

Playbook de Prospecção Ativa

Ambiente, Comportamento, Capacidade, Crença e Identidade — framework de 16 semanas fundamentado em evidência científica

Este playbook consolida, num programa executável de 16 semanas, a evidência de neurociência, psicologia do hábito, ciência do esporte e psicologia social sobre como construir uma capacidade nova — no caso, prospecção ativa por telefone. Cada uma das cinco camadas (ambiente, comportamento, capacidade, crença, identidade) tem: a teoria por trás, a evidência que sustenta, e o exercício prático correspondente. No final está o cronograma consolidado, o checklist de execução semana a semana e as métricas de acompanhamento.

Nota metodológica: a sequência de 5 camadas (ambiente → comportamento → capacidade → crença → identidade) é uma estrutura popularizada por coaching (Níveis Lógicos de Robert Dilts, PNL), não um modelo neurocientífico unificado testado como conjunto. Cada camada individualmente, porém, tem lastro sólido em pesquisa revisada por pares — é isso que este documento cita. A ordem de aplicação recomendada aqui (comportamento e ambiente primeiro, identidade por último) é a que a evidência empírica sustenta, e é o oposto da ordem geralmente ensinada em programas populares de mudança de mindset.

Visão geral: a ordem real de intervenção

A evidência ao longo deste playbook aponta consistentemente para uma ordem: ambiente e comportamento são instalados primeiro, com repetição real; capacidade se constrói em cima dessa repetição via prática deliberada e feedback estruturado; crença muda como consequência de evidência real acumulada (não de discurso); e identidade é o efeito mais tardio e mais lento, consolidando-se a partir da 6ª semana e seguindo até a 16ª.

Camada	Quando entra	Duração do trabalho ativo
Ambiente (gatilhos)	Semana 1	Contínuo — nunca desliga
Comportamento (repetição + reforço de processo)	Semana 1	Contínuo — nunca desliga
Capacidade (prática deliberada + feedback)	Semana 2	Semanas 2 a 9, intensivo; depois manutenção
Crença (autoeficácia)	Semana 3	Semanas 3 a 16, acumulativo
Identidade (self-talk, imagética, rotulagem)	Semana 4	Emerge mensuravelmente entre semanas 6 e 16

Camada 1 — Ambiente e Gatilhos

Teoria

Hábito é definido operacionalmente como uma resposta automática a uma pista de contexto, aprendida por repetição no mesmo ambiente. O gatilho certo não é uma decisão consciente — é uma característica física e estável do contexto que dispara a ação sem esforço.

Evidências

- Hábitos de estudantes (exercício, leitura, TV) só sobreviveram à mudança de universidade quando um elemento concreto do contexto de execução permanecia igual; mudando o contexto todo, o hábito quebrou (Wood et al., 2005).

- Horário do dia, tipo de atividade e estado de humor moderaram fortemente a ligação hábito-comportamento; lugar e presença de outras pessoas não moderaram de forma significativa (Phipps et al., 2024).
- Pessoas são ruins em escolher sozinhas suas próprias pistas — tendem a escolher a que dá menos trabalho, não a mais confiável, e descobrem por tentativa e erro (Stawarz et al., 2020).
- Existe uma “janela de oportunidade”: intervenções são mais eficazes logo após uma ruptura de contexto (mudança de casa, de emprego, de time), efeito que dura cerca de 3 meses e depois decai — é uma janela de abertura à mudança, não a duração do hábito formado (Verplanken et al., 2016; Thomas et al., 2016).
- Planos do tipo “se X, então Y” (implementation intentions) têm um dos maiores efeitos documentados em psicologia para fechar o gap intenção-ação (Gollwitzer, 1999); pistas ligadas a um evento específico funcionam melhor que lembretes de horário genérico (Stawarz et al., 2015).

Exemplo prático

Gatilho forte: sempre no mesmo horário do dia (ex.: logo após o café da manhã, antes de checar e-mail), no mesmo estado (antes de qualquer outra tarefa consumir energia mental), com a lista de leads e o CRM já abertos — sem exigir nenhuma decisão no momento de começar.

Gesto físico como gatilho: adotar um movimento físico distinto e sempre igual (ex.: ajustar a postura, ficar em pé por 5 segundos, respirar de um jeito específico) imediatamente antes de discar a primeira ligação. Isso não é “ancoragem” de PNL — evidência sobre essa técnica específica é fraca e metodologicamente questionada (Kotera et al., 2018). O que tem respaldo é usar o gesto como a pista ambiental clássica do sistema de hábito, fixada por repetição consistente ao longo de semanas, não por um “clique” instantâneo.

Momento de lançamento: se possível, iniciar o programa logo após uma mudança real de contexto do vendedor (entrada na empresa, novo trimestre, mudança de mesa) para aproveitar a janela de abertura de ~3 meses.

Camada 2 — Comportamento e Reforço

Teoria

Existem dois sinais dopaminérgicos distintos e paralelos no cérebro: o erro de predição de recompensa (RPE), que reforça com base no resultado obtido versus esperado, e um sinal separado e “livre de valor” — o erro de predição de ação — que reforça a repetição do movimento/ação em si, independente do resultado ter mudado. Ou seja, o cérebro reforça tanto “fiz a ação corretamente” quanto “o resultado foi bom”, por circuitos diferentes.

Evidências

- Dopamina codifica diferença entre resultado esperado e obtido (Schultz, 2016); um sinal dopaminérgico separado, “livre de valor”, reforça a repetição da ação motora em si (Greenstreet et al., 2025, Nature).
- O circuito do hábito no estriado dorsolateral depende do córtex no início, mas com repetição recompensada torna-se autônomo (Grillner, 2025; Yin & Knowlton, 2006).
- Metas de processo (fiz X, com a técnica Y) têm efeito muito maior sobre performance ($d=1,36$) do que metas de resultado ($d=0,09$) numa meta-análise em esporte (Williamson et al., 2022).
- Aprendizes que trabalharam só com meta de processo, ou migraram de processo para resultado após competência, superaram quem usou só meta de resultado, em habilidade final e autoeficácia (Zimmerman & Kitsantas, 1997; Zimmerman & Kitsantas, 1999).

- Em treino de sutura com estudantes de medicina, o grupo com meta de processo reteve e transferiu a habilidade melhor do que o grupo de meta de resultado, mesmo com menos prática (Brydges et al., 2009).

Exemplo prático

Meta diária: “fazer 20 ligações seguindo a estrutura combinada” — não “fechar X vendas”. O reforço (o sinal que o cérebro usa para consolidar o circuito) deve estar na execução completa da ação, não no resultado comercial dela.

Reforço imediato pequeno: qualquer resposta do lead (mesmo uma recusa educada) já é sinal suficiente para o circuito de recompensa reforçar a repetição da ação — silêncio total (não atender) é o único resultado que não reforça nada.

Camada 3 — Capacidade e Prática Deliberada

Teoria

Repetir a mesma ação sem correção consolida hábito, não habilidade. Capacidade real exige prática deliberada: metas específicas, feedback estruturado, correção e refinamento. Treino motor estruturado aumenta a mielinização nas regiões cerebrais específicas da tarefa — o cérebro aumenta fisicamente a eficiência de condução do circuito treinado.

Evidências

- Capacidade real exige prática deliberada — metas específicas, feedback imediato, correção e refinamento, não mera exposição (Ericsson, Krampe & Tesch-Römer, 1993; Ericsson & Harwell, 2019).
- Treino motor estruturado aumenta a mielinização em substância branca das regiões específicas da tarefa (Lakhani et al., 2016).
- Feedback a cada tentativa (100%) melhora a performance durante a prática mas pode prejudicar a retenção de longo prazo — ainda que essa reversão seja instável em meta-análise recente, então tratar como plausível, não definitivo (McKay et al., 2022).
- Feedback autocontrolado (a pessoa pede quando quer) e de frequência moderada (~50%) produziu melhor retenção do que feedback constante ou muito raro (Hebert et al., 2021).
- Feedback decrescente ao longo do tempo (começa frequente, vai reduzindo) prolongou a retenção mais do que frequência fixa (Aoyagi et al., 2019).
- Feedback “por banda” — só avisar quando o erro passa de um limiar individual — reduziu erro de forma mais consistente que banda fixa (Yabuki et al., 2022).
- Feedback sobre o processo/técnica (como você fez) supera feedback sobre o resultado (se deu certo) para retenção geral (Zhu et al., 2019).

Exemplo prático — estrutura de feedback ao longo do programa

- Semanas 2-4: feedback frequente (revisão de quase todas as ligações gravadas), focado em técnica (como conduziu a abertura e a objeção), não em resultado.
 - Semanas 5-8: feedback autocontrolado — o vendedor pede revisão quando sente que travou, cerca de metade das ligações.
 - Semanas 9 em diante: feedback decrescente — só quando o desvio da técnica combinada é relevante (banda), não a cada microerro.
-

Camada 4 — Crença e Autoeficácia

Teoria

Autoeficácia (Bandura) muda por quatro fontes, com peso desigual: experiência de domínio (mastery — fazer a coisa de verdade e ter sucesso) é a mais forte; depois persuasão vicária (ver alguém parecido conseguir); depois persuasão verbal (feedback específico de um mentor); por último, estado fisiológico/afetivo. Crença muda como consequência de evidência real acumulada, não de discurso motivacional isolado.

Evidências

- Mastery experience é consistentemente a fonte mais forte de autoeficácia, explicando boa parte da variância junto com as outras três fontes (Egele et al., 2025; Byars-Winston et al., 2017; Usher & Pajares, 2008).
- Em treinamento de professores iniciantes, intervenções focadas só em mastery superaram intervenções que misturavam as quatro fontes (Täschner et al., 2024).
- Autoafirmação de valores pessoais reduz a defensividade da pessoa diante de ameaças à autoimagem, com efeitos que às vezes persistem meses (Cohen & Sherman, 2014).
- Quando o hábito é explicitamente ligado ao valor pessoal que ele serve, o vínculo entre hábito e identidade fica mais forte (Verplanken et al., 2019).

Exemplo prático — log como matéria-prima da crença

Um registro simples e visível (planilha ou quadro), com uma linha por dia: data, número de ligações feitas, se seguiu o roteiro, quantas respostas obteve, uma frase livre sobre o que funcionou. Exemplo real de linha de log:

“Sexta 25/07 — 22 ligações feitas, roteiro seguido em 20 delas, 3 respostas positivas, 1 agendamento marcado.”

Esse registro de execução de processo (não de resultado de venda) é o que Zimmerman & Kitsantas (1997) encontraram melhorar significativamente habilidade, autoeficácia e crenças de autoavaliação quando os próprios aprendizes o mantinham (self-recording).

Exemplo prático — autoafirmação semanal vinculada a valor

Exercício de 5 minutos, depois de revisar o log da semana. A pessoa responde por escrito: “qual valor meu essa ação serve?” (ex.: autonomia financeira, cuidar da família, crescimento profissional) e “como a linha do log desta semana é prova de que estou agindo de acordo com esse valor?”. Não é afirmação genérica — é conectar um dado real do log a um valor real da pessoa.

Camada 5 — Identidade

Teoria

Hábito e identidade correlacionam fortemente, e vincular hábito a identidade sustenta o comportamento no longo prazo. A identidade específica a um comportamento (não a identidade global de personalidade) muda de forma mensurável em prazos curtos — entre 6 e 16 semanas em múltiplos estudos controlados — quando o comportamento é praticado de forma consistente.

Evidências sobre o tempo de mudança

- Mudança significativa de identidade ligada ao comportamento documentada em 6 semanas (Husband et al., 2019), 8-9 semanas (Cooke et al., 2020), 10 semanas (Oliver et al., 2015), 12 semanas (Rhodes et al., 2025) e 16 semanas, com efeito ainda presente em follow-up de 6 meses (Gillman et al., 2021).
- Hábito e identidade correlacionam com $r=0,55$ numa meta-análise, mais forte quando a identidade é medida de forma explícita (Zhu et al., 2025); vincular hábito a identidade sustenta o comportamento no longo prazo (Verplanken et al., 2019).

O debate causal (não resolvido — importante não simplificar)

- Um painel de 4 anos com 1.451 adolescentes achou que identidade prediz comportamento futuro em todas as ondas, mas comportamento passado não prediz identidade futura — sugerindo identidade como causa (Porter et al., 2024).
- Um estudo de 12 semanas achou que, controlando intenção, o efeito da identidade sobre dois de três comportamentos deixa de ser significativo no nível intraindividual — sugerindo que identidade só parece causar comportamento porque anda junto com intenção (Alfrey et al., 2025).
- Um experimento de campo achou a sequência oposta: comportamento repetido fortalece a atitude, e é a atitude — não o comportamento diretamente — que depois se transforma em identidade, ao longo de 8 semanas (Randers et al., 2023). Uma síntese qualitativa de 14 estudos também colocou a mudança de identidade como fase posterior a um pequeno passo comportamental bem-sucedido (Kearney & O'Sullivan, 2003).

Conclusão prática: identidade específica muda em prazo curto — isso está bem estabelecido. Se ela é motor ou consequência do comportamento depende do comportamento e do desenho de pesquisa; a evidência sustenta as duas direções ao mesmo tempo. Rotular a identidade cedo demais, antes de haver comportamento real sustentando (“você agora é um prospectador nato”, dito na semana 1), tende a soar vazio — o mecanismo que funciona usa a própria ação já realizada como prova para a frase de identidade.

Exemplo prático — self-talk estruturado

Self-talk instrucional (foco na técnica) funciona melhor que motivacional genérico para tarefas finas e novas — como é a prospecção por telefone para quem está aprendendo (Hatzigeorgiadis et al., 2011). O mecanismo que produziu mudança de identidade em 10 semanas foi self-talk de autonomia (a ação enquadrada como escolha) e de competência (referenciando desempenho real) (Oliver et al., 2015).

- Antes do bloco de ligações: uma frase instrucional (o passo técnico a lembrar, ex.: “abertura, pergunta de descoberta, silêncio”) + uma frase de autonomia (“eu escolho fazer isso agora porque [valor pessoal]”).
- Depois do bloco: uma frase de competência ancorada no log (“fiz X ligações, consegui Y, isso é real”) — nunca elogio genérico solto.

Exemplo prático — imagética mental (modelo PETTLEP)

O estudo que documentou efeito de identidade na semana 9 usou o modelo PETTLEP, com evidência consistente sobre autoeficácia (Holmes & Collins, 2001; Widyastuti et al., 2024; Cooke et al., 2020). Sete elementos, todos necessários:

- Físico — sentar/ficar exatamente na postura real de quando liga, telefone na mão.
- Ambiente — visualizar a mesa e o espaço reais, não um cenário genérico.
- Tarefa — mentalizar o roteiro exato usado, incluindo a objeção específica mais difícil, não “uma venda de sucesso” abstrata.
- Tempo — rodar a cena em tempo real (2-3 minutos), não acelerado.
- Aprendizagem — a cena evolui com a pessoa: no início, executar a estrutura básica; mais adiante, lidar com a objeção mais difícil já enfrentada de verdade.

- Emoção — incluir o nervosismo real, imaginando regular ele, não uma versão falsamente calma.
- Perspectiva — em primeira pessoa (como se estivesse vendo pelos próprios olhos), não em terceira pessoa.

Prática: 3-5 minutos, 2-3 vezes por semana, de preferência logo antes do bloco real de ligações.

Cronograma consolidado — 16 semanas

Fase	Semanas	Foco principal	O que é adicionado
Fase 1 — Instalação	1 a 3	Ambiente + Comportamento	Gatilho fixo, meta de processo diária, log de execução
Fase 2 — Construção de capacidade	4 a 6	Capacidade + início de Crença	Feedback frequente sobre técnica, autoafirmação semanal de valor
Fase 3 — Consolidação	7 a 9	Capacidade (feedback autocontrolado) + Identidade	Feedback sob demanda, self-talk estruturado, imagética PETTLEP
Fase 4 — Autonomia	10 a 16	Manutenção + Identidade	Feedback decrescente/por banda, rotina autossustentada, revisão de identidade

Checklist de execução — Fase 1 (semanas 1 a 3)

Rotina diária, de segunda a sexta. Sábado é opcional para revisão.

Dia	Tarefa	Sequência de execução	O que registrar	Ferramenta
Seg a Sex — antes do bloco	Preparar ambiente	Abrir CRM e lista de leads; adotar o gesto físico fixo (postura/respiração) antes de discar	Horário real de início	Planilha de log (aba “Diário”)
Seg a Sex — bloco de ligações	Executar 20 ligações com o roteiro combinado	Seguir a estrutura: abertura → pergunta de descoberta → tratamento de objeção → fechamento do próximo passo	Nº de ligações feitas; nº em que seguiu o roteiro; nº de respostas obtidas	Planilha de log (linha do dia)
Seg a Sex — logo após o bloco	Registrar o log	Preencher a linha do dia imediatamente, sem esperar o fim do expediente	1 frase livre: o que funcionou / o que travou	Planilha de log
Sexta — fim do dia	Revisão semanal rápida	Ler as 5 linhas da semana em voz alta	Total de ligações da semana; % de aderência ao roteiro	Planilha de log (aba “Resumo semanal”)

Checklist de execução — Fase 2 (semanas 4 a 6)

Dia	Tarefa	Sequência de execução	O que registrar	Ferramenta
Seg a Sex — antes do bloco	Preparar ambiente + gravação	Mesma rotina da Fase 1; ativar gravação de 3 a 5 ligações por dia	Horário real de início	CRM / gravador de chamadas + planilha de log
Seg a Sex — bloco de ligações	Executar 20 ligações	Mesma estrutura da Fase 1	Mesmos campos da Fase 1	Planilha de log

Dia	Tarefa	Sequência de execução	O que registrar	Ferramenta
Ter e Qui — 20 min	Revisão de técnica com feedback	Ouvir 2-3 ligações gravadas com o gestor/mentor; feedback focado em técnica, não em resultado	1 ponto de ajuste técnico por sessão	Planilha de log (aba "Feedback")
Quarta — 5 min	Autoafirmação de valor	Responder por escrito: "qual valor meu essa ação serve?" e "como o log desta semana prova isso?"	As duas respostas por escrito	Planilha de log (aba "Crença")
Sexta — fim do dia	Revisão semanal	Ler as linhas da semana + o ponto de ajuste técnico recorrente	% de aderência ao roteiro; evolução do ponto de ajuste	Planilha de log (aba "Resumo semanal")

Checklist de execução — Fase 3 (semanas 7 a 9)

Dia	Tarefa	Sequência de execução	O que registrar	Ferramenta
Seg a Sex — antes do bloco	Self-talk estruturado (pré-bloco)	1 frase instrucional (passo técnico) + 1 frase de autonomia ("eu escolho fazer isso porque...")	Nada por escrito — é verbal, mas marcar "feito" no log	Planilha de log (caixa de marcação)
Seg a Sex — bloco de ligações	Executar 20 ligações	Mesma estrutura das fases anteriores	Mesmos campos	Planilha de log
Seg a Sex — logo após o bloco	Self-talk de competência (pós-bloco)	1 frase de competência ancorada no log ("fiz X, consegui Y, isso é real")	A frase, por escrito, uma linha	Planilha de log (aba "Identidade")
Segunda, Quarta, Sexta — 5 min	Imagética PETTLEP	Rodar mentalmente a cena da ligação seguindo os 7 elementos (físico, ambiente, tarefa, tempo, aprendizagem, emoção, perspectiva)	Marcar "feito" + 1 frase sobre o que foi visualizado	Planilha de log (aba "Identidade")
Quando sentir que travou	Feedback autocontrolado	Pedir revisão de uma ligação específica ao mentor	O ajuste sugerido	Planilha de log (aba "Feedback")
Sexta — fim do dia	Revisão semanal	Ler log da semana completo (comportamento, feedback, crença, identidade)	% aderência; evolução das frases de identidade	Planilha de log (aba "Resumo semanal")

Checklist de execução — Fase 4 (semanas 10 a 16)

Dia	Tarefa	Sequência de execução	O que registrar	Ferramenta
Seg a Sex — antes do bloco	Rotina autossustentada	Gatilho físico + self-talk pré-bloco, agora automático, sem precisar de lembrete externo	Marcar “feito”	Planilha de log
Seg a Sex — bloco de ligações	Executar 20+ ligações	Estrutura consolidada; velocidade e naturalidade maiores	Mesmos campos das fases anteriores	Planilha de log
Segunda e Quinta — 5 min	Imagética PETTLEP	Focar agora nas objeções mais difíceis já enfrentadas de verdade (elemento “Aprendizagem” do modelo)	1 frase sobre a objeção trabalhada	Planilha de log (aba “Identidade”)
Quando o desvio da técnica for relevante	Feedback por banda	Mentor sinaliza só quando o desvio passa de um limiar combinado, não a cada ligação	O desvio e o ajuste	Planilha de log (aba “Feedback”)
Última sexta do mês	Revisão de identidade	Rer ler todas as frases de identidade do mês; avaliar se a autodescrição do vendedor mudou	Frase de autoidentidade atual, comparada à do mês anterior	Planilha de log (aba “Identidade”)

Métricas quantitativas do programa

Separar sempre indicadores de processo (o que o programa controla diretamente) de indicadores de resultado (o que depende também do mercado, do produto, da lista de leads). Misturar os dois no acompanhamento semanal reintroduz o erro de reforçar resultado em vez de execução, discutido na Camada 2.

Indicadores de processo (líderes) — acompanhar semanalmente

- % de dias com o bloco de prospecção executado conforme o horário planejado (proxy de automaticidade do gatilho).
- % de ligações em que o roteiro foi seguido (aderência técnica).
- N° de sessões de feedback realizadas vs. planejadas.
- % de execução dos exercícios de crença e identidade (autoafirmação, self-talk, imagética) marcados no log.

Indicadores de resultado (atraso) — acompanhar mensalmente, nunca como meta diária

- N° de respostas positivas por ligações feitas (taxa de resposta).
- N° de agendamentos gerados por prospecção ativa.
- Taxa de conversão de agendamento para oportunidade.
- Retenção do comportamento em follow-up de 6 meses após o fim do programa (indicador de que a identidade e o hábito realmente se sustentaram, seguindo a métrica usada por Gillman et al., 2021).

Metas de sucesso do workshop, por fase

Fase	Meta de processo	Meta de resultado (referência, não pressão)
Fase 1 (sem. 1-3)	≥ 90% dos dias com bloco executado no horário	Sem meta de resultado — só observação
Fase 2 (sem. 4-6)	≥ 80% de aderência ao roteiro	Taxa de resposta como linha de base
Fase 3 (sem. 7-9)	≥ 90% de aderência + exercícios de identidade marcados ≥ 80% dos dias	Taxa de resposta e agendamentos vs. linha de base
Fase 4 (sem. 10-16)	Rotina mantida sem lembrete externo em ≥ 90% dos dias	Conversão de agendamento e retenção em follow-up de 6 meses

Ferramenta recomendada — estrutura da planilha de log

Uma única planilha compartilhada (Google Sheets ou Excel), com abas:

- Diário — uma linha por dia por vendedor: data, horário de início, nº de ligações, nº com roteiro seguido, nº de respostas, frase livre.
- Feedback — data, ligação revisada, ponto técnico de ajuste, quem revisou.
- Crença — data, resposta de autoafirmação de valor (semanal).
- Identidade — data, frase de self-talk de competência, marcação de imagética feita, frase de autoidentidade (revisão mensal).
- Resumo semanal — fórmulas automáticas puxando % de aderência, % de dias executados, e as métricas de processo da seção anterior.

O ponto central de design: o vendedor deve ver o próprio histórico de execução com um clique — é esse histórico visível que vira a prova concreta usada nos exercícios de crença e identidade das camadas 4 e 5.

Referências

Todos os artigos abaixo foram localizados via busca em base de literatura acadêmica revisada por pares (Semantic Scholar, PubMed, Scopus, ArXiv).

- Wood, Tam & Witt (2005) — Changing circumstances, disrupting habits —
https://consensus.app/papers/details/8185adc2f78550488f34a688e88657c3/?utm_source=claude_desktop
- Phipps et al. (2024) — Testing the Effect of Cue Consistency on the Past Behavior–Habit–Physical Activity Relationship —
https://consensus.app/papers/details/0d345653c1305b11905fa2a9337837b5/?utm_source=claude_desktop
- Stawarz et al. (2020) — What influences the selection of contextual cues when starting a new routine behaviour? —
https://consensus.app/papers/details/691ca68ba4275212815fbc03fe2aa713/?utm_source=claude_desktop
- Verplanken et al. (2016) — Empowering interventions to promote sustainable lifestyles (habit discontinuity) —
https://consensus.app/papers/details/aaba38d672cb5c6d984c283a6c0ca868/?utm_source=claude_desktop
- Thomas et al. (2016) — Habit Discontinuity, Self-Activation, and the Diminishing Influence of Context Change —
https://consensus.app/papers/details/e3c177c84bd350168580e31efdd7750f/?utm_source=claude_desktop
- Gollwitzer (1999) — Implementation intentions: Strong effects of simple plans —
https://consensus.app/papers/details/15b04cfc829c55f2a960c327ce011e08/?utm_source=claude_desktop
- Stawarz et al. (2015) — Beyond Self-Tracking and Reminders —
https://consensus.app/papers/details/5ca3e7b4894b527692f795c97dd04e5c/?utm_source=claude_desktop
- Schultz (2016) — Dopamine reward prediction error coding —
https://consensus.app/papers/details/0acc9234ea5c513da391982a2968700c/?utm_source=claude_desktop
- Greenstreet et al. (2025) — Dopaminergic action prediction errors serve as a value-free teaching signal (Nature) —
https://consensus.app/papers/details/5127a56cd362522898050559c0e58d94/?utm_source=claude_desktop
- Grillner (2025) — How circuits for habits are formed within the basal ganglia (PNAS) —
https://consensus.app/papers/details/14faaace19c95999bfd6a24a0d9878ec/?utm_source=claude_desktop
- Yin & Knowlton (2006) — The role of the basal ganglia in habit formation —
https://consensus.app/papers/details/1c5384403b565d90b2ed0be23f3f07c8/?utm_source=claude_desktop
- Williamson et al. (2022) — The performance and psychological effects of goal setting in sport —
https://consensus.app/papers/details/149f66599a0b55cddb457f64a00efcb0/?utm_source=claude_desktop
- Zimmerman & Kitsantas (1997) — Developmental phases in self-regulation: Shifting from process goals to outcome goals —
https://consensus.app/papers/details/dc5a74968ea05252b82980a7f32337a6/?utm_source=claude_desktop
- Zimmerman & Kitsantas (1999) — Acquiring writing revision skill: Shifting from process to outcome self-regulatory goals —
https://consensus.app/papers/details/8f47ac4e052a5bb1afd53f860de200df/?utm_source=claude_desktop
- Brydges et al. (2009) — How effective is self-guided learning of clinical technical skills? It's all about process —
https://consensus.app/papers/details/000737f68e84529ea423d99a9895db53/?utm_source=claude_desktop
- Ericsson, Krampe & Tesch-Römer (1993) — The role of deliberate practice in the acquisition of expert performance —
https://consensus.app/papers/details/ee188ffd664156c48803e36e428b716a/?utm_source=claude_desktop
- Ericsson & Harwell (2019) — Deliberate Practice and Proposed Limits on the Effects of Practice —
https://consensus.app/papers/details/04e673aadd05825988e66e5cbe46a23/?utm_source=claude_desktop
- Lakhani et al. (2016) — Motor Skill Acquisition Promotes Human Brain Myelin Plasticity —
https://consensus.app/papers/details/0d507ea7889557d7ae581c1c1294f62e/?utm_source=claude_desktop
- McKay et al. (2022) — Meta-analysis of the reduced relative feedback frequency effect on motor learning —
https://consensus.app/papers/details/71b27693fc1f5220b391967c19b6796f/?utm_source=claude_desktop
- Hebert et al. (2021) — Optimizing Feedback Frequency in Motor Learning —
https://consensus.app/papers/details/110dbe003c945e9ab67a0ac559259c35/?utm_source=claude_desktop
- Aoyagi et al. (2019) — Feedback protocol of 'fading knowledge of results' —
https://consensus.app/papers/details/14fe869c87745252804a9243acf2f08a/?utm_source=claude_desktop
- Yabuki et al. (2022) — Effectiveness of adjusted bandwidth knowledge of results in motor learning —
https://consensus.app/papers/details/3dc833d5d6d059798eb66c2260df28ec/?utm_source=claude_desktop
- Zhu et al. (2019) — Effects of feedback type and modality on motor skill learning and retention —
https://consensus.app/papers/details/1800d47a8c7e57c58e3e04e7cc0a0beb/?utm_source=claude_desktop

Egele et al. (2025) — An empirical ranking of the importance of the sources of self-efficacy for physical activity — https://consensus.app/papers/details/9dbb298d12a550019ed144cff59416f0/?utm_source=claude_desktop

Byars-Winston et al. (2017) — Unique Effects and Moderators of Effects of Sources on Self-Efficacy — https://consensus.app/papers/details/485042013fd45ebfa9bd9d2b5d8f22bd/?utm_source=claude_desktop

Usher & Pajares (2008) — Sources of Self-Efficacy in School — https://consensus.app/papers/details/c4d36b03fd815e378d8e45e24d7384a2/?utm_source=claude_desktop

Täschner et al. (2024) — “Yes, I Can!” Meta-Analysis of Intervention Studies Promoting Teacher Self-Efficacy — https://consensus.app/papers/details/6ea797d0d35c5e7ea9917e4599900ad8/?utm_source=claude_desktop

Cohen & Sherman (2014) — The psychology of change: self-affirmation and social psychological intervention — https://consensus.app/papers/details/eed24a117f8e5a71a5487cccec18c584/?utm_source=claude_desktop

Verplanken et al. (2019) — Habit and Identity: Behavioral, Cognitive, Affective, and Motivational Facets — https://consensus.app/papers/details/1259d70868085705b4f05c081042ba4e/?utm_source=claude_desktop

Zhu et al. (2025) — The relationship between habit and identity in health behaviors: meta-analysis — https://consensus.app/papers/details/115344e25b6c50fe95dff6695b9ce884/?utm_source=claude_desktop

Kearney & O'Sullivan (2003) — Identity Shifts as Turning Points in Health Behavior Change — https://consensus.app/papers/details/25953b553bf050f1a10e4563c4bb7f4e/?utm_source=claude_desktop

Randers et al. (2023) — From attitude to identity? A field experiment on meat reduction — https://consensus.app/papers/details/472031d54d095daba23c43ac5fb5a998/?utm_source=claude_desktop

Husband et al. (2019) — A feasibility randomized trial of an identity-based physical activity intervention — https://consensus.app/papers/details/c2cda76c2c0c5bb0b2319bfb8f40c375/?utm_source=claude_desktop

Cooke et al. (2020) — Changes in exercise identity during a mental imagery intervention — https://consensus.app/papers/details/5dcb6b9944025764a2538c5939ec557c/?utm_source=claude_desktop

Oliver et al. (2015) — Processes of identity development and behaviour change in later life: self-talk — https://consensus.app/papers/details/a149fa966d3959db867584e45eda9fdc/?utm_source=claude_desktop

Gillman et al. (2021) — Women's exercise identity increases after a 16-week exercise RCT — https://consensus.app/papers/details/6b94de2d24015d828c89c41da55eed42/?utm_source=claude_desktop

Rhodes et al. (2025) — Changes in identity and habit formation during 3 months of sport and physical activity — https://consensus.app/papers/details/2fbe5a88f527550c909e3e458973b1ff/?utm_source=claude_desktop

Porter et al. (2024) — Exercise Identity and Physical Activity Behavior During Late Adolescence (cross-lagged) — https://consensus.app/papers/details/cfd83e47b7425255a4100a5d7f10e45c/?utm_source=claude_desktop

Alfrey et al. (2025) — The Influence of Identity Within-Person and Between Behaviours — https://consensus.app/papers/details/af2628deda655c7ba1b7705dcebac9b6/?utm_source=claude_desktop

Kotera et al. (2018) — The applications of neuro-linguistic programming in organizational settings — https://consensus.app/papers/details/41d651a81d20589cbfb317fd2eb762cc/?utm_source=claude_desktop

Hatzigeorgiadis et al. (2011) — Self-Talk and Sports Performance (meta-analysis) — https://consensus.app/papers/details/600d587fb20957b38b81265d6c5de40c/?utm_source=claude_desktop

Holmes & Collins (2001) — The PETTLEP Approach to Motor Imagery — https://consensus.app/papers/details/d0439b79ffe25f8eb22c06f2e6abfef4/?utm_source=claude_desktop

Widyastuti et al. (2024) — Developing PETTLEP Imagery Model to Improve Self-Efficacy of Karate Athletes — https://consensus.app/papers/details/7454c8a9d9eb5c798f6c19a362ce9353/?utm_source=claude_desktop