fi folosită alături de alte metode sau singură. În general, persuasiunea verbală este eficientă dacă vizează un feedback pozitiv referitor la performanțe anterioare (de succes) specifice. Astfel “poți să faci asta!” nu este la fel de eficient ca și “ai reușit să alergi în 8,4 secunde, vei reuși și în 8”.

4. Antrenarea unor abilități psihologice. Ajutându-l pe sportiv să își identifice și să își mențină un nivel optim al abilităților și funcționării fiziologie pentru a performa cu succes poți crește încrederea acestuia în propriile abilități. Acest lucru poate fi realizat prin învățarea tehnicilor de relaxare și a altor tehnici psihologice relevante.