

Tool: Ikigai

Steckbrief		
Coaching-Anlass:	Sinnfragen	
Zeit:	60-90 Minuten	
Anzahl Teilnehmer¹:	1-16	
Infrastruktur, Materialien:	Moderationskarten	
Einsatzgebiet	Einzelcoaching	ja
	Teamcoaching	ja
	Mitarbeitergespräch	ja
	Workshop	ja
	Online-Coaching	ja
Zum Einsatz durch Führungskraft als Coaching-Instrument geeignet.		

▪ In aller Kürze

Viele Menschen erleben ihren Berufsalltag als unbefriedigend, langweilig und/oder stressig. Sie empfinden ihre Arbeit als notwendiges Übel, als Pflicht ohne Spaß und ohne Sinn. Dieses Erleben steht einem engagierten und erfüllenden Leben entgegen. Das Tool Ikigai eignet sich, wenn am Thema Sinn und Purpose gearbeitet werden soll.

Die Idee des Tools ist einfach: Sinn und Zweck sind kraftvolle Ressourcen eines zufriedenstellenden Lebens. Wer wünscht sich nicht etwas zu haben, für das es sich lohnt, morgens aufzustehen. Wer beruflich sein Ikigai entdeckt hat, für den ist der Job in erster Linie eine Glücks- und Energiequelle und kein Stressverursacher.



¹ Wenn in dieser Toolbeschreibung von Teilnehmer, Coachee, Coach, Klient etc. gesprochen wird, dann sind damit männliche, weibliche und diverse Personen gleichermaßen gemeint.

▪ Kontext und Konzept

Das japanische Wort "Ikigai" steht für den Lebenssinn, den inneren Antrieb und die Überzeugung, Tag für Tag seine persönlichen Werte zu verfolgen.

Der Lebenssinn des Coachees wird als (logische) Schnittmenge aus vier relevanten Feldern verstanden. Mit diesem Verständnis wird im Tool der Lebenssinn entsprechend erarbeitet. Der Prozess geht zügig, ist gut nachvollziehbar und liefert zugleich ein genaueres Bild von den Stärken und Ressourcen des Coachees.

▪ Vorgehen

Vorbereitung:

Der Coachee bereitet das Format entweder als Bodenanker-Version oder als schriftliche Version vor.

Bodenanker: Fragen auf Moderationskarten

Schriftliche Version: DIN A3 Blatt/ Miro mit vier Kreisen

Erläuterung des Konzepts:

Der Coach erläutert das Konzept: „Ich lade Sie ein, 4 Fragen Schritt für Schritt anzugehen. Es geht um Ihren tieferen Sinn, um das, was für Sie wirklich wichtig ist in Ihrem Leben. Die Fragen sind :

- Was bereitet Ihnen Freude? (Passion)
- Worin sind Sie wirklich gut? (Mission, Skills und Talente)
- Was braucht die Welt von Ihnen? (Berufung)
- Womit können Sie Geld verdienen? (Beruf)

Die zentralen Gedanken entlang der Fragen werden entweder vom Coach oder Coachee auf Moderationskarten notiert und zu den Fragen am Boden gelegt. Im folgenden führt der Coach den Coachee fragend durch die folgenden 4 Themenfelder (in dieser Reihenfolge):

Schritt 1: Themencluster Passion

Was treibt Sie an? Was bereitet Ihnen Freude? Was lieben Sie in Ihrem Leben? Wofür lohnt es sich für Sie morgens aufzustehen?

Die Fragen des ersten Themenclusters zielen auf die Begeisterung und Leidenschaften des Coachees. Es geht also darum, die inneren Triebfedern herauszufinden. Mögliche Fragen:

- Für was stehen Sie?
- Was begeistert Sie wirklich?
- Bei welchen Themen beginnen Ihre Augen zu leuchten? Was würde Ihr(e) Freund(in), Partner(in) hier antworten?
- Wofür schlägt Ihr Herz?
- Womit verbringen Sie Stunden, ohne zu merken, wie schnell die Zeit vergeht?
- Wofür bekommen Sie Anerkennung?
- Wofür brennen Sie wirklich?

Schritt 2: Themencluster Mission, Skills und Talente

Worin sind Sie wirklich gut? Worin sind Sie richtig stark?

In diesem Themencluster richtet sich der Fokus auf Aufgaben und Aufträge sowie die Fähigkeiten des Coachees. Ihr Können zu erkennen, fällt vielen Menschen schwer. In der Regel können die meisten sofort Dinge aufzählen, die sie nicht oder nicht gut können, während sie ihre Talente und Fähigkeiten nicht sehen, unterschätzen oder für selbstverständlich erachten. Mögliche Fragen:

- Was können Sie gut?
- Was geht Ihnen leicht von der Hand?
- Was gelingt Ihnen „nebenbei“?
- Welche Talente sehen Sie/ sehen andere bei Ihnen?
- Welche Herausforderungen haben Sie bereits bewältigt – und welche Fähigkeiten haben sich dabei gezeigt?
- Wo sehen Ihre Freunde, Ihre Kollegen Sie?
- Wie kann ich weiteren Stärken auf die Spur kommen?

Hinweis: Auch die kleinste und vielleicht unwichtig erscheinende Tätigkeit hilft, in den Prozess des Überlegens hineinzufinden und die eigenen Stärken zu erkennen.

Schritt 3: Themencluster Berufung

Was braucht die Welt von Ihnen? Wofür werden Ihre Fähigkeiten auf dieser Welt gebraucht? Dieses dritte Themencluster dreht sich um die „Berufung“ des Coachees.

Mögliche Fragen:

- Was ist Ihnen wichtig im Leben?
- Und: Können andere von dem, was Ihnen wichtig ist, profitieren?
- Worauf möchten Sie am Ende meines Lebens stolz sein?
- Stellen Sie sich vor, Sie sitzen im hohen Alter auf einer Parkbank (oder in einem Schaukelstuhl), und ein Freund (oder Ihre Enkel) fragen Sie: Auf was bist Du stolz? Was wollen Sie antworten?
- Wo kann ich die Welt mit meinem Können bereichern?

Schritt 4: Themencluster Profession

Womit können Sie Geld verdienen?

Im letzten Themencluster drehen sich die Fragen um die Berufung des Coachees. Ideal, wenn die Berufung zum Beruf gemacht wird! Mögliche Fragen:

- Welche Profession haben Sie, die den Bedarf anderer Menschen deckt?
- Was brauchen andere Menschen von Ihnen?
- Sind die Menschen gewillt, für die Deckung dieses Bedarfs Geld zu bezahlen?

Begleitend oder abschließend zu der Gedankenwanderung soll der Coachee für sich relevante Schnittmengen identifizieren. Die Einleitung seitens des Coachs kann beispielsweise so beginnen. „So und nun denke ich, ist es Zeit, aus den Themenclustern Leidenschaften, Talente, Wünsche und Job-Ziele Gemeinsamkeiten zu finden. Welche Themen zahlen auf alle 4 Cluster ein?“

- **Varianten**
Dieses Tool kann sowohl im Selbstcoaching als auch bei Teamcoachings (siehe hier Literaturhinweis Jim Collins) eingesetzt werden.
- **Erfolgsfaktoren**
Im Rahmen des Coachings ist die Suche nach Sinn der beruflichen Tätigkeit und Balance ein wichtiges Thema.
- **Fazit**
Das Ikigai-Tool eignet sich im Coaching für Coachees, die gerne analytisch und kognitiv arbeiten. Die Arbeit mit diesem Tool eignet sich als Vorarbeit zu anderen Tools.
- **Weiterführende Informationen und Links**
[Jim Collins - Concepts - The Hedgehog Concept](#): Das Hedge-Hog-Modell (Igel-Modell) stammt von Jim Collins (Collins 2001). Der Management-Vordenker hat das Hedgehog Konzept als ein Tool zur Analyse des Purposes einer Organisation/ Organisationseinheit eingeführt.
Fink, Franziska; Moeller, Michael. Purpose Driven Organizations (German Edition) (S.361). Schäffer-Poeschel. Kindle-Version. Purpose Driven Organizations (German Edition) (S.359). Schäffer-Poeschel. Kindle-Version.
André Daiyû Steiner et al (2018): Happiness im Business: Zufriedene Mitarbeiter - glückliche Manager - erfolgreiche Unternehmen, Wiley.
Ikigai: <https://de.wikipedia.org/wiki/Ikigai?wprov=sfti1>
Coaching-Beilage zu managerSeminare Heft 285, Dezember 2021, Seite 34

Verwendungshinweis

Die Verwendung dieser Toolbeschreibung im Rahmen eigener Coachings ist gestattet und erwünscht. Bei Beratungstätigkeit und Trainings ist dies mit Nennung der Quelle unter Berücksichtigung des Urheberrechts gestattet. Eine Durchführung von Trainings und Ausbildungen oder Nutzung dieser Toolbeschreibung in vollständiger oder überwiegend gleicher oder ähnlicher Form ist nicht gestattet und benötigt die vorherige schriftliche Zustimmung der INA CCW Internationale Akademie für Sozialwissenschaften, Organisation und Management – Coaching Campus World GmbH.