

Coacher la mission de vie (Ou comment travailler avec le client sur la formulation de sa mission de vie)

Coacher le client pour trouver la formulation de sa mission de vie est un processus continu d'exploration et de découverte intérieure qui débute par la formulation de cette mission. « Être aligné avec sa Mission de Vie » est en résonance avec cela ; c'est un accord qui résonne. « Le non alignement avec sa Mission de Vie » est lié à la discorde, à la dissonance. La formulation de la mission de vie est comme un diapason qui aide le client à se rappeler qui il est lorsqu'il est en accord et la différence qu'il apporte au monde.

Nous considérons la mission de vie comme bien davantage qu'une vocation. La carrière que les personnes choisissent est souvent une expression de leur mission de vie, mais nous sommes plus que notre travail. De même, la mission de vie est bien plus vaste qu'une mission personnelle ou un objectif de carrière.

En tant que coachs Co-Actifs, nous voulons que nos clients soient en contact avec l'impact qu'ils ont lorsqu'ils sont alignés avec leur Mission de Vie. Ici, pour le client, le but est de ressentir l'expérience intérieure d'être aligné. À partir de cette expérience intérieure, le client commence à mettre des mots pour exprimer les sensations de l'impact qu'il a lorsqu'il est en accord. Notez que les clients n'ont pas besoin d'apprendre à être aligné ; ils savent déjà cela. La mission de vie n'est pas une chose à laquelle ils aspirent ou qu'ils apprennent : ils l'ont déjà en eux. Ce coaching aide le client à clarifier sa mission et nous l'aidons à la mettre en mots.

Étapes pour créer la formulation de la mission de vie :

- Guidez le client dans un voyage intérieur. Ce voyage intérieur peut être relativement bref. Il n'est pas comparable à une méditation dirigée. Invitez le client à fermer les yeux et à se détendre quelques instants, puis lisez quelques voyages dirigés. Demandez au client de prendre des notes entre chaque voyage. Cliquez sur ce lien pour lire quelques exemples de voyages intérieurs dirigés : [Les voyages intérieurs accompagnés](#)
- Demandez au client de partager ce qu'il a découvert au cours de ces voyages. Prêtez attention aux mots que le client utilise et répétez-les – ces mots ont un pouvoir spécial et peuvent approfondir la résonance de cette expérience.
- Combinez les mots de votre client avec votre propre intuition afin de commencer à esquisser un premier jet pour la formulation de la mission de vie. Dans la présentation de la formulation de la mission de vie que nous utilisons, nous demandons également au client de trouver une image, une métaphore, un symbole qui puisse exprimer qui il est et quand est-ce qu'il vit sa vie aligné avec sa Mission de Vie.
- Continuez à travailler avec le client au fil du temps pour approfondir la formulation de sa mission de vie. Amenez-le à faire attention aux images et métaphores qui surgissent au cours de sa vie quotidienne et laissez la formulation de la mission de vie évoluer avec le temps.

Les formulations de mission de vie les plus marquantes, et donc les plus efficaces, sont courtes et fortes. Voici quelques exemples :

- Je suis un phare qui guide les personnes à retourner chez elles
- Je suis la vague bouillonnante qui balaye toutes les barrières à la vitalité
- Je suis l'éclair qui apporte le tonnerre du changement