

# NEUROASSOCIAÇÕES

Refere-se às associações que fazemos no nosso cérebro entre eventos externos e estados emocionais.

Quando toca uma música e você se lembra de algo ou de alguém? Esse é um exemplo perfeito de neuroassociação. Um evento externo, neste caso um som, faz ativar no seu cérebro um sentimento passado.

O que controla nossas vidas é o significado que atribuímos a cada coisa. Nada tem em si um significado intrínseco, exceto aquele que nós mesmos atribuímos. Por isso, a chave para controlar sua vida é condicionar seu cérebro a associa prazer às atitudes que você precisa tomar para atingir seus objetivos.

**Pensamento positivo não funciona**, pelo simples fato de que você tem que pensar antes! Somos criaturas de emoção e não de lógica. Quando algo acontece, nós estamos já no automático reagindo. Já será tarde demais para pensar positivo.

Outro exemplo. Se você associa dieta a um sacrifício extremo, à privação de tudo o que gosta, são mínimas as chances de o seu regime dar certo. Por outro lado, se você associa dieta a ficar mais magro, mais saudável, mais bonito, crescem as chances de tudo correr bem.

## Como criar Neuroassociações

Nós estamos sempre criando neuroassociações. Quando estamos em um estado emocional alterado (para o bem ou para o mal), o que acontece ao

nosso redor pode ficar definitivamente associado àquela emoção. Isso acontece com músicas, cheiros, sinais visuais, locais etc.

Para criar deliberadamente uma neuroassociação, precisaremos nos colocar em um estado emocional alterado e linkar algo a isso. Estaremos criando o que os especialistas chamam de uma âncora.

Quem faz isso muito bem é a publicidade. Um bom exemplo é a do cigarro. Um produto que faz mal a saúde, fede, ... mas mesmo assim é consumido por milhões de pessoas todos os dias! Como isso é possível?

A tática usada pela indústria do cigarro foi sempre associar o produto a um estilo de vida cool ou chique. Repare como nos filmes antigos (e até em alguns atuais) como parecia ser legal quem estava fumando. Quem não lembra do cowboy da Marlboro?

Os comerciais nos colocam em estados alterados mostrando cenas de um estilo de vida excitante, cenas de muito prazer, e no final mostram o produto. Isso acontece repetidas vezes, até que nosso cérebro começa a associar aquele produto ao prazer.

Nós devemos fazer “comerciais” na nossa própria mente. Associar prazer a ler mais, a se exercitar todo dia, a buscar **independência financeira** etc..

## Exercícios

1. Liste três neuroassociações que você fez no passado e que mudaram sua vida para melhor.

2. Faça o mesmo com outras três, sendo que tenham mudado sua vida para pior.

## Obtenha alavancagem

Para mudar, você tem que estar comprometido. Não adianta apenas querer. Nem o melhor terapeuta nem a melhor técnica do mundo conseguirão mudar uma pessoa que não está realmente comprometida com a mudança.

Comprometer-se é diferente de querer. Muitas pessoas dizem querer mudar, mas poucas realmente estão comprometidas com a mudança. Comprometer-se significa cortar todas as outras possibilidades. Significa transformar um “eu poderia” em um “eu posso”.

Uma maneira de você conseguir alavancagem é associar bastante dor ao fato de não mudar. O que vai custar a você a longo prazo se não parar de fumar? Se não perder os quilos extras? Se continuar empregado para um completo idiota?

## 2. Interrompa o padrão limitador

O segundo passo é quebrar suas associações atuais. Quando pensar em dieta como algo ruim, faça algo inesperado. Abra um sorriso e bata os braços, faça um barulho estranho, morda a própria língua.

A ideia é fazer isso repetidas vezes, a ponto de interromper o padrão limitador a um ponto que você não consiga voltar a ele.

### 3. Condicione-se a uma nova associação

Se antes você associava dieta a sacrifício, agora você vai ter que se condicionar a associar dieta a diversão.

Um condicionamento é algo que fazemos repetidas vezes até que se torne um hábito. Pense em condicionamento físico: ninguém o obtém da noite para o dia. É preciso exercitar-se um pouco a cada dia até estar bem condicionado.

Aqui ocorre o mesmo. Você vai ligar o item que você deseja mudar na sua vida a coisas boas. E também associará o fato de não mudar a coisas muito ruins. Isso deve ser feito constantemente, até que o novo padrão esteja assentado no seu cérebro.

*Ref.: Obtido do curso Personal Power de Tony Robbins*



FERNANDOCAESAR