



Article Type: Original

The Effect of Self-Talk on Motor Performance with Emphasis on the Role of Task-Orientation and Ego-Orientation: An Empirical Test of the Self-Talk Dissonance Hypothesis

Amir Dana¹ 

1. Associate Professor, Department of Physical Education, Tabriz Branch, Islamic Azad University, Tabriz, Iran.

Received: 08/03/2024, **Revised:** 12/09/2024, **Accepted:** 06/10/2024

* Corresponding Author: Amir Dana, E-mail: amirdana@iaut.ac.ir

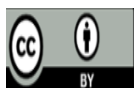
How to Cite: Dana, A. (2025). The Effect of Self-Talk on Motor Performance with Emphasis on the Role of Task-Orientation and Ego-Orientation: An Empirical Test of the Self-Talk Dissonance Hypothesis. *Sport Psychology Studies*, 14(51), 90-104. In Persian

Extended Abstract Background and Purpose

The effects of self-talk interventions on sports performance have been widely studied (Tod, et al., 2011). However, empirical research on new dimensions of self-talk in sport is needed to help clarify for whom specific types of self-talk are effective and under what circumstances. According to the sport-specific self-talk model, individual factors directly affect self-talk system 1 and self-talk system 2, which are related to self-talk and behavior (Morf et al., 2012). This model also refers to the Self-Talk Dissonance Hypothesis. Self-Talk Dissonance Hypothesis emphasizes the lack of coordination between system 1 and system 2 of self-talk. Predictions from Self-Talk

Dissonance Hypothesis directly follow the sport-specific self-talk model, but more research is needed to test these predictions.

Studying personality traits can be a way to examine and test the hypothesis of Self-Talk Dissonance. Among the potential antecedents of individual self-talk, motivational orientations have attracted considerable research attention. "Task-Orientation" refers to cases in which a person primarily focuses on improving and mastering a skill. Those who have Ego-Orientation (performance) use sports to prove their worth to others, and often their unhealthy mental occupation is competition and winning. Achievement goal theory shows that task-orientation and Ego-Orientation are significantly different in relation to the way competence



is interpreted. Individuals who are task-oriented tend to use self-referenced criteria to assess competence, while those who are Ego-Oriented tend to use others as their primary reference point, thereby making themselves more vulnerable to self-esteem decline (Roberts et al., 2007). The aim of this research was to test the hypothesis of Self-Talk Dissonance. Based on previous research and predictions made by the self-talk model for sports, an interaction between individual characteristics and self-talk was predicted. Specifically, in this research, it was assumed that task-oriented people perform better when using task-related self-talk than self-related self-talk, and egoists perform better when using Ego-Oriented self-talk than when they use task-related self-talk, they will perform better.

Material and Methods

The current research method is semi-experimental in which the effect of task-orientation self-talk and Ego-Oriented on movement performance in people with different motivational orientations is studied. The participants were 60 university students in the age range of 18 to 25 years. The participants included task-oriented people (30 people) and Ego-Oriented people (30 people).

The current research tool is as follows:

Questionnaire of task-orientation and Ego-Oriented in sports (TEOSQ:

Questionnaire of task-orientation and Ego-Oriented in sports Duda and Nichols (1992) has 13 questions in the form of five Likert options from completely disagree (score 1) to completely agree is (score 5).

Manipulation Check Protocol: This protocol discusses the use of self-talk by groups. The participants who had the task-orientation or Ego-Oriented criteria were invited to participate in the study. At first, they were taught how to work with a dynamometer. All participants performed the force application task in both task-oriented self-talk and Ego-Oriented self-talk conditions in a balanced order. Immediately after the implementation, the participants completed the manipulation check questionnaire. In this research, the mean and standard deviation were used to describe the data, and to determine the effect of the type of self-talk on motor performance in task-oriented and Ego-Oriented individuals, a 2-factor analysis of variance test was used at the 0.05 level with SPSS software.

Results

The results of two-factor analysis of variance showed that task-oriented people performed better when using task-related self-talk (I am better than before) and ego-oriented people performed better when using self-talk related to ego-orientation (I am better than others).

Table 1. The results of the verification protocol

Variable	Task-Orientation		Ego-Orientation	
	Average	SD	Average	SD
Frequency of using self-talk	8.16	1.28	8.30	1.14
Degree of using self-talk	7.5	1.22	7.26	1.38
A sense of the usefulness of self-talk	6.10	2.17	6.53	2.02

Table 2. Average and standard deviation of power generation task (kg)

Variable	Task-Orientation		Ego-Orientation	
	Average	SD	Average	SD
pre-test	117.59	14.81	116.71	13.23
Task-orientation self-talk	122.06	12.76	118.71	12.97
Ego-Orientation self-talk	119.88	13.61	121.07	12.60

Table 3. Results of 2-factor composite variance analysis

Effect	SS	df	MS	F	Sig.	Effect Size
Type of self-talk	431.48	2	215.74	75.81	0.001	0.56
Motivational orientation × type of self-talk	155.19	2	77.59	27.26	0.001	0.32
Error	330.11	116	2.84			
Intergroup Effects						
Motivational orientation	46.44	1	46.44	0.088	0.768	0.002
Error	30712.1	58	529.5			

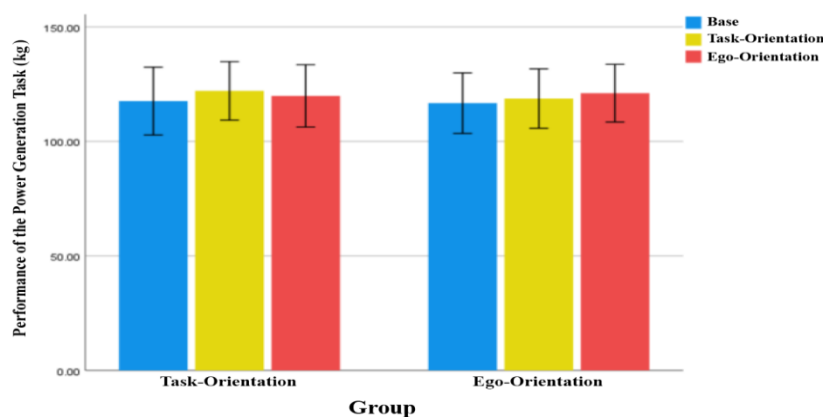


Figure 1. The graph of the average performance of the force production task in two self-talk conditions of Task-Orientated and ego-oriented people

Conclusion

The aim of the present research was to study the effect of self-talk on motor performance with emphasis on the role of task-orientation and Ego-Orientation. In this regard, the results showed that self-talk leads to the improvement of power production performance.

It seems that motivational self-talk has improved the performance in a large task such as the power generation task through increasing effort and feeling of self-confidence. For example, Hatzigeorgiadis et al. (2009) showed in a research that motivational self-talk can lead to improved performance in tasks requiring accuracy, increased self-confidence, and reduced anxiety (Hatzigeorgiadis et al., 2009, Bellomo et al. , 2020).

The performance of the force production task of task-oriented people was better in the condition of using task-oriented self-talk than in the condition of Ego-Orientated self-talk. The performance of the force production task in Ego-Orientated people was better in the condition of using Ego-Orientated self-talk than in the condition of task-oriented self-talk. It seems that in explaining the results of the present research, it can be said that athletes based on the task-oriented and Ego-Orientated role they set for themselves; They actively use self-talk

system 2 to achieve their central goal, which is progress based on mastering others or their own performance; Therefore, when the nature of the self-talk matches their inner feeling, the self-talk is aligned with their inner purpose. Therefore, the performance of task-oriented people when using task-oriented self-talk has been better than Ego-Orientated self-talk.

In general, the results of the current research supported the self-talk dissonance theory and the findings of this study help coaches and athletes to improve performance through the use of appropriate self-talks with motivation to progress. In short, the self-talk dissonance has a negative effect on performance, and tailoring self-talk interventions by considering individual factors in intervention plans can improve the effectiveness of the intervention and performance results.

Keywords: Self-talk, Motor Performance, Task-orientation, Ego-orientation, and Self-talk Dissonance.

Funding

The present study received no financial support from any institution or organization.

Conflicts of Interest

The authors declared no conflict of interest.



مطالعات روان‌شناسی ورزشی

Journal homepage: <https://spsyj.ssric.ac.ir>



نوع مقاله: پژوهشی اصیل

تاثیر خودگویی بر عملکرد حرکتی با تاکید بر نقش تکلیف‌مداری و خودمداری: آزمون تجربی فرضیه ناهماهنگی خودگویی

امیر دانا^۱ 

۱. دانشیار، گروه تربیت بدنی، واحد تبریز، دانشگاه آزاد اسلامی، تبریز، ایران.

تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۰۱/۲۰، **تاریخ اصلاح:** ۱۴۰۳/۰۶/۲۲، **تاریخ پذیرش:** ۱۴۰۳/۰۷/۱۵

* Corresponding Author: Amir Dana, E-mail: amirdana@iaut.ac.ir

How to Cite: Dana, A. (2025). The Effect of Self-Talk on Motor Performance with Emphasis on the Role of Task-Oriented and Ego-Oriented: An Empirical Test of the Self-Talk Dissonance Hypothesis. *Sport Psychology Studies*, 14(51), 90-104. In Persian

چکیده

هدف: با توجه به مدل خودگویی ویژه ورزش، ناهماهنگی خودگویی زمانی اتفاق می‌افتد که عدم تطابق بین احساسات یا برداشت‌های درونی و خودگویی باعث اختلال در عملکرد شود. هدف از این مطالعه آزمون تجربی فرضیه ناهماهنگی خودگویی با بررسی اثرات خودگویی بر تکلیف‌مداری و خودمداری بود.

مواد و روش‌ها: روش تحقیق نیمه تجربی بود که در آن تأثیر خودگویی تکلیف‌مدار و خودگویی خودمدار بر عملکرد حرکتی در افراد با جهت‌گیری انگیزشی متفاوت بررسی شد. همه شرکت‌کنندگان تکلیف اعمال نیرو را هم در شرایط خودگویی تکلیف‌مدار و هم خودگویی خودمدار با ترتیب متوازن اجرا کردند.

یافته‌ها: نتایج تحلیل واریانس دو عاملی نشان داد تکلیف‌مداری هنگام استفاده از خودگویی مرتبط با تکلیف (من از قبلم بهترم) عملکرد بهتری داشتند و خودمداری هنگام استفاده از خودگویی مرتبط با خودمداری (من بهتر از دیگرانم) بهتر عمل کردند.

نتیجه‌گیری: نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که ناهماهنگی خودگویی بر عملکرد تأثیر منفی می‌گذارد و متناسب کردن مداخلات خودگویی با در نظر گرفتن عوامل فردی در طرح‌های مداخله می‌تواند اثربخشی مداخله و نتایج عملکرد را ارتقا دهد.

کلیدواژه‌ها: خودگویی، عملکرد حرکتی، تکلیف‌مداری، خودمداری، ناهماهنگی خودگویی.



مقدمه

اثرات مداخلات خودگویی بر عملکرد ورزشی به طور گسترده مورد مطالعه قرار گرفته است (تاد، هاردی و اولیور؛ ۲۰۱۱). با این حال، تحقیقات تجربی در مورد ابعاد جدید خودگویی در ورزش لازم است تا به روشن شدن این امر کمک کند که انواع ویژه خودگویی در چه کسانی و در چه شرایطی موثر هستند. علاوه بر درک نحوه ارتباط ویژگی‌های محیط پیرامونی فرد با خودگویی، درک ویژگی‌های اثرگذار فرد بر خودگویی نیز مهم است. عوامل فردی شامل متغیرهای بیولوژیکی و ژنتیک، ویژگی‌های شخصیتی، و جمعیت شناختی می‌باشند (هاردی و همکاران، ۲۰۰۹).

با توجه به اینکه شخصیت ممکن است در توضیح تفاوت‌های فردی در استفاده از خودگویی و کارایی آن مفید باشد. تفاوت‌های شخصیتی ممکن است دلیل وجود تفاوت‌های فردی بزرگ در استفاده از خودگویی را توضیح دهند (الدرسن-دی و همکاران؛ ۲۰۱۵). چرا برخی از افراد تقریباً به طور مداوم از خودگویی استفاده می‌کنند در حالی که برخی به میزان خیلی کم از خودگویی بهره می‌برند (هربرت و همکاران؛ ۲۰۱۳). چرا برخی از افراد بعد از استفاده از خودگویی عملکرد بهتر، اما برخی عملکرد بدتری دارند (ون رالت و همکاران؛ ۲۰۰۰). کشف بیشتر عوامل فردی ممکن است به محققان در شناسایی افراد و شرایطی که خودگویی رخ می‌دهد، علاوه، اثرات چنین خودگویی‌هایی کمک کند.

بر اساس مدل خودگویی ویژه ورزش؛ عوامل فردی مستقیماً روی سیستم ۱ خودگویی و سیستم ۲ خودگویی تأثیر می‌گذارند که این سیستم‌ها با خودگویی و رفتار مرتبط هستند (مورف و همکاران؛ ۲۰۱۲). به عبارتی این مدل به فرضیه ناهماهنگی خودگویی نیز اشاره دارد. فرضیه ناهماهنگی خودگویی به عدم هماهنگی بین سیستم ۱ و سیستم ۲ خودگویی تأکید می‌کند.

سیستم ۲ خودگویی فعالانه گه همسان با احساسات سیستم ۱ است، به عنوان خودگویی هماهنگ شناخته می‌شود و سیستم ۲ خودگویی فعالانه که با احساسات سیستم ۱ ناهمسان است، به عنوان خودگویی ناهماهنگ تلقی می‌شود. ورزشکارانی که از سیستم ۲ خودگویی فعالانه استفاده می‌کنند (برای مثال، من می‌توانم این کار را انجام دهم) که با احساس توانایی سیستم ۱ آنها همسان است، خودگویی هماهنگ را تجربه می‌کنند. یعنی، ورزشکارانی که به خودشان می‌گویند «من می‌توانم آن را انجام دهم»، وقتی که آنها احساس می‌کنند که می‌توانند آن را به خوبی انجام دهند، احتمالاً خودشان را تشویق می‌کنند و به کار سخت برای اجرا ادامه می‌دهند. در مقابل، ورزشکارانی که از سیستم ۲ خودگویی فعالانه (برای مثال، می‌توانم این کار را انجام دهم) استفاده می‌کنند، وقتی احساس کنند که آنها نمی‌توانند آن را انجام دهند، شاید به دلیل اینکه حریفانشان خیلی خوب هستند (یک احساس در سیستم ۱) احتمالاً ناهماهنگی خودگویی را تجربه کنند. همانند ناهماهنگی شناختی، این ناراحتی احتمالاً نیازمند استفاده از منابع شناختی و برانگیزاندان افراد برای کاهش اختلافات با تغییر ادراک و رفتار آنها است (فیستینگر، ۱۹۶۲). پیش بینی‌های حاصل از نظریه ناهماهنگی خودگویی به طور مستقیم از مدل خودگویی ویژه ورزش پیروی می‌کند اما برای آزمون این پیش‌بینی‌ها به تحقیق بیشتری نیاز است.

مطالعه ویژگی‌های شخصیتی می‌تواند راهی برای بررسی و آزمون فرضیه ناهماهنگی خودگویی باشد. در میان پیشایندهای بالقوه خودگویی فردی، جهت‌گیری‌های انگیزشی توجه تحقیقاتی قابل توجهی را به خود جلب کرده است. «تکلیف‌مداری» به مواردی اطلاق می‌شود که در آن فرد اساساً بر بهبود و تسلط بر یک مهارت تمرکز می‌کند. نظریه هدف پیشرفت نشان می‌دهد کسانی که جهت‌گیری تکلیف (تسلط) دارند، به احتمال زیاد از خودشان پشتکار نشان می‌دهند و فعالیت‌های چالش‌برانگیزی را انتخاب می‌کنند که به آنها اجازه می‌دهد نه تنها جایی که هستند، بلکه جایی که باید

6. Morf et al.
7. dissonant self-talk
8. proactive System 2 self-talk
9. Task-Orientation

1. Tod, Hardy & Oliver
2. Alderson-Day et al.
3. Hurlburt et al.
4. Van Raalte et al.
5. sport-specific model

تمرکزی قوی روی عملکرد (تکلیف‌مدار) دارند، بیشتر تمایل دارند تا از خودگویی مثبت استفاده کنند (هاروود و همکاران، ۲۰۰۴). در واقع، نشان داده شد که تکلیف‌مداری، همانند باور به کارایی خودگویی، استفاده از خودگویی را پیش‌بینی می‌کند (هاردی و همکاران، ۲۰۰۹). تحقیقات ورزشی اندکی روی عوامل فردی مانند نژاد یا قومیت، وضعیت ناتوانی، شخصیت به عنوان عوامل مرتبط به خودگویی انجام شده است.

هونگ، لیانو، شی، کای و شاء^۶ (۲۰۲۰) در مطالعه خود نشان دادند درون‌گراها هنگام استفاده از خودگویی پنهان (خصوصی) عملکرد بهتری داشتند و برون‌گراها هنگام استفاده از خودگویی آشکار بهتر عمل کردند. نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که ناهماهنگی خودگویی بر عملکرد تأثیر منفی می‌گذارد و متناسب کردن مداخلات خودگویی با گنجاندن عوامل فردی در طرح‌های مداخله می‌تواند اثربخشی مداخله و نتایج عملکرد را ارتقا دهد.

وود و پرونیچ و لی^۷ (۲۰۰۹) رابطه بین یک عامل فردی، عزت‌نفس، و خودگویی را بررسی کرده و دریافتند که شرکت‌کنندگان با عزت‌نفس بالا ممکن است با خودگویی مثبت احساس راحتی (سیستم ۱) کنند، به عبارتی از خودگویی مثبت سود می‌برند. در مقابل، شرکت‌کنندگان با عزت‌نفس پایین، ممکن است در هنگام استفاده از خودگویی دودل یا ناراحت باشند. شرکت‌کنندگان گزارش دادند که استفاده از خودگویی مثبت احساس آنها را بدتر می‌کند. بنابراین، توجه به عواملی فردی مانند عزت‌نفس ممکن است در تعیین مفید بودن یک نوع خودگویی برای یک فرد ضروری باشد. برای افراد با عزت‌نفس پایین، استفاده از خودگویی مثبت می‌تواند تعیین‌کننده باشد. دیگر محققان روابط بین خودگویی و عوامل فردی مانند بدبینی (نورم، ۲۰۰۸)، روان‌رنجوری (هایفتنس^۸ و همکاران، ۲۰۱۳)، دستیابی به اهداف و شایستگی ادراک‌شده (زوبانوس و همکاران، ۲۰۱۴) و خودآگاهی را نشان دادند، اما این روابط در زمینه‌های ورزشی آزمون نشده‌اند.

باشندگان را ارزیابی کنند. در مقابل، کسانی که خودمداری^۱ (عملکرد) دارند از ورزش برای اثبات ارزش خود در برابر دیگران استفاده می‌کنند و اغلب مشغولیت ذهنی ناسالمشان رقابت و برنده‌شدن است. نظریه هدف پیشرفت نشان می‌دهد که جهت‌گیری‌های تکلیف‌مدار و خودمدار در رابطه با نحوه تفسیر شایستگی به طور قابل‌توجهی متفاوت است. افرادی که تکلیف‌مدار هستند تمایل دارند از معیارهای خود ارجاع شده برای ارزیابی شایستگی استفاده کنند درحالی‌که کسانی که خودمدار هستند تمایل بیشتری به استفاده از دیگران به عنوان نقطه مرجع اصلی خود دارند و در نتیجه خود را در مقابل کاهش اعتمادبه‌نفس آسیب‌پذیرتر می‌کنند (رابرتس و همکاران، ۲۰۰۷).

نظریه‌پردازان هدف پیشرفت استدلال می‌کنند هدفی (خوددرگیرشدگی^۲ در مقابل درگیرشدن در تکلیف^۳) که فرد برای یک فعالیت معین روی آن تمرکز می‌کند، شناخت‌ها، هیجانات و رفتارهای او را تعیین می‌کند. به‌طور خاص، افرادی که درگیر تکلیف هستند، هیجانات و حالات مثبت (اعتمادبه‌نفس، آرامش، لذت) را تجربه کرده و رفتارهای سازنده (تلاش، پشتکار) از خود نشان می‌دهند. برعکس، پیش‌بینی می‌شود افرادی که خوددرگیرشده هستند، رفتارهای غیرمولد نشان دهند، آن هم تنها زمانی که به توانایی خود برای موفقیت اعتماد ندارند (دودا و ترژر، ۲۰۱۵). به‌همین دلیل افراد تکلیف‌مدار و خودمدار می‌توانند درک متفاوتی از خودگویی داشته باشند و شاید افراد تکلیف‌مدار تمایل داشته باشند از عبارات مرتبط با هدف ویژه خود را برای خودگویی انتخاب کنند و در مقابل افراد خودمدار با عبارات خودگویی مرتبط با خود یا خوددرگیرشدگی احساس راحتی دارند.

ورزشکارانی که بیشتر روی بردن تمرکز می‌کنند (خودمدار) و بر روی پردازش عملکرد تمرکز ندارند (تکلیف‌مدار) گزارش دادند که از خودگویی بی‌قیدوشرط نسبت به دیگران بیشتر استفاده می‌کنند (هاتزیجورگیادیس و همکاران، ۲۰۰۰). ورزشکارانی که روی بردن تمرکز متوسطی دارند (خودمدار) و

6. Harwood et al.
7. Hong, Liao, Shi, Qi & Zhao
8. Hyphantis et al.
9. Zourbanos et al.

1. Ego-Orientation
2. Roberts et al.
3. Ego-Involved
4. Task-Involved
5. Hatzigeorgiadis et al.

افرادی که از مجموع سوالات تکلیف‌مداری نمره بالاتر از ۲۱ (نقطه برش) کسب کنند به عنوان تکلیف‌مدار و افرادی که در خودکداری نمره بالاتر از ۱۸ کسب کنند به عنوان خودمدار در نظر گرفته شدند. پروتکل واریسی دستکاری^۵ این پروتکل استفاده از خودگویی را توسط گروه‌ها مورد بحث قرار می‌دهد. در واقع، این پروتکل این اطمینان را به وجود می‌آورد که شرایط تجربی ایجاد شده توسط محقق درست است (هاردی ۲۰۰۵). شرکت‌کنندگان در گروه‌های تجربی دعوت شدند تا روی مقیاس ۱۰ ارزشی نشان دهند (۱) آنها از عبارت خودگویی انتخابی چند بار استفاده کرده‌اند، (۲) آیا آنها از انواع دیگر خودگویی استفاده کرده‌اند، (۳) اگر چنین است، آنها به خودشان چه می‌گفتند، و (۴) اگر هست، چند وقت به چند وقت، استفاده می‌کردند. یک پرسشنامه بررسی دستکاری که استفاده شرکت‌کنندگان از خودگویی را ارزیابی می‌کند بر اساس کار هاتزبجورگیادیس، زوربانوس، گلتسیوس و تئودوراکیس (۲۰۰۸) طراحی شد. موارد شامل (الف) آیا قبل از اجرای تکلیف تولید نیرو هر بار از خودگویی استفاده می‌کردید؟ ۱ (هرگز) تا ۱۰ (همیشه)؛ (ب) تا چه حد از آن در اجرای تکلیف استفاده کردید؟ ۱ (کمی) تا ۱۰ (به شدت)؛ و (ج) آیا فکر می‌کنید خودگویی می‌تواند به اجرای تکلیف تولید نیرو کمک کند؟ ۱ (اصلاً) تا ۱۰ (بسیار مفید).

روند اجرای پژوهش

از شرکت‌کنندگانی که معیارهای تکلیف‌مداری یا خودمداری را داشتند برای شرکت در مطالعه دعوت به عمل آمد. در ابتدا، طرز کار با دستگاه نیروسنج به آنها آموزش داده شد. به منظور اجرای این تکلیف از شرکت‌کنندگان خواسته شد که بایستند و در حالی به تولید نیرو بپردازند که دست برتر آنها کاملاً باز و در پهلوی آنها قرار می‌گیرد (زید آبادی، ۲۰۰۹). بعد از آشنایی با دستگاه نیروسنج، شرکت‌کنندگان برای اجرای تکلیف بر اساس دستورالعمل گرم کردند. گرم کردن برای هر شرکت‌کننده مرکب از ۵ دقیقه تمرینات کششی در عضلات دست برتر، باز و بسته کردن پنجه‌های دست و سه بار تولید نیرو در پنجه دست است. برای این سه تکرار گرم کردن به شرکت‌کنندگان گفته

هدف از این پژوهش آزمون تجربی فرضیه ناهماهنگی خودگویی بود. بر اساس تحقیقات قبلی و پیش‌بینی‌های انجام‌شده توسط مدل خودگویی ویژه ورزش، تعاملی بین ویژگی‌های فردی و خودگویی پیش‌بینی شد. به طور خاص در این تحقیق فرض بر این بود که تکلیف‌مداران در هنگام استفاده از خودگویی مرتبط با تکلیف، عملکرد بهتری نسبت به خودگویی مرتبط با خود دارند و خودمداران هنگام استفاده از خودگویی مرتبط با خود نسبت به زمانی که از خودگویی مرتبط با تکلیف استفاده می‌کنند، عملکرد بهتری خواهند داشت.

روش‌شناسی پژوهش

روش پژوهش حاضر از نوع نیمه تجربی است که در آن تأثیر خودگویی تکلیف‌مدار^۱ و خودگویی خودمدار^۲ بر عملکرد حرکتی در افراد با جهت-گیری انگیزشی متفاوت مطالعه می‌شود. طرح تحقیق این مطالعه دو عاملی ۲×۳ ترکیبی است که شامل یک متغیر بین گروهی جهت‌گیری انگیزشی با دو سطح تکلیف‌مدار و خودمدار؛ و یک متغیر درون گروهی با سه سطح خودگویی تکلیف‌مدار، خودگویی خودمدار، و بدون خودگویی (در شرایط پایه) است.

شرکت‌کنندگان

شرکت‌کنندگان ۶۰ دانشجوی دانشگاه در محدوده سنی ۱۸ تا ۲۵ سال بودند. شرکت‌کنندگان شامل افراد تکلیف‌مدار (۳۰ نفر) و خودمدار (۳۰ نفر) بودند.

ابزار

پرسشنامه تکلیف‌مداری و خودمداری در ورزش^۳ (TEOSQ):

پرسشنامه تکلیف‌مداری و خودمداری در ورزش دودا و نیکولز^۴ (۱۹۹۳) دارای ۱۳ سوال به صورت پنج گزینه‌ای لیکرت از کاملاً مخالفم (امتیاز ۱) تا کاملاً موافقم (امتیاز ۵) است. این پرسشنامه شامل دو خرده مقیاس تکلیف‌مداری (۷ سوال) و خودکداری (۶ سوال) می‌باشد و

4. Duda and Nichols

5. Manipulation Check Protocol

1. Task-oriented Self-talk

2. Ego-oriented Self-talk

3. Task and Ego Orientation in Sport Questionnaire

یافته‌ها

پروتکل واریسی

جدول ۱ نتایج پروتکل واریسی را نشان می‌دهد، همانگونه که مشاهده می‌کنید، میانگین و انحراف استاندارد میزان استفاده از خودگویی برای گروه تکلیف‌مدار برابر با $8/16 \pm 1/28$ و گروه خودمدار $8/30 \pm 1/14$ ؛ در چه استفاده گروه تکلیف‌مدار برابر با $7/50 \pm 1/22$ و گروه خودمدار $7/26 \pm 1/28$ ؛ احساس مفید بودن خودگویی گروه تکلیف‌مدار برابر با $6/10 \pm 2/17$ و گروه خودمدار $6/53 \pm 2/02$ بود.

نتایج تحلیل واریانس دو عاملی با اندازه‌گیری مکرر در عامل خودگویی در جدول شماره ۳ نشان داد که اثر اصلی نوع خودگویی بر عملکرد تکلیف تولید نیرو تأثیر معنی‌داری دارد ($\eta^2 = 0/56$ ، $p = 0/001$ ، $F_{(2, 116)} = 75/81$). یعنی، بین عملکرد در شرایط پایه، خودگویی تکلیف‌مدار و خودمدار تفاوت معنی‌داری وجود دارد. همچنین، اثر اصلی نوع جهت‌گیری انگیزشی (تکلیف‌مداری و خودمداری) بر عملکرد تکلیف تولید نیرو تأثیر معنی‌داری نداشت ($\eta^2 = 0/00$ ، $p = 0/768$ ، $F_{(1, 58)} = 0/088$). یعنی، بین عملکرد تکلیف تولید نیرو افراد تکلیف‌مدار و خودمدار تفاوت معنی‌داری وجود نداشت. در نهایت، اثر تعاملی نوع خودگویی و جهت‌گیری انگیزشی افراد بر عملکرد تکلیف تولید نیرو معنی‌دار بود ($\eta^2 = 0/32$ ، $p = 0/001$ ، $F_{(1, 116)} = 27/2$). نتایج ساده‌سازی اثرات تعاملی نشان داد که در افراد تکلیف‌مدار، خودگویی تکلیف‌مدار و خودمدار نسبت به شرایط پایه، منجر به بهبود عملکرد تکلیف تولید نیرو شد ($p = 0/001$)، عملکرد تکلیف تولید نیرو افراد تکلیف‌مدار در شرایط استفاده از خودگویی تکلیف‌مدار بهتر از شرایط خودگویی خودمدار بود ($p = 0/001$) و همچنین، در افراد خودمدار، خودگویی تکلیف‌مدار و خودمدار نسبت به شرایط پایه، منجر به بهبود عملکرد تکلیف تولید نیرو شد ($p = 0/001$)، عملکرد تکلیف تولید نیرو افراد خودمدار در شرایط استفاده از خودگویی خودمدار بهتر از شرایط خودگویی تکلیف‌مدار بود ($p = 0/001$).

شد تلاش زیادی نکنند. سپس یک پیش‌آزمون برگزار گردید. با توجه به اینکه در پیش‌آزمون دستورالعملی برای استفاده از خودگویی وجود نداشت، تکلیف تولید نیرو بدون استفاده از خودگویی در هر دو گروه به عنوان شرایط پایه اندازه‌گیری شد. در ادامه از شرکت‌کنندگان در گروه خودگویی تکلیف‌مدار خواسته شد تا عبارت انگیزشی "من از قبلم بهترم" که مرتبط با تکلیف‌مداری است قبل از هر کوشش با صدای آشکار یا پنهان بکار گیرند. از شرکت‌کنندگان در گروه خودگویی خودمدار خواسته شد تا عبارت انگیزشی "من بهتر از دیگرانم" را در ذهن خود که مرتبط با خودمداری بود قبل از هر کوشش با صدای آشکار یا پنهان استفاده کنند. بعد از آن، سه گروه ۵ دسته کوشش را که هر دسته شامل ۳ کوشش بود را با ۵ دقیقه استراحت بین دسته کوشش‌ها اجرا کردند. ۵ دقیقه استراحت بین دسته کوشش قرار داده شد تا شرکت‌کننده‌ها به حالت اولیه باز گردند و دچار خستگی نشوند. میانگین حداکثر نیرو در این ۵ دسته کوشش محاسبه شد (تئودوراکیس، ۲۰۰۱).

از آنجایی که این مطالعه شامل طرحی با اندازه‌گیری‌های مکرر بود، از شرکت‌کنندگان در گروه تکلیف‌مدار و خودمدار خواسته شد یک استراحت ۵ دقیقه‌ای داشته و مجدداً همانند شرایط قبلی اما با عبارت خودگویی متفاوت را مجدداً اجرا کنند. به عبارتی در مرحله دوم از شرکت‌کنندگان گروه خودگویی تکلیف‌مدار خواسته شد قبل از اجرا عبارت "من بهتر از دیگرانم" که مرتبط با خودمداری است را استفاده کنند و همچنین از شرکت‌کنندگان در گروه خودگویی خودمدار خواسته شد قبل از اجرا عبارت "من از قبلم بهترم" را که مرتبط با تکلیف‌مداری بود را بکار گیرند که به طور تصادفی در هر دو گروه ترتیب متوازن تعیین شده بود. بلافاصله پس از اجرا، شرکت‌کنندگان پرسشنامه واریسی دستکاری را تکمیل کردند.

روش‌های تحلیل داده‌ها

در این تحقیق از میانگین و انحراف استاندارد برای توصیف داده‌ها استفاده شد و برای تعیین تأثیر نوع خودگویی بر عملکرد حرکتی در افراد تکلیف‌مدار و خودمدار از آزمون تحلیل واریانس ۲ عاملی در سطح ۰/۰۵ با نرم افزار SPSS استفاده شد.

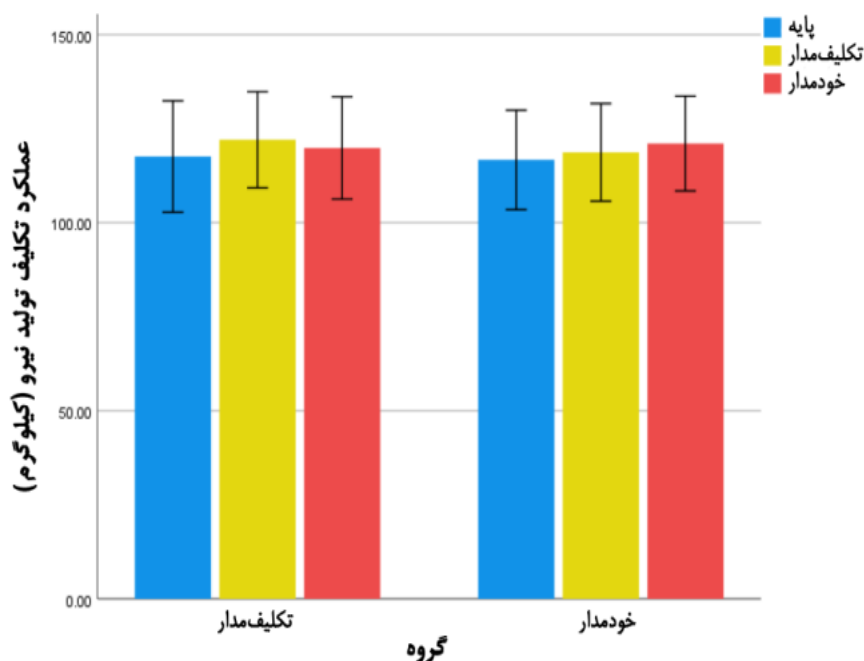
جدول ۱. نتایج پروتکل واریسی

تکلیف‌مدار		خودمدار	
متغیر	میانگین	انحراف استاندارد	میانگین
فراوانی استفاده از خودگویی	۸/۱۶	۱/۲۸	۸/۳۰
درجه استفاده از خودگویی	۷/۵	۱/۲۲	۷/۲۶
احساس مفید بودن خودگویی	۶/۱۰	۲/۱۷	۶/۵۳
انحراف استاندارد	۱/۱۴	۱/۳۸	۲/۰۲

جدول شماره ۲. میانگین و انحراف استاندارد عملکرد تکلیف تولید نیرو در سه شرایط پایه، خودگویی تکلیف‌مدار و خودگویی خودمدار را نشان می‌دهد.

جدول ۲. میانگین و انحراف استاندارد تکلیف تولید نیرو (کیلوگرم)

مدار تکلیف		خودمدار	
متغیر	میانگین	انحراف استاندارد	میانگین
پیش‌آزمون	۱۱۷/۵۹	۱۴/۸۱	۱۱۶/۷۱
خودگویی تکلیف‌مدار	۱۲۲/۰۶	۱۲/۷۶	۱۱۸/۷۱
خودگویی خودمدار	۱۱۹/۸۸	۱۳/۶۱	۱۲۱/۰۷
انحراف استاندارد	۱۳/۲۳	۱۲/۹۷	۱۲/۶۰



شکل ۱. نمودار میانگین عملکرد تکلیف تولید نیرو در دو شرایط خودگویی افراد خودمدار و تکلیف‌مدار

جدول ۳. نتایج تحلیل واریانس مرکب ۲ عاملی

اثر	مجموع مجذورات	درجه آزادی	میانگین مجموع مجذورات	F	سطح معنی داری	اندازه اثر
نوع خودگویی	۴۳۱/۴۸	۲	۲۱۵/۷۴	۷۵/۸۱	۰/۰۰۱	۰/۵۶
جهت‌گیری انگیزشی × نوع خودگویی	۱۵۵/۱۹	۲	۷۷/۵۹	۲۷/۲۶	۰/۰۰۱	۰/۳۲
خطا	۳۳۰/۱۱	۱۱۶	۲/۸۴			
اثرات بین گروهی						
جهت‌گیری انگیزشی	۴۶/۴۴	۱	۴۶/۴۴	۰/۰۸۸	۰/۷۶۸	۰/۰۰۲
خطا	۳۰۷۱۲/۱	۵۸	۵۲۹/۵			

بحث و نتیجه‌گیری

هدف مطالعه حاضر مطالعه تاثیر خودگویی بر عملکرد حرکتی با تاکید بر نقش تکلیف‌مداری و خودمداری بود. در این راستا نتایج نشان داد که خودگویی منجر به بهبود عملکرد تولید نیرو می‌شود؛ این یافته با نتایج تحقیقات گذشته مانند ورزشکاران در تحقیق پرکوس و همکاران^۱ (۲۰۰۲)؛ لندین و هربرت^۲ (۱۹۹۹)؛ هاروی و همکاران^۳ (۲۰۰۲)؛ هتزیجیورگیادیس و همکاران (۲۰۰۴)، هتزیجیورگیادیس و همکاران (۲۰۰۷، ۲۰۰۹)، ون رالت و همکاران^۴ (۲۰۱۶) مک کورمیک، میچن و مارکورا^۵ (۲۰۱۸) همخوان بود. به نظر می‌رسد خودگویی انگیزشی عملکرد را در تکلیف درشت مانند تکلیف تولید نیرو از طریق افزایش تلاش و حس اعتمادبه‌نفس بهبود داده است. برای مثال، هتزیجیورگیادیس و همکاران (۲۰۰۹) در تحقیقی نشان دادند که خودگویی انگیزشی می‌تواند منجر به بهبود عملکرد در تکالیف نیازمند دقت، افزایش اعتمادبه‌نفس، و کاهش اضطراب شود (هتزیجیورگیادیس و همکاران، ۲۰۰۹، بلومو و همکاران^۶، ۲۰۲۰). بنابراین، ممکن است خودگویی انگیزشی از طریق افزایش اعتمادبه‌نفس و تلاش عملکرد را بهبود می‌دهد. همچنین با نتایج تحقیق مک کورمیک و همکاران (۲۰۱۷) و افروزه و همکاران (۲۰۱۴) ناهمخوان

بود. از دلایل این ناهخوانی می‌توان به نوع تکلیف و سطح نوآموزان اشاره کرد

همچنین، عملکرد تکلیف تولید نیرو افراد تکلیف‌مدار در شرایط استفاده از خودگویی تکلیف‌مدار بهتر از شرایط خودگویی خودمدار بود. عملکرد تکلیف تولید نیرو در افراد خودمدار در شرایط استفاده از خودگویی خودمدار بهتر از شرایط خودگویی تکلیف‌مدار بود. اهداف پیشرفت نشان‌دهنده باورها و الگوهایی است که در آن فرد به شیوه‌های مختلف در موقعیت‌های پیشرفت درگیر می‌شود و به آن پاسخ می‌دهد و شامل دو بعد خودمداری و تکلیف‌مداری است. افراد تکلیف‌مدار، تمایلی کلی در جهت اثبات صلاحیت خود با استفاده از معیارهایی چون پیشرفت فردی دارند، در صورتی که افراد خودمدار تمایل دارند، صلاحیت خود را از طریق توانایی بیشتر نسبت به دیگران به اثبات برسانند. بر اساس نظریه اهداف پیشرفت در محیطی‌هایی مانند ورزش، دو نوع هدف شامل خودمداری و تکلیف‌مداری وجود دارد. از ویژگی‌های اهداف تکلیف‌مدار می‌توان به مواردی چون توسعه مهارت‌های جدید، ارزش‌گذاری بر فرآیند یادگیری و اعتقاد به تلاش برای موفقیت اشاره کرد و افراد خودمدار تمایل به اجرای بهتر نسبت به دیگران، ارزش‌گذاری بر توانایی و اعتقاد به اینکه موفقیت از طریق تلاش کمتر به دست می‌آید، دارند (پاپایوآنو و همکاران^۷، ۲۰۰۸). شواهد نشان می‌دهد که

5. McCormick, Meigen & Marcora
6. Bellomo et al.
7. Papaioannou et al.

1. Percuss et al.
2. Landin and Herbert
3. Harvey et al.
4. Van Rael et al.

خودمدار که برای خود تعیین می‌کنند؛ از سیستم ۲ خودگویی فعالانه استفاده می‌کنند تا به هدف محوری خود یعنی پیشرفت بر اساس تسلط بر دیگران یا عملکرد خود برسند؛ بنابراین، وقتی ماهیت خودگویی با احساس درونی آنها همسان است، خودگویی با هدف درونی آنها هماهنگ شده است. بنابراین، عملکرد افراد تکلیف‌مدار در زمان استفاده از خودگویی تکلیف‌مدار بهتر از خودگویی خودمدار بوده است. اما وقتی خودگویی با نوع هدف ورزشکار همخوان نبوده است، خودگویی ناهماهنگ رخ داده است، یعنی، ورزشکار خودمدار وقتی به طور فعالانه از خودگویی تکلیف‌مدار استفاده می‌کند، این نوع خودگویی با برداشت و احساس درونی او همخوان نیست و بین سیستم ۲ و ۱ خودگویی تعارض رخ داده است و این امر منجر به افت عملکرد در شرایطی شده است که ماهیت خودگویی با نوع هدف پیشرفت ورزشکار یکسان نبوده است؛ در نقطه مقابل وقتی سیستم ۲ خودگویی (استفاده فعالانه از خودگویی تکلیف‌مدار و خودمدار) با پیشرفت هدف-محور ورزشکار (تکلیف‌مداری یا خودمداری) یکسان بوده است، سیستم ۲ خودگویی منابع شناختی را در خدمت سیستم ۱ خودگویی (احساسات و تمایلات ورزشکار) قرار داده است و عملکرد بهبود یافته است. نتایج تحقیق حاضر با نتایج تحقیق ولتز و بنزن (۲۰۱۳) همخوان است. به اعتقاد ولتز و بنزن (۲۰۱۳) یکی از راهبردهای خودتنظیمی خودگویی انگیزشی است که ورزشکار را با استفاده از یک خودگویی هدفمند به استقامت و مداومت در انجام تکلیف تشویق می‌کند. همچنین، در پژوهش آنها اهداف تسلط‌گرا با خودگویی تسلط‌گرا و اهداف عملکردی با خودگویی بیرونی رابطه مثبتی داشت. بنابراین، به نظر می‌رسد اهداف پیشرفت با خودگویی انگیزشی مرتبط باشند. زیرا می‌توانیم از خودگویی برای هدایت توجه، حفظ تمرکز، افزایش اعتماد-به‌نفس، کنترل واکنش‌های عاطفی و تسهیل اجرای خودکار استفاده کنیم. چنین خودگویی هدفمندی (سیستم ۲) ممکن است خودتنظیمی را از طریق شبیه‌سازی ذهنی و پردازش بازتابی تسهیل کند که این امر می‌تواند منجر به بهبود عملکرد شده باشد (ون رالت و همکاران، ۲۰۱۷).

بین خودگویی آشکار و جهت‌گیری خودمحور ارتباط وجود دارد (تیبیدو و همکاران؛ ۲۰۲۲). تحقیقات مقدماتی بیان می‌کنند، وقتی ورزشکاران در شرایط مسابقه مورد ارزیابی قرار می‌گیرند، عوامل استرس‌زای رقابت ممکن است ورزشکاران را به جهت‌گیری‌های خودمحور سوق دهند (کارامیترو و همکاران؛ ۲۰۲۰). این با نتایج تحقیق هاردی و همکاران، (۲۰۰۵)، لاتینجیک و همکاران (۲۰۱۹) همخوان است که بر اساس گزارش ورزشکاران نشان دادند که آنها در شرایط پرفشار مسابقه از خودگویی به عنوان یک پاسخ برای کنار آمدن با شرایط مسابقه استفاده می‌کردند. بر اساس نظریه اخیر، خودمداری زیاد ممکن است به پریشانی بیشتر منجر شود که این پریشانی به واسطه خودگویی خودکار^۴ بیان می‌شود که این خودگویی نیازمند خودتنظیمی بیشتر است و با استفاده از خودگویی هدفمند^۵ می‌توان موقعیت را مدیریت کرد (لاتینجیک و همکاران، ۲۰۱۹). در واقع، زمینه‌ها و تفاوت‌های فردی خودگویی را شکل می‌دهند و به نوبه خود توسط خودگویی شکل می‌گیرند (ون رالت و همکاران، ۲۰۱۶). به نظر می‌رسد در شرایطی که نوع خودگویی با اهداف پیشرفتی یکسان است، خود تنظیمی رخ می‌دهد، زیرا سانتراک^۶ خودتنظیمی را تولید و هدایت اندیشه، هیجانات، رفتارها توسط خود فراگیر به منظور رسیدن به هدف می‌داند؛ در واقع، خودتنظیمی به آموزش راهبردهای اشاره دارد که افراد را قادر سازد جهت‌گیری هدف‌های خود را در فرآیند یادگیری رشد دهند (جعفریان و همکاران؛ ۲۰۲۰). بنابراین، فرآیند خودتنظیمی در زمان قرارگیری خودگویی در راستای اهداف پیشرفت منجر به بهبود عملکرد آنها شد.

بر اساس نظریه ناهماهنگی خودگویی، هنگامی که سیستم ۲ خودگویی (به طور مداوم و هوشیارانه تلاش و نیاز به انرژی ذهنی را بازنگری می‌کند) همسان با سیستم ۱ (احساسات و برداشت‌های درونی) است، خودگویی هماهنگ تلقی می‌شود و هنگامی که سیستم ۲ خودگویی با سیستم ۱ ناهمسان است، به عنوان خودگویی ناهماهنگ شناخته می‌شود. به نظر می‌رسد در تبیین نتایج تحقیق حاضر می‌توان گفت که ورزشکارانی بر اساس نقش تکلیف‌مدار و

5. Goal-Directed Self-Talk
6. Suntruck
7. Jafarian et al.
8. Volts & Benzene

1. Thibodeaux et al.
2. Karamitrou et al.
3. Latingeek et al.
4. Spontaneous Self-Talk

پیام مقاله: تناسب‌سازی مداخلات خودگویی با ویژگی‌های فردی می‌تواند اثربخشی خودگویی را افزایش داده و منجر به بهبود عملکرد شود.

حامی مالی: این پژوهش بدون حمایت مالی انجام شده است.

مشارکت: مطالعه اولیه، اجرای پروتکل، تحلیل داده‌ها و گزارش‌نویسی توسط نویسنده این مقاله انجام شده است.

تعارض منافع: هیچگونه تضاد منافی در این پژوهش وجود ندارد.

قدردانی: نویسنده از تمامی شرکت‌کنندگان در این تحقیق کمال تشکر را دارد.

به طور کلی، نتایج پژوهش حاضر از نظریه ناهماهنگی خودگویی حمایت کرد و یافته‌های این مطالعه به مربیان و ورزشکاران کمک می‌کند تا عملکرد را از طریق استفاده از خودگویی‌های مناسب با انگیزه پیشرفت بهبود دهند. از محدودیت‌های تحقیق حاضر می‌توان به محدودیت در انتخاب عبارت‌های خودگویی برای ایجاد انگیزه پیشرفت اشاره کرد؛ زیرا پیشرفت ماهیتی انگیزشی دارد و بنابراین، این نوع خودگویی محدود به خودگویی انگیزشی بود؛ همچنین، محدودیت دیگر تحقیق حاضر انتخاب یک تکلیف مبتنی بر قدرت بود، زیرا بر اساس نظریه هم‌ترازسازی نوع خودگویی با تکلیف، به دلیل ماهیت انگیزشی خودگویی تکلیف‌مدار و خودگویی خودمدار بهتر بود از تکلیف قدرتی استفاده شود؛ در نهایت، به محققین آینده پیشنهاد می‌شود تحقیقات مشابهی در ورزشکاران ماهر و نخبه انجام دهند؛ همچنین، تعامل انواع خودگویی با اهداف پیشرفت‌محور انجام گیرد. مطالعات آینده بایستی راهکارها و روش‌هایی را برای تعامل بیشتر بین سیستم ۱ و سیستم ۲ پردازش دوگانه به هنگام خودگویی جستجو کنند.

References

1. Aghdasi, M.T., & Touba, N. (2012). The effects of instructional self-talk on girl's performance, retention and transfer of dart throwing in late childhood and adolescence. *Journal of Physical Education and Sport*, 12(3), 391–397. <https://doi.org/10.7752/jpes.2012.03058>
2. Alderson-Day, B., & Fernyhough, C. (2015). Inner speech: Development, cognitive functions, phenomenology, and neurobiology. *Psychological Bulletin*.
3. Bellomo, E., Cooke, A., Gallicchio, G., Ring, C., & Hardy, J. (2020). Mind and body: Psychophysiological profiles of instructional and motivational self-talk. *Psychophysiology*, 57(9), e13586. <https://doi.org/10.1111/psyp.13586>
4. Duda, J. L., & Treasure, D. C. (2015). The motivational climate, athlete motivation, and implications for the quality of sport engagement. In J. M. Williams & V. Krane (Eds.), *Applied sport psychology: Personal growth to peak performance* (pp. 57–77). McGraw-Hill.
5. Eysenck, S.B.G., & Chan, J. (1982). A comparative study of personality in adults and children: Hong Kong vs England. *Personality and Individual Differences*, 3(2), 153–160. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(82\)90029-0](https://doi.org/10.1016/0191-8869(82)90029-0)
6. Festinger, L. (1962). Cognitive dissonance. *Scientific American*, 207, 93–107. doi:10.1038/scientificamerican1062-93
7. Gong, Y. (1984). [Eysenck Personality Questionnaire: A revised version for China.] *Journal of Psychological Science*, 4, 13–20.

8. Hardy, J., Oliver, E., & Tod, D. (2009). A framework for the study and application of self-talk within sport. In S. Mellalieu, & S. Hanton (Eds.), *Advances In Applied Sport Psycholog*.
9. Harwood, C., Cumming, J., & Fletcher, D. (2004). Motivational profiles and psychological skills usage within elite youth sport. *Journal of Applied Sport Psychology*, 16, 318-332.
<https://doi.org/10.1080/10413200490517986>
10. Hatzigeorgiadis, A., & Biddle, S. J. (2000). Assessing cognitive interference in sport: Development of the thought occurrence questionnaire for sport. *Anxiety, Stress and Coping*, 13(1), 65-86.
<https://psycnet.apa.org/doi/10.1080/10615800008248334>
11. Hatzigeorgiadis, A., Zourbanos, N., Goltsios, C., & Theodorakis, Y. (2008). Investigating the functions of self-talk: the effects of motivational self-talk on self-efficacy and performance in young tennis players. *The Sport Psychologist*, 22, 458-471. <https://doi.org/10.1123/tsp.22.4.458>
12. Hong, H., Liao, Y., Shi, Y., Qi, C., & Zhao, M. (2020). An Empirical Test of the Self-Talk Dissonance Hypothesis: The Effects of Self-Talk Overtness and Personality on Performance. *The Sport Psychologist*, 34, 173-176.
<https://doi.org/10.1123/tsp.2019-0134>
13. Hurlburt, R. T., Heavey, C. L., & Kelsey, J. M. (2013). Toward a phenomenology of inner speaking. *Consciousness and Cognition*, 22, 1477-1494.
<https://doi.org/10.1016/j.concog.2013.10.003>
14. Hyphantis, T., Goulia, P., & Carvalho, A. F. (2013). Personality traits, defense mechanisms and hostility features associated with somatic symptom severity in both health and disease. *Journal Of Psychosomatic Research*, 75, 362-369.
<https://doi.org/10.1016/j.jpsychores.2013.08.014>
15. Jafarian, Ojaghi, Najafi, & Habibollah. (2020). Causal model of the influence of the teacher's actions in the classroom, motivation to progress and self-regulation on academic performance. *Education and Learning Research*, 13(2), 61-74. In Persian
16. Karamitrou, A., Galanis, E., Theodorakis, Y., & Comoutos, N. (2020). Organic self-talk antecedents: An interpretative review and implications for practice. *Self-talk in sport*, 77-90.
17. Morf, C., & Mischel, W. (2012). The self as a psycho-social dynamic processing system: Toward a converging science of selfhood. In M. Leary & J. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (2nd ed., pp. 21-49). New York: Guilford.
18. Norem, J. K. (2008). Defensive pessimism as a positive self-critical tool. In E. C. Chang (Ed). *Self-criticism and self-enhancement: Theory, research, and clinical implications* (pp. 89- 104). Washington, DC: American Psychological Association.
19. Papaioannou, A. G. ampatzoglou, G. Kalogiannis, P., and Sagovits, A. (2008). Social agents, achievement goals, satisfaction and academic achievement in youth sport. *Psychology of Sport and Exercise*, 9, 122-141.
<https://doi.org/10.1016/j.psychsport.2007.02.003>
20. Roberts, G.C., Treasure, D.C. and Conroy, D. (2007) 'Understanding the dynamics of

- motivation in sport and physical activity: An achievement goal interpretation', in G. Tenenbaum and R.C. Eklund (eds), *Handbook of Sport Psychology*. Hoboken, NJ: Wiley. pp. 3-30.
21. Shouying, Z. (2012). A facet theory study on construct validity of Eysenck personality questionnaire. *Journal of Shandong Normal University (Humanities and Social Sciences)*, 2012-04
22. Theodorakis, Y., Chroni, S., Laparidis, K., Bebesto, J. V., & Douma, E. (2001). Self talk in a basketball shooting task. *Perceptual and Motor Skills*, 92, 309-315.
<https://doi.org/10.2466/pms.2001.92.1.309>
23. Thibodeaux, J., & Winsler, A. (2022). Stay Positive: Self-Talk in Relation to Motivational Climate, Goal Orientation, and Self-Talk Encouragement in Tennis. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 93(4), 769-780.
<https://doi.org/10.1080/02701367.2021.1918323>
24. Tod, D., Hardy, J., & Oliver, E. (2011). Effects of self-talk: A systematic review. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 33(5), 666-687.
25. Van Raalte, J. L., Cornelius, A. E., Hatten, S. J., & Brewer, B. W. (2000). The antecedents and consequences of self-talk in competitive tennis. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 22, 345-356.
26. Wolters, C., & Benzon, M. (2013). Assessing and predicting college students' use of strategies for the self-regulation of motivation. *The Journal of Experimental Education*, 81, 199-221.
27. Wood, J. V., Perunovic, W. Q., & Lee, J. W. (2009). Positive self-statements: Power for some, peril for others. *Psychological Science*, 20, 860-866.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02370.x>
28. Zeidabadi, R., Arab Ameri, E., Sheikh, M. (2004). Comparison of the effect of feedback after good and poor efforts in self-control conditions and a control experimenter on the implementation and learning of the force production task, *Research in Sports Sciences*, 25: 81-98. In Persian
29. Zourbanos, N., Papaioannou, A., Argyropoulou, E., Hatzigeorgiadis, A. (2014). Achievement goals and self-talk in physical education: The moderating role of perceived competence. *Motivation and Emotion*, 38, 235-251.
<https://doi.org/10.1007/s11031-013-9378-x>