

Talents i propòsit de vida

Maria Mañé i Basagaña
Núria Renom i Bernaus

PID_00189932

Índex

Introducció	5
Objectius	6
1. Talents i propòsit de vida	7
1.1. Els nostres talents	8
2. Coaching per a descobrir el propòsit de vida	11
2.1. Pregunta de reflexió 1	12
2.2. Pregunta de reflexió 2	13
2.3. Pregunta de reflexió 3	13
2.4. Posada en comú de les respostes	14
2.5. Propòsit de vida	14
Resum	17

Introducció

En aquest mòdul aprendrem a identificar el propòsit de vida, què és el que ens fa feliços.

Identificarem quins talents tenim i quins talents tenen els nostres clients i veurem com podem ajudar els clients a descobrir el propòsit de vida i com sintetitzar-lo per a crear una àncora que el recordi i ens el faci sentir.

Objectius

Els objectius d'aquest mòdul són:

- 1.** Definir els talents.
- 2.** Descobrir el propòsit de vida.

1. Talents i propòsit de vida

"Les respostes de quina és la meva missió en aquest món no me les podrà donar ningú, les he de trobar jo."

Anònim

Cadascú de nosaltres aporta alguna cosa especial a la vida: a nosaltres mateixos, a les persones que ens rodegen i al món.

Venim aquí amb un propòsit, que també s'anomena *missió*, *dharm*a o *vocació*.

Hi podem pensar en termes més aviat essencials o d'ànima, com una missió a complir mentre som aquí, però també hi podem pensar com a allò que ens motiva, que ens fa moure, que ens omple, allò que ens fa sentir plenament bé quan ho estem fent, i que fem de manera completament natural, sense que ens costi gens d'esforç. Aquest és el nostre propòsit.

El propòsit no s'ha de relacionar necessàriament amb una professió. No és només en el món laboral en què el duem a terme, tot i que a vegades és una bona manera d'expressar-lo al món. El propòsit el transmetem en el nostre dia a dia a la gent que ens envolta, a la família, als amics, als diferents àmbits en què ens movem. Hi ha persones que decideixen dedicar-s'hi professionalment i així poder estar en aquest estat de motivació les màximes hores possibles. Hi ha altres persones que es dediquen laboralment a feines que no tenen a veure amb el seu propòsit però que cobreixen algun altre valor com la seguretat econòmica o tenir temps lliure, i transmeten el seu propòsit en els altres àmbits de la vida.

I com sabem que acomplim el nostre propòsit de vida? Perquè quan ho fem, ens sentim bé, tranquils, en harmonia amb nosaltres mateixos. Som qui som i no qui ens demana l'entorn que siguem. Ens sentim còmodes mentre ho fem, a gust, en pau. El temps ens passa sense que ens n'adonem. És fàcil per a nosaltres, no ens costa esforç. És una sensació fantàstica.

Que no sapiguen exactament quin és el vostre propòsit de vida no vol dir que no en tingueu una idea. Segurament, ja sabeu què us fa sentir bé. Quins són els vostres objectius. Quina empremta voleu deixar en el món. Quina imatge voleu transmetre, en què sou especials per als altres. Sabeu el que us fa sentir bé, i també sabeu quan esteu en entorns en què no ho podeu realitzar i no us sentiu tan bé amb vosaltres mateixos, que us sentiu més en desequilibri, sense força o ganes per a actuar. De tot això, només vosaltres en sou els experts.

En el *coaching*, quan estem davant d'un client, és un aspecte clau que ens pot ajudar molt ja que pot ajudar el client a trobar el seu camí.

Per molt que, com dèiem, el client pot saber intuïtivament què el fa i què no el fa feliç, posar-ho en paraules, posar nom i dir-ne propòsit de vida és una àncora molt poderosa. Sabem què volem fer i què hem vingut a fer. Sabem en què som especials i què aportem. I a partir d'aquí, juntament amb el coneixement de quins són els nostres valors, podem determinar cap a on volem anar en qualsevol àmbit de la nostra vida. Us explicarem com podeu descobrir aquest propòsit perquè pugueu conèixer el vostre, i acompanyar els vostres clients a conèixer el seu. Comprovareu l'impacte que té en vosaltres i en podreu compartir l'experiència.

1.1. Els nostres talents

"A la vida utilitza els talents que posseeixis: el bosc estaria molt silenciós si només cantessin els ocells que ho fan millor."

Henry van Dike

Cadascú de nosaltres és únic, com hem anat repetint al llarg del seminari. I el que ens fa únics no és només la nostra educació, manera de pensar, valors, relacions..., sinó també que **aportem alguna cosa única al món**. Tots tenim un talent que és únic. Que és especial. I molts de nosaltres ho neguem.

L'error habitual és identificar talent amb art. Té talent un escriptor, té talent un pintor, però quin talent podem tenir nosaltres si som un home/dona normals, que ens dediquem a la comptabilitat, tenim una família normal i uns amics normals? El talent no fa referència només al camp artístic. Tots tenim talents que ens diferencien dels altres i que ens fan aportar una característica única, diferent. Potser la manera d'entendre millor la paraula *talent* seria definir-la com a qualitat. I com definiríem **qualitat**?

Una característica en què destaquem, que desenvolupem de manera fàcil i natural, sense que sigui un esforç per a nosaltres, i que aportem en algun o diversos àmbits de la nostra vida.

Tots tenim alguna habilitat, alguna qualitat en la qual destaquem. Algunes persones les tenen ben identificades, d'altres ens cal fer un exercici de reflexió per a conèixer-ho. Aquí, us indiquem una sèrie de preguntes i reflexions que us poden ajudar a trobar quins són els vostres talents, en què destaqueu, què aporteu d'únic:

- Penseu quan éreu petits. Recordeu si hi havia alguna cosa que fèieu i us agradava molt, i potser fins i tot algun professor o familiar havia observat de vosaltres. No cal que sigui una qualitat com saber dibuixar. Pot ser una qualitat com tenir sentit de l'humor, muntar legos, imaginar, crear aventures de cine..., qualsevol cosa que us pugui semblar insignificant a vosaltres però que us sortia de manera natural, sense cap esforç.
- Si no ho recordeu, podeu preguntar a algun familiar, sempre que tingueu persones de confiança al vostre voltant que sapigueu que us ajudaran en aquest procés. No aneu a buscar aquell que sempre us critica ja que no ens ajudarà en l'objectiu. Pregunteu a qui creieu que us pot ajudar si recorda com éreu de petits, i si hi havia alguna cosa que us agradés especialment fer, o féssiu especialment bé. Anoteu el que us sembli significatiu, tot i que penseu que no és prou important per a considerar-se talent.
- Com un pas més, podeu preguntar també a algú que us conegui en l'actualitat. Pregunteu què creu la persona que vosaltres feu de manera **natural**. Què admira de vosaltres, que sense esforç feu, i que potser per a la persona que teniu davant és un tema que requereix més esforç.
- I sobretot confieu en vosaltres mateixos, en els vostres sentiments. Dediqueu una estona a pensar en el següent: què és el que fent, us passa el temps volant, sense adonar-vos passen els minuts i les hores? Què és el que no us costa esforç? De què gaudiu? Per què us busquen les persones que teniu al voltant?

Totes aquestes reflexions us donaran pistes de quins són els vostres talents únics. Podeu pensar que "fer papiroflèxia" no és un talent. Si heu arribat a la conclusió que és amb el que el temps us passa més ràpid, que vosaltres ho feu perfectament i que per als altres és més complicat, i us diuen que feu bé la papiroflèxia, reflexioneu què hi ha darrere de fer una activitat així. Quines característiques fa falta tenir per a fer-ne?, l'atenció plena?, la paciència?, la capacitat de detall?, el fet de ser un manetes? Tot això són talents que podeu posar després en mans del que us agradi fer en el món laboral, o en la vostra vida personal. I quan unim el coneixement dels talents amb saber quin és el vostre propòsit de vida, a part de la vostra escala de valors que ja coneixeu, podreu saber quins objectius us seran vàlids, en quines àrees de la vostra vida us sentiu plens i en quines no i per què, i posar rumb cap allà on vulgueu anar.

Mireu al vostre voltant i busqueu persones que sembla que tot els hi surti bé. Que tinguin una bona feina, en la qual gaudeixin i que siguin bons fent-la. Que tinguin gent al seu voltant que estimen i de qui reben amor. Que es valorin ells mateixos i que valorin els altres. La majoria tenen una característica en comú:

viuen d'acord amb el seu propòsit de vida, i desenvolupen els seus talents.

Si una persona és hàbil amb el tracte amb les persones, li agrada relacionar-se, sap ajudar i escoltar, no s'adona com li passa el temps quan està en aquesta situació, i en canvi treballa en un despatx sol, fent feines de comptabilitat financera o de recerca meteorològica, sense relacionar-se amb persones la gran part del dia, està posant en pràctica el seu talent? És possible que aquesta persona trobi a faltar el tracte humà, estigui desmotivats si passa la gran part del dia sol, i no estigui satisfet amb la seva feina. Possiblement també els seus valors, que poden estar relacionats amb l'amor a les persones, les relacions, el treball

en equip, etc., tampoc no s'estiguin respectant. Per tant, aquesta persona no viurà en equilibri amb el seu propòsit, no podrà aportar al món els seus talents i no li serà fàcil sentir-se autorealitzada.

Estar com "**un peix a l'aigua**" és una bona expressió per a explicar el que se sent quan algú està fent el que li agrada, el que se sent còmode, el que no li costa i li flueix de manera natural. Tots tenim exemples al nostre voltant. Només cal que hi pensem i ens vindran persones al cap que estan realment "en el seu ambient", una altra frase feta que ens ajuda a explicar aquesta sensació.

Deepak Chopra explica com ho va fer amb els seus fills en el llibre *Las 7 leyes espirituales del éxito* en el paràgraf següent:

"Si pudiéramos implantar este pensamiento en los niños desde el primer momento, veríamos el efecto que tiene sobre sus vidas. De hecho, yo lo hice con mis propios hijos. Les dije una y otra vez que estaban aquí por una razón y que tenían que encontrar por sí mismos cuál era aquella razón. Ellos me oyeron decir esto desde los cuatro años... les dije 'no quiero que os preocupéis nunca, jamás, de ganaros la vida. Si sois incapaces de ganaros la vida cuando seáis mayores yo me haré cargo de vosotros, de modo que no os preocupéis de eso. No quiero que os centréis en rendir mucho en la escuela. No quiero que os centréis en sacar las mejores notas ni en ir a las mejores universidades. Lo que quiero de verdad es que os centréis en preguntaros a vosotros mismos cuáles son vuestros talentos singulares. Porque tenéis un talento singular que no tiene nadie más, y tenéis una manera especial de expresar este talento y nadie más la tiene'. Con el tiempo fueron a las mejores escuelas, consiguieron las mejores notas, y son singulares incluso en la universidad, en el sentido de que son autosuficientes económicamente, pues están centrados en lo que han venido a entregar."

2. *Coaching* per a descobrir el propòsit de vida

"La vida exige a todo individuo una contribución y depende del individuo descubrir en qué consiste."

Viktor Frankl

Fer una sessió de *coaching* per a descobrir el propòsit de vida pot ser molt útil. Si tenim davant un client que sap perfectament el que vol, què el motiva, i vol que l'acompanyem en l'objectiu perquè no es desviï del seu camí és possible que no li faci falta.

Però, la majoria de persones sabem què és el que ens desagrada, què ens fa estar desmotivats, però no tenim clar per què ens passa.

Només sabem que volem un canvi, que necessitem sentir-nos bé de nou, que tenim una feina que no ens aporta res, però difícilment tenim clar quina feina ens aportaria alguna cosa, o on ens sentiríem còmodes.

Com ja hem explicat, els objectius poden canviar al llarg de la vida. No cal que ens aferrem a un objectiu que ens ha dit un client si en algun àmbit de la seva vida canvia alguna cosa i hi ha valors que abans tenien menys importància i passen a tenir-ne molta més.

Hem posat l'exemple de la persona que el que més valora és sentir-se autorealitzada laboralment però que decideix formar una família i durant un temps el que més valora és poder tenir una feina que pugui compaginar amb la seva vida personal, que no li resti temps, que pugui dedicar-se als seus fills, i al cap d'uns anys, quan aquests fills ja siguin més grans, pot canviar de nou la seva escala de valors.

Que els objectius siguin movibles no vol dir que canviï el propòsit de vida. Vol dir que segurament el transmetrà al seu voltant d'una manera diferent. Posarà els seus talents i habilitats en una feina o els posarà a la seva família o els posarà en un partit polític o en una ONG. Però seran els seus talents únics, i el seu propòsit de vida transmès d'una manera o d'una altra.

Explicarem els passos per a descobrir el propòsit de vida dels nostres clients en una sessió de *coaching*. Us anirem indicant quines són les preguntes, i ho exemplificarem amb un discurs d'un client perquè en veieu un exemple pràctic:

- En primer lloc, explicarem al client que el que farem serà posar nom al seu propòsit de vida. Li explicarem el que és, tal com hem vist anteriorment en els apunts, i també en què pensem que el pot ajudar conèixer quin és per la situació en què es troba (el canvi que vol).
- Un cop explicat, li direm que primer li farem una sèrie de preguntes, i que ha de contestar la primera cosa que li vingui al cap, sense reflexionar-hi

gaire. La **primera resposta**, aquella que apareix de manera més emocional i menys raonada, és la que ens definirà el que el client realment sent. Li demanarem, si això no l'incomoda, que tanqui els ulls, que prengui paper i llapis, i que escolti la nostra pregunta amb els ulls tancats, i quan tingui la resposta, l'apunti en un paper.

- Hi ha moltes variants de preguntes que podem fer. Les que us proposem a continuació són a tall d'exemple i us poden servir com a base. No li demanarem que ens expliqui en el moment què ha apuntat, sinó que simplement tanqui els ulls, s'escolti, apunti i ens demani de passar a la pregunta següent. Després ho comentarem tot junt.

2.1. Pregunta de reflexió 1

Tanca els ulls i centra't en la teva respiració. Nota l'aire com entra i surt tranquil·lament. Observa la respiració. Deixa que el teu cos es relaxi. Si et vénen pensaments, està bé, només cal que els observis i els deixis partir. Cada cop estàs més tranquil.

Nota

Les tècniques de relaxació poden canviar, cadascú en coneix de diferents. Segons en quins entorns ens trobem, per exemple un entorn molt professional en què la persona no estigui en contacte sovint amb processos de relaxació i l'incomodi, podem fer-ho de manera diferent, simplement demanant-li que tanqui els ulls i s'assegui còmodament a la cadira. Ho adaptarem depenent de la persona que tinguem com a client.

T'observes conduint per una autopista. És una autopista ampla, i condueixes suaument. L'aire de primavera et toca la cara i la sensació de plaer és molt agradable. Et sents bé, et sents a gust. És un plaer conduir amb tota aquesta calma.

Aixeques el cap i observes com en aquesta autopista hi ha un cartell molt gran. Un cartell que conté una frase, amb una imatge, una frase que tots els conductors que passen per aquesta autopista veuran. Una frase que els farà reflexionar, que els farà anar cap a casa pensant en el que acaben de llegir.

I t'adones que tens l'oportunitat d'escriure el que vulguis en aquest cartell. El que hi escriguis ho llegirà tothom, tots els que passin per l'autopista: familiars, amics, desconeguts, gent de tots els països, llegiran el que els hi vols dir. Els hi vols transmetre un missatge perquè se l'emportin a casa seva, perquè hi reflexionin, perquè creus que és important que ho sàpiguen. Què escriuries en aquest cartell?

El client escriu, per exemple, en el paper:

"Una altra manera de viure és possible."

Les respostes són tan diverses com persones hi ha. El text pot ser *sigues més prudent, no gastis tota l'energia en un sol segon, rieu tot el dia...*, mil respostes! Que no us condicionin els exemples que anireu observant en el material didàctic o en la pràctica de *coaching* d'exemple. Doneu-vos permís per a ser lliures de pensament.

2.2. Pregunta de reflexió 2

Tornem a posar el client en un estat de relaxació.

Ara, et trobes que et fan un regal. Una persona ve i t'entrega una vareta màgica, i et diu que amb aquesta vareta màgica pots demanar un desig que es faci realitat. Amb la vareta pots tocar els teus éssers estimats, les persones que t'envolten, i demanar un desig per a ells que es farà immediatament realitat. Quin desig demanaries? Què els oferiries com a regal ara que tens una vareta màgica i tocant-los faràs que el que desitgin es faci realitat?

El client escriu, per exemple, en el paper:

"Que els teus desitjos es facin realitat, això és el que jo desitjaria per als altres."

2.3. Pregunta de reflexió 3

Tornem a posar el client en un estat de relaxació.

Ara, passen molts anys, i estàs en el teu noranta aniversari. Has viscut molt. Aquest aniversari és una gran celebració, i estàs rodejat dels teus. Pots visualitzar la teva família si en tens, els teus fills, nets i besnèts que tens o tindràs quan en compleixis noranta. Pots visualitzar els teus amics, familiars més propers, gent que realment estimes i t'importa. Ells estan tots allà per a celebrar que has fet noranta anys. I cadascú dels que hi ha fa un petit discurs del que has representat en la seva vida. De l'impacte que has tingut. Cadascú d'ells destaca una cosa que els has aportat. Simplement, escolta el que diuen de tu. El que diuen que els has donat particularment. Escolta unes quantes persones. I apunta el que diuen, o el que t'agradaria que diguessin, que els has donat al llarg de la vida.

El client, per exemple, apunta:

"Amor, comprensió, espai vital, energia de viure, il·lusió, algú amb qui han pogut comptar quan necessitaven empenta."

Recordeu que les vostres respostes i les dels vostres clients seran molt diferents d'aquestes dels exemples. Algunes poden ser comunes, però d'altres poden no tenir res a veure. **Cadascú és únic!**

2.4. Posada en comú de les respostes

Un cop acabades les preguntes, demanem al client que ens digui quines han estat les respostes. Li podem demanar tanta informació com vulguem. Per exemple, del cartell de l'autopista podem voler saber si ha vist colors, si hi havia alguna imatge també, què hi havia dibuixat..., i anem apuntant les paraules més significatives del que ha anat dient en les respostes. Si ens basem en les respostes del client de l'exemple:

- Una altra manera de viure és possible.
- Que els teus desitjos es facin realitat, això és el que jo desitjaria per als altres.
- Amor, comprensió, espai vital, energia de viure, il·lusió, algú amb qui han pogut comptar quan necessitaven empenta.

Aniríem buscant les paraules que són més importants, els conceptes que es poden destacar del que ha dit, i en faríem una llista:

- Viure diferent és possible
- Trobar el propi camí / aconseguir el que un vol
- Amor
- Comprensió
- Espai i energia de viure
- Il·lusió i empenta

Ara ja tenim una llista que resumeix el que el client ha anat anotant. I el que fem és ensenyar aquesta llista al client, i que ell ens indiqui quins d'aquests conceptes són realment importants per a ell, **què és d'importància vital**. El client de l'exemple contesta:

- Trobar el propi camí
- Amb amor
- Il·lusió de viure i per la vida

2.5. Propòsit de vida

Un cop sabem el més significatiu del client, formularem ja el propòsit de vida.

Escriurem en un paper la frase següent:

Jo sóc _____, que _____

- Li demanarem que primer empleni la segona part de la frase. El *jo sóc* _____ serà una metàfora. Inicialment, va bé pensar en *jo sóc la Montse, que...*, *jo sóc el Joan, que...* I en segon lloc, buscarem una metàfora, un concepte, que ens defineixi, perquè ens ajudarà també en la definició, però de moment ens centrarem en la segona part. Després del *que* hi va el que

nosaltres aportem, el que fem, l'impacte que tenim. I és una frase que volem que el client construeixi a partir del que ha triat com a més important de les seves respostes:

- Trobar el propi camí
- Amb amor
- Il·lusió de viure i per la vida

Jo sóc _____, que amb amor ajudo les persones a trobar el seu camí perquè puguin viure plenament.

Recordeu que és el client i no el *coach* qui escriu la frase. A vegades, el client pot necessitar una bona estona. A vegades, escriurà una primera frase i anirà modificant alguna paraula perquè sigui realment seva.

L'objectiu és que se senti que la frase és seva.

Per acabar, li demanarem que trobi la metàfora, el concepte que defineixi el jo sóc. I per què volem un concepte i no el nom? Doncs perquè aquest **serà l'àncora que recordarà**, que el mantindrà en contacte amb el seu propòsit. Potser el client no sempre recordi les paraules exactes de la frase, però recordarà el concepte i farà el mateix efecte.

És una metàfora, un concepte, que ha de definir el client. Li demanarem que sigui una paraula, un personatge, un element de la naturalesa, un objecte, etc., que defineixi el que fa (ajudar amb amor les persones a trobar el seu camí) i que també el defineixi, amb qui s'identifiqui. En l'exemple del client que tenim, per exemple, podria ser una llum, un far, un sol, un remolc, el color blanc, un raig...

Un cop el client trobi el concepte, li demanarem que llegeixi la frase completa, perquè pugui sentir-la. És possible que amb aquesta repetició sentim vergonya. Que sentim que no som això, perquè no és una cosa que sempre practiquem, i que a vegades fem tot el contrari. És normal. No vol dir que no sigui aquest el nostre propòsit. Vol dir que no sempre el posem en pràctica, i que possiblement per això, a vegades, no ens sentim bé amb un entorn concret, o fent alguna cosa que va en contra d'això.

Continuant amb l'exemple:

Jo sóc la llum que, amb amor, ajudo les persones a trobar el seu camí perquè puguin viure plenament.

Tal com hem comentat, aquest exercici es pot adaptar al tipus de client que tinguem, i a cada situació. No és el mateix donar *coaching* personal que *coaching* executiu o *coaching* esportiu, però sempre es pot adaptar.

Un cop coneixem quin és el nostre propòsit de vida, és interessant detectar en quins àmbits el podem posar en pràctica i en quins, en canvi, ens sentim que no l'estem aportant. Segurament, ens adonarem que en aquells àmbits en què podem ser nosaltres, i naturalment aportar els nostres talents, respectant els nostres valors i aportant el propòsit, ens sentim bé, i en canvi en aquells en què no se'ns valora hi ha alguna cosa que ens falla.

Tal com hem explicat podem, abans de fer el *coaching* de propòsit de vida al client, demanar-li que descobreixi quins són els seus talents únics. La combinació dels talents únics amb el propòsit i el coneixement dels valors donarà a la persona prou coneixement i força per aconseguir el que es proposi. Així, el podem ajudar a definir objectius que vagin en consonància amb el propòsit, els valors i en què posi en marxa les seves qualitats i els seus talents.

Resum

En aquest mòdul, hem après a identificar els talents que tots tenim, i per talent entenem les qualitats que ens fan únics, que ens fan especials. És una característica en què destaquem, que desenvolupem de manera fàcil i natural, sense que sigui un esforç per a nosaltres, i que aportem en algun o diversos àmbits de la nostra vida.

Tots tenim alguna habilitat, alguna qualitat en la qual destaquem. Algunes persones les tenen ben identificades, d'altres ens cal fer un exercici de reflexió per a conèixer-les.

Estar com un peix a l'aigua és una bona expressió per a explicar el que se sent quan algú fa el que li agrada, el que se sent còmode, el que no li costa i li flueix de manera natural.

Mitjançant la relaxació, us hem proposat diferents maneres d'anar desgranant quin és el propòsit de vida del client i com convertir-lo en una àncora o en una forma útil per al client.

