

## Ejercicio del propósito de vida

Nosotros mantenemos que las personas nacen con un propósito de vida. Algunas de ellas nunca lo buscan, por lo que durante toda su vida éste queda sin expresar. Pero está ahí. El propósito de vida es la razón por la que estamos en este planeta. Es aquello que estamos destinados a llevar a cabo, el don que estamos destinados a aportar. El propósito de vida no tiene que ver con ningún trabajo, ni siquiera con una vocación. Es la expresión permanente, veinticuatro horas al día todos los días de tu vida, de quien eres cuando alcanzas tu potencial pleno.

Cuando los clientes están en sintonía con su propósito, están completos. Están contribuyendo y marcando una diferencia. Cuando no lo están, se sienten descontentos e insatisfechos. Aun cuando un cliente no tenga una declaración que traduzca su propósito de vida, éste sigue estando presente. Aun cuando los clientes no son capaces de articular una declaración satisfactoria de su propósito de vida, perciben la diferencia entre cuando están en sintonía con éste y cuando no lo están. Para ellos, no actuar en consonancia con su propósito supone un gran reto. Es algo terrible que les hace sentirse muertos, desconectados.

El trabajo del *coach* consiste en trabajar con los clientes para diseñar una declaración de propósito de vida que puedan utilizar a medida que van aclarando cuál es su propósito en el mundo. Esta declaración les permite conectarse con su propósito de una forma fácil y rápida. La declaración de propósito de vida es como un gran rótulo de tubos de neón que les ayudará a encontrar su camino y a salir de la ciénaga en la que siempre se enfangan. Debido a que es una frase personal para uso individual del cliente, pueden ser tan grandilocuente y arrolladora o tan transformadora como éste quiera y pueda manejar. No está sujeta al juicio ni al escarnio de otras personas.

El proceso que utilizamos para encontrar y articular una declaración de propósito de vida sigue una serie de pasos:

1. El *coach* propone una visualización o algún ejercicio que genere impresiones y que le permita al cliente hacerse una idea de cuál es su propósito de vida (en esta sección incluimos cuatro visualizaciones).
2. El *coach* y el cliente analizan la visualización o las visualizaciones, fijándose en cuál es el impacto que el cliente quiere crear. El cliente y el *coach* hacen una tormenta de ideas y colaboran. Aquí, el trabajo del *coach* consiste en escuchar y en seguir incitando al cliente a expresar todo aquello que surja de la visualización. El *coach* escucha, atento a cualquier palabra que se repita o a cualquier tema recurrente, y también utiliza su intuición para percibir el impacto de las palabras o de las frases.

El *coaching* referente al propósito de vida es extraordinariamente intuitivo. *Coach* y cliente han de seguir escuchando, atentos a las palabras que más resuenan en el cliente. El *coach* recopila esas palabras y se las repite al cliente para que éste pueda escucharlas y darse cuenta de cuáles le producen sentimientos más fuertes. Esto constituye el comienzo de una declaración de impacto.

El impacto inicial séa probablemente de tipo más general: "Quiero que la gente esté contenta". "Quiero que la gente tenga mejores relaciones". El problema con una declaración de impacto tan general como ésta es que es demasiado imprecisa y por eso no incita al cliente a actuar. El *coaching* ha de centrarse en conectar más profundamente al cliente con el impacto que éste quiere tener, de modo que resulte más específico y el cliente tenga algo a qué agarrarse. La declaración de impacto ha de ser lo suficientemente clara y fuerte para que el cliente pueda acceder a ella cuando se sienta perdido. Describe el impacto que el

## Ejercicio del propósito de vida

>> pág. 2

cliente quiere tener, por ejemplo que las personas acojan la vida con los brazos abiertos, actúen con autenticidad, vean su verdadera identidad, encuentren su poder personal, descubran su creatividad, vivan la experiencia de su magnificencia o se sientan plenamente vivas.

3. Una vez que el cliente ha dado con su declaración de impacto, el siguiente paso consiste en encontrar una metáfora que capture la esencia del propósito de vida. Por ejemplo: “Soy la maga”, “Soy el faro”, “Soy la dinamita”, “Soy la piedra en el zapato”, “Soy el despertador”...

La metáfora también puede ser una acción: “Despierto a la gente”, “Dinamito las mentiras”, “Desvelo la verdad interior”, “Llevo a las personas de vuelta a casa”...

Ten en cuenta que a los clientes no suele resultarles fácil encontrar una metáfora. A menudo les es difícil verse a través de una metáfora o de una imagen. Observa también que encontrar una declaración de propósito de vida lleva su tiempo. Es un proceso que requiere ir quitando capas para llegar a la esencia del propósito de una persona. En la primera sesión de *coaching* sobre el propósito de vida, el cliente llegará probablemente una versión algo tosca de la misma pero con la que podrá trabajar. A veces se requiere meses, o incluso años, para refinar una declaración. También es posible que la metáfora cambie a lo largo del tiempo. El objetivo es encontrar una versión que le suene auténtica al cliente, sabiendo que es necesario trabajar más sobre ella.

La metáfora y la declaración de impacto deberían ser concisas y crear el mayor impacto posible para el cliente: en general, no debería exceder de unas quince palabras. La declaración de propósito de vida debería presentar un formato del tipo:

Soy el/la \_\_\_\_\_ (metáfora)  
que hace que la gente \_\_\_\_\_  
(declaración de impacto).

A continuación presentamos algunos ejemplos de declaración de propósito de vida:

- Soy el faro que guía a la gente en el camino hacia sus sueños.
- Soy la dinamita que transforma la vida de las personas.
- Soy la piedra en el zapato que le recuerda a la gente que se sienta viva.
- Soy el despertador que despierta a la gente a su magnificencia.

Observa que las declaraciones de propósito de vida pueden ser cursis, grandilocuentes y floreadas. No pasa nada. Nadie las va a publicar. Son para que las utilicéis tú y tu cliente, de modo que éste sienta plenamente en su interior el poder de su propósito de vida. El *coach* debe respaldar y animar al cliente para que éste cree una declaración de impacto de vida verdaderamente grande. El propósito de vida no es algo que el cliente vaya necesariamente a cumplir a lo largo de su existencia, pero al menos la declaración debe tener un poder enorme e imperioso que lo motive a seguir actuando en la vida y a estar en sintonía con dicho propósito. Las visualizaciones no son más que el principio: un lugar en el que empezar a hacer acopio de materia prima. Hay muchas más maneras de hacer que los clientes trabajen su propósito de vida. Pueden hacer dibujos que lo representen o hallar un fragmento musical que sea su sintonía. Anima a tus clientes a que sean creativos y busquen cualquier inspiración que pueda servirles para articular su propósito de vida. El papel del *coach* consiste en alentar a sus clientes, en seguir haciéndoles *coaching* para ir precisando la declaración y, por supuesto, en utilizar el propósito de vida en el *coaching* cuando los clientes reflexionen sobre lo que aportará plenitud a sus vidas.

## Ejercicio del propósito de vida

>> pág. 3

### Visualización 1

Imagina que estás en un auditorio junto a un montón de gente expectante, apiñada frente a un escenario. En el escenario está tu yo futuro. Tu yo futuro que empieza a hablar a ese amplio grupo de personas. De repente, te das cuenta del cambio que se ha producido en ti y en toda la audiencia. Tu yo futuro ha tenido un profundo impacto en ti y en el resto de la gente que conforma la audiencia. Todas las personas presentes estáis cambiadas o transformadas en algún aspecto fundamental. Consciente de ese impacto en ti mismo o en ti misma y en los demás, abandonas la sala, transformado o transformada de alguna manera para el resto de tu vida.

*Preguntas:*

- ¿Qué impacto ha tenido tu yo futuro en ti y en los demás? Encontrar una metáfora.
- ¿En qué os habéis transformado, tú y los demás?
- ¿Quién estaba siendo tu yo futuro para tener semejante impacto?

### Visualización 2

Regresa a algún momento de tu vida en el que sintieras todo tu poder: una época en la que la columna vertebral, los brazos y la punta de los dedos te vibraban de emoción, una época en la que no te importaba lo que nadie pensara de ti. ¡Estabas plenamente vivo o plenamente viva!  
(Pausa)

*Preguntas:*

- ¿Dónde estabas?
- ¿Qué hacías?
- ¿Quién había a tu alrededor?
- ¿Qué les estaba ocurriendo a esas personas en aquel momento?
- ¿Cuál era tu impacto sobre ellas?

### Visualización 3

Regresa nuevamente al auditorio. Allí está el escenario y un montón de gente está apiñada ante él. Hay un murmullo en la sala. Todo está igual que antes, excepto que esta vez eres tú quien está encima del escenario. Mira al público. Toma conciencia de cuáles son tus sentimientos ahora que estás a punto de dirigirte a la audiencia. En el momento en que te dispones a acercarte al micrófono, el tiempo se detiene un instante y oyes una voz en tu cabeza que dice tu nombre y luego anuncia: “Durante los próximos 30 segundos, tendrás la oportunidad de ejercer en todo este grupo de personas el impacto que deseas. Sólo tendrás una oportunidad, un impacto, pero todas estas personas quedarán cambiadas de alguna manera; tendrán una vida distinta debido al impacto que tuviste sobre ellas. 30 segundos. 15... 10-9-8-7-6-5-4-3-2-1».

*Preguntas:*

- ¿Qué impacto tuviste?
- ¿Qué le ocurrió a la gente?

### Visualización 4

Estás subiéndote a una nave espacial. La nave despega, rumbo a un planeta virgen del universo. Es un planeta estupendo en todos los sentidos, pero no está habitado. Tienes la posibilidad de hacer que ese planeta sea exactamente lo que tú deseas que sea. Cuando la nave te deposite allí, ¿qué harás? ¿Qué impacto quieres tener que permita que el planeta se convierta en lo que tú quieres que sea? (Pausa)

La nave llega al planeta. Se abre la puerta. Pones el pie en el planeta y dices: “Esto va a ser de esta manera”. ¿Cómo es “de esta manera”?