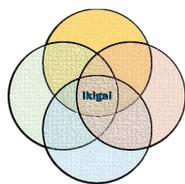


生き甲斐



IKIGAI – Anwendung als Methode im Coaching und Prozessübergreifende Lebensbegleiterin

Sven Ossendorf

Juli-2024

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	2
1. Herkunft und Bedeutung	2
2. IKIGAI Modell	3
2.1. <i>Das liebe ich</i>	4
2.2. <i>Das kann ich gut</i>	4
2.3. <i>Das braucht die Welt</i>	4
2.4. <i>Dafür kann ich bezahlt werden</i>	4
2.5. <i>Überschneidungen</i>	5
3. Anwendung im Coaching	5
3.1. <i>Ablauf</i>	6
3.2. <i>Das liebe ich</i>	6
3.3. <i>Das kann ich gut</i>	7
3.4. <i>Das braucht die Welt</i>	8
3.5. <i>Dafür werde ich bezahlt</i>	8
3.6. <i>Überschneidungen, Entwicklungspotentiale</i>	9
4. Fazit	10
5. Literaturverzeichnis	10

Die in der vorliegenden Arbeit verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich gleichermaßen auf weibliche, männliche und diverse Personen. Auf eine Doppelnennung und gegenderte Bezeichnungen wird zugunsten einer besseren Lesbarkeit verzichtet.

1. Einleitung

Diese Arbeit befasst sich mit der japanischen Lebensphilosophie IKIGAI und wie diese in Form von einzelnen Interventionen oder auch als Prozessübergreifende Begleitung im Coaching einbezogen werden kann.

Die Suche nach dem was mich selbst und Andere erfüllt und sich einfach richtig anfühlt hat mich konkret zu IKIGAI geführt. Das zu finden, wo ich die Zeit einfach vergesse und wofür es sich lohnt jeden Morgen aufzustehen. Etwas, wo es nicht darum geht, irgendwelche allgemein gültigen Regeln zu befolgen oder eine vordefinierte Rolle auszufüllen. Sondern in sich selbst hineinzuhorchen, was es lebenswert macht.

Die IKIGAI Philosophie beschreibt eine Haltung, die jeden Tag auf ein Neues begrüßt und die großen Entscheidungen ebenso einlädt wie die kleinen Dinge des Alltags. Im Rahmen dieser Philosophie ist ein iterativer Prozess beschreibbar. Die Suche nach der individuellen eigenen Balance aus dem, was ich liebe, wo ich gut drin bin, wofür ich entlohnt werde und was von meinem Umfeld gebraucht wird. Es lädt den Coachee ein sich diese Aspekte bewusst werden zu lassen und dies kontinuierlich in kleinen Schritten in seinen weiteren Lebensweg einfließen zu lassen.

Es ist eine visuelle Methode für die eigenen Leidenschaften, Kompetenzen, Bedürfnisse und Werte. Die Darstellung dieser einzelnen Elemente als ein System in seiner individuellen Zusammenstellung kann allein schon zu einer Steigerung der eigenen Bewusstheit führen. Darüber hinaus zeigt es Entwicklungspotenziale in kleinen Schritten.

1. Herkunft und Bedeutung

Der Begriff IKIGAI (gesprochen I-KI-GAI) kommt aus dem japanischen (生き甲斐). Es besteht aus IKI für „das Leben“ und GAI für „sich lohnen / Sinn“. Das Ikigai ist individuell und für jeden Menschen anders ausgeprägt. Es geht hierbei um konkrete Tätigkeiten wie Malen, Schreiben, Holzverarbeitung und der Kombination von dem, was den Menschen von innen heraus antreibt. Sodass das alltägliche Handeln mit der eigenen Bestimmung in Form von Bedürfnissen, Werten und Zielen im Einklang ist. Umgangssprachlich kann es als der Grund beschrieben werden, für den es sich jeden Morgen lohnt aufzustehen.¹

In Japan gab es in den 1960er Jahren einen regelrechten Ikigai Boom unterstützt durch den steigenden Lebensstandard. Seitdem ist es in den japanischen Medien ein sehr präsent Thema. Im Jahr 2010 wurde es in den westlichen Medien unter anderen durch einen Beitrag von Dan Buettner für National Geographic bekannt.² Hierbei wurden weltweit Gebiete untersucht mit der höchsten durchschnittlichen Lebenserwartung und den meisten Menschen über 100 Jahren. Teil dieser Untersuchung war auch die japanische Insel Okinawa. Neben der Ernährung und dem sozialen Zusammenhalt wurde ebenfalls das Ikigai der Bevölkerung für die hohe Lebenserwartung genannt. Hierbei geht es nicht nur darum, dass die Menschen mental aktiv sind dank der Selbstreflexion,

¹ Vgl. (Sturm S. 11)

² Vgl. (Buettner, 2024)

sondern, dass diese auch noch im hohen Alter körperlich aktiv bleiben, da sie einen Grund haben morgens aufzustehen und immer noch gebraucht werden.¹

2. IKIGAI Modell

Wie im vorherigen Abschnitt beschrieben ist die IKIGAI Lebensphilosophie wesentlich mehr als das hier aufgeführte Modell. Im Rahmen des Coachings erlaubt es eine strukturierte Vorgehensweise, die innerhalb einer längeren Sitzung oder über mehrere Prozesse verteilt bearbeitet werden kann. Das Modell besteht aus vier Kreisen, die sich jeweils überschneiden und für ein erfülltes Leben essenziell sind. Die Idee dahinter ist, dass die einzelnen Kreise separat voneinander bearbeitet werden können und im Anschluss die Überschneidungen betrachtet werden.

Außerhalb des Mittelpunktes, wo sich alle Kreise überschneiden, sind in allen anderen Überschneidungen die Einzelaspekte nicht vollständig erfüllt.

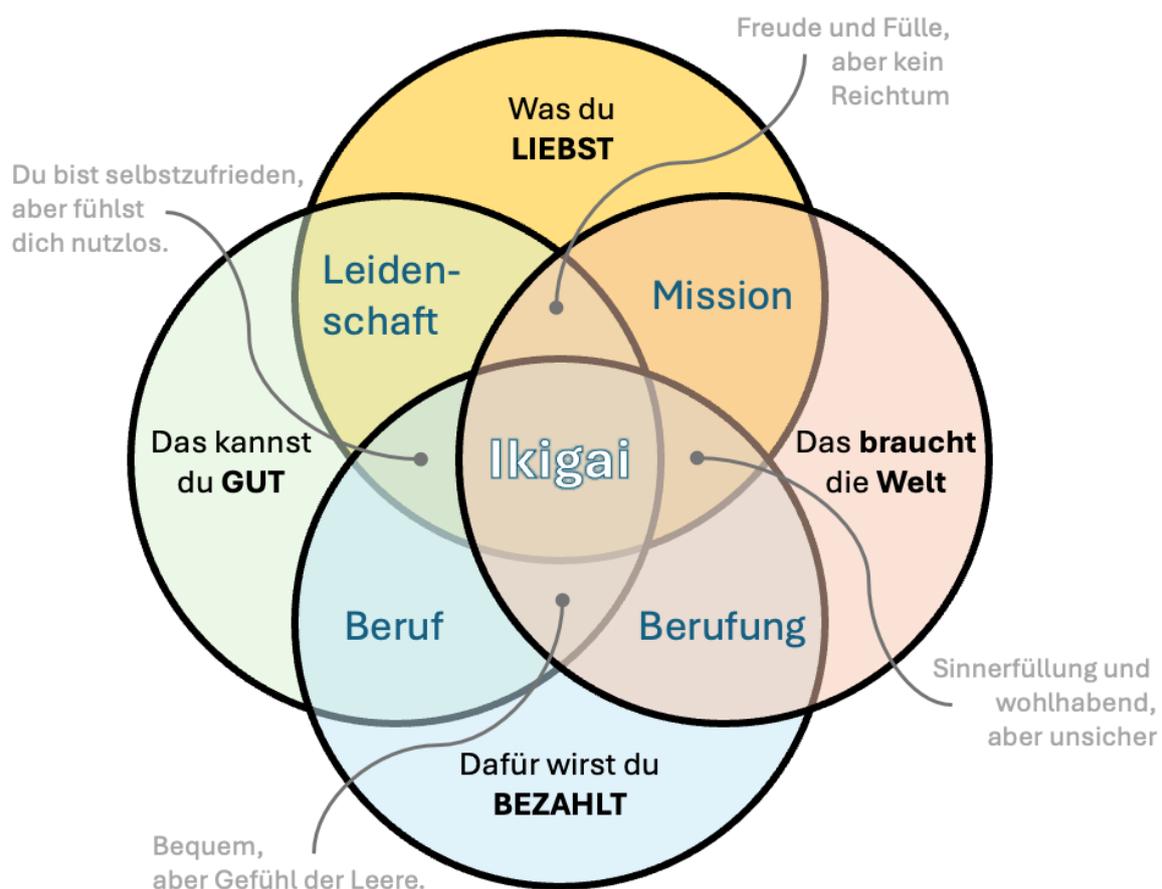
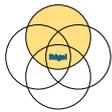


Abbildung 1: Ikigai Purpose Modell (Eigene Darstellung in Anlehnung an (Sturm S. 17)

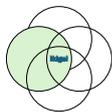
¹ Vgl. (Sturm S. 50ff)

2.1. Das liebe ich



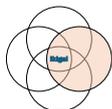
Hierbei geht es um all die Dinge im Leben, die mir Freude bereiten. Die Tätigkeiten, bei denen ich Raum und Zeit vergesse und einfach im Flow bin. Das können konkrete Hobbies sein wie Malen, Reiten, Fußball spielen usw. Es können auch Arbeiten aus dem beruflichen Kontext sein. (*Besprechungen planen, Informationen zu einem Thema recherchieren, mechanische Bearbeitung von Werkstoffen usw.*). Oft sind es auch Dinge, die ich als Kind/Jugendlicher gerne getan habe, die dann aber vielleicht abgewertet wurden oder in Vergessenheit geraten sind. Dinge, an denen ich die Lust verloren habe, weil ich nicht „gut“ genug darin gewesen bin. Bevor diese Bewertung vorgenommen wurde, ist jedoch ein natürlicher Impuls dagewesen diese auszuprobieren. Irgendetwas, das mich angezogen hat. Genau hierum geht es in diesem Kreis. Die Dinge, die ich ständig machen kann, ohne dass es langweilig wird oder die ich immer wieder will, wenn ich anderen Beschäftigungen nachgegangen bin.

2.2. Das kann ich gut



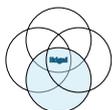
In diesem Kreis stehen die eigenen Fähigkeiten und Talente im Vordergrund. Die Herausforderung hierbei ist, dass diese gerne unterschätzt werden. („Ach das ist doch selbstverständlich“, „Das kann doch jeder“) Manche Talente werden vielleicht auch im Außen als überflüssig bezeichnet oder nicht wertgeschätzt. („Damit wirst du nicht reich!“, „Wer braucht den so was?“) Wie klein die Dinge auch zu sein scheinen, so gehören sie dazu. Besonders wertvoll sind die Dinge, die ich schon immer gut konnte und die mir leichtgefallen sind. Daneben gibt es auch die Tätigkeiten, die ich mir in Weiterbildungen angeeignet habe und ich nun (einmal erlernt) gut kann. Also all das, was mir zum jetzigen Zeitpunkt leichtfällt und ich mich nicht überfordert fühle.

2.3. Das braucht die Welt



Der Titel dieses Kreises ist sehr weit gefasst und führt nicht selten zu einer Abwehrhaltung. „Was kann ich schon an dem Welthunger ändern.“ In diesem Fall ist es wichtig die Einflussmöglichkeit in der gesamten Welt erstmal beiseitezustellen. Es geht um die Dinge, die ich selbst brauche und für mich nicht verhandelbar sind. Also um meine Bedürfnisse und die für mich essenziellen Werte. Neben den großen sind es aber auch die kleinen Dinge, die ich in meiner unmittelbaren Umwelt vermisse/kritisiere oder wertschätze. Wie zum Beispiel der Müll im Park, der unfreundliche Taxifahrer, die freundliche Kassiererin.

2.4. Dafür kann ich bezahlt werden



In diesen Kreis gehören all die beruflichen Tätigkeiten, denen ich bereits in meinem Leben nachgegangen bin. Also die berufliche Karriere in ihrem eigentlichen Sinne der Laufbahn, die nicht immer nach oben gerichtet sein muss. Es geht nicht darum, wie gut diese entlohnt wurden und ob es eine Beförderung war oder nicht. Auch wenn mit einer Tätigkeit eine Abneigung oder schlechte Erfahrungen verbunden wird, stellen diese potentielle Einnahmequellen dar.

2.5. Überschneidungen

An den Stellen, wo die Kreise sich überschneiden, entsteht eine besondere Bedeutung. Gibt es etwas, das ich liebe und in dem ich auch gut bin, dann ist es etwas das ich leidenschaftlich gerne mache. Bei diesen Tätigkeiten habe ich große Freude und kein Gefühl der Überforderung. Wenn ich diese Leidenschaft in meinem Beruf ausleben kann, entsteht ein Gefühl der Zufriedenheit und Sicherheit durch die finanzielle Absicherung. Es kann dennoch ein Gefühl der Nutzlosigkeit entstehen, unabhängig davon wie groß diese Zufriedenheit ist. Das ist der Fall, wenn ich keine Sinnhaftigkeit darin sehe und nicht das Gefühl habe, dass es wirklich gebraucht wird.

Was dieses Beispiel verdeutlichen will, ist, dass vor allem bei der Betrachtung der Überschneidungen erfüllte und unerfüllte Bedürfnisse sichtbar werden. Daraus muss nicht automatisch ein Problem resultieren und etwas gefunden werden, dass sich in allen Kreisen im IKIGAI überlappt. Vielmehr ist es wahrscheinlicher, dass es mehrere Tätigkeiten mit unterschiedlichen Überlappungen gibt und diese als Ganzes zu einem erfüllten Leben führen können. Wenn bei dem oben aufgeführten Beispiel z.B. noch eine ehrenamtliche Tätigkeit vorhanden ist, bei der ich anderen Menschen helfe, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass das Gefühl der Nutzlosigkeit kompensiert wird.

Es geht also bei diesem Modell nicht darum das eine IKIGAI finden zu müssen, sondern die individuelle Verteilung zu visualisieren und Entwicklungsmöglichkeiten herauszuarbeiten.

3. Anwendung im Coaching

Aus dem Modell wird ersichtlich, dass die Bearbeitung sehr umfangreich sein kann. Sie ist sehr strukturiert und ermöglicht visuell einen guten Überblick zu schaffen. Je nach Detailgrad, kann eine Bestandsaufnahme innerhalb einer Sitzung in 90-120 Minuten gemacht werden, oder auf mehrere Einzelsitzungen aufgeteilt werden. So ist es auch möglich die ersten zwei Kreise in der ersten Sitzung zu bearbeiten und die Weiteren in einer Folgesitzung.

Die Intention der Bestandsaufnahme am IKIGAI Modell im Coaching ist bestehende Ressourcen, Kompetenzen, Werte und Bedürfnisse zu erfassen und wie diese im Alltag gelebt werden. Darauf aufbauend können tiefergehende Interventionen durchgeführt werden. Wie zum Beispiel die Ermittlung von Lebenswerten¹, wenn es dem Klienten schwer fällt im Bereich „Was braucht die Welt“ etwas zu nennen. Das Ziel ist es nicht nur auf den unteren neuronalen Ebenen² (Fähigkeiten/Verhalten/Umgebung) zu verweilen, sondern auch die darüberliegenden Ebenen (Vision, Identität, Werte/Glaubenssätze) zu erkunden.

¹ Siehe z.B (Coaching Tool Lebenswerte, 2008)

² Vgl. Neurologische Ebenen nach Robert Diltz Vgl. (Landsiedel-Seminare, 2024)

3.1. Ablauf

So wie bei jeder Intervention sollte dem Klienten die Absicht erklärt werden und klar werden wie dies dem Auftrag dienlich sein kann. Darüber hinaus kann dem Klienten angeboten werden das Modell grob zu beschreiben. In Präsenz bietet es sich an mit Moderationskarten auf dem Boden zu arbeiten. Online bieten sich digitale Whiteboard-Tools wie Miro, Freeform und ähnliche an.

Der Coach führt den Klienten durch die einzelnen Kreise und notiert erstmal alles, was in den Sinn bei den jeweiligen Fragen kommt. Falls Begriffe mehrfach auftauchen, ist dies bereits ein Indikator für mögliche Überschneidungen über mehrere Bereiche hinweg. Das Ziel an dieser Stelle ist nicht direkt etwas finden zu müssen, was die maximale Überschneidung im Mittelpunkt dem IKIGAI darstellt. Aus diesem Grund ist es wichtig immer konkret zu prüfen, ob der erwähnte Begriff in einem konkreten oder tatsächlich mehreren Bereichen passend ist. Es sollte auch eine präzise Formulierung gefunden werden und in welchem Kontext. Auch die Frage, was es noch braucht, damit es noch mehr Spaß macht kann bereits sehr hilfreiche Aufschlüsse über Entwicklungsmöglichkeiten eröffnen.

Beispiel: Anstatt „Menschen“ bei „Ich liebe“ und „gut können“ aufzuführen.

- *Was ist es das du liebst und gerne mit Menschen machst?*
Ich liebe es gemeinsam mit anderen Menschen etwas zu gestalten.
- *Was kannst du gut mit Menschen?*
Ich kann gut Menschen zusammenbringen.

3.2. Das liebe ich

Es bietet sich an, zuerst immer die Frage so wie sie gestellt ist dem Klienten zur Verfügung zu stellen, um unvoreingenommen das aufzunehmen, was unmittelbar kommt. Wenn der Klient bei der Beantwortung Schwierigkeiten hat, kann dies ein Zeichen dafür sein, dass die Frage an sich ungewohnt für ihn ist, oder auch innere Konflikte zwischen der bewussten und unterbewussten Antwort auf die Frage bestehen. Es ist wichtig früh an dieser Stelle den Raum zu halten, dass es nicht darum geht, was gesellschaftlichen Normen entspricht oder besonders anerkannt ist im beruflichen Kontext.

In diesem Fall bietet sich die Frage an „Was macht es so schwer etwas zu nennen?“ und Anhaltspunkte für dahinterliegende Werte oder Glaubenssätze zu erhalten. Diese können auf separaten Karten notiert werden und im späteren Prozessabschnitt wertvolle Impulse liefern.

Impulse für weitere Fragen¹:

- Welche Hobbies hast du?
- Was liebst du in deinem Beruf?
- Was hast du als Kind gerne gemacht?
- Was bringt dich in den Flow, wo du Ort und Zeit vergisst?
- Wenn es keine Grenzen gäbe, was würdest du am liebsten tun?
- Was kannst du kaum erwarten zu tun?
- Worüber redest du am liebsten ständig?

¹ Vgl. (Sturm S. 34f), (Saito S. 67)

Vertiefung + Entwicklungspotential:

- Wie fühlst du dich, wenn du diesem nachgehst?
- Vervollständige den Satz: „Wenn ich ... mache dann bin ich/ist es ...“
- Was würde sich ändern, wenn du mehr davon machst?
- Dann geht es mir gut. „Wie ist dieses gut, was ist anders zu anderen gewöhnlichen Tätigkeiten?“
- Was braucht du, damit es dir noch mehr Spaß macht?

Die Vertiefungsfragen sollen einen Aufschluss darüber geben, wo am meisten Energie und Sehnsucht steckt. Falls Bilder genannt werden, bietet es sich an dafür in diese einzutauchen (VAKOG¹) und die Körperresonanz in Form von Emotionen und Körperworten² mit einzuladen. Möglicherweise entsteht bereits bei der Beantwortung eine Form der Priorisierung. Falls nicht kann dies noch einmal vom Klienten geprüft werden und die Karten entsprechend gelegt werden.

3.3. Das kann ich gut

Wie bei dem ersten Bereich gilt hier auch dieselbe Haltung. Das Ziel ist hier jedoch Fähigkeiten und Kompetenzen herauszuarbeiten. Das können Veranlagungen sein oder erlernte Fähigkeiten. All das, wo der Klient nicht viel nachdenken muss und was ihm leichtfällt.

Das Wort „gut“ provoziert zugleich Bewertungen des Umfelds, dahinter liegende Glaubenssätze und innere kritische Stimmen. Unabhängig wie positiv oder negativ die Wirkung von dem Umfeld des Klienten bewertet wird, sind alle Tätigkeiten hilfreich. Typische Aussagen wie „Ja das ist ja nichts Besonderes.“ können daraufhin weisen, dass es dem Klienten schon immer leichtgefallen ist oder in seinem Umfeld viel vertreten ist. So mag es für eine Finanzanalystin selbstverständlich sein die Liquidität im Auge zu behalten und für einen Schauspieler sich in eine Rolle hineinzufühlen. Häufig geraten Talente in Vergessenheit, wenn sie im beruflichen Kontext als nicht hilfreich bewertet werden oder von den Bezugspersonen in der Jugend heruntergespielt wurden „Damit wirst du nicht erfolgreich und kannst keine Familie ernähren.“

Impulse für weitere Fragen³:

- Was fällt dir leicht?
- Worin bist du besonders gut, ohne dich anstrengen zu müssen?
- Was hast du dir angeeignet/gelernt?
- Wofür kommen Kollegen zu dir und Fragen nach Hilfe?
- Wo hast du besonderes Fachwissen und kennst dich aus?
- Welche Aufgaben übernimmst du meistens?
- Ohne was könntest du deinem Job nicht nachgehen?
- Was sind deine Schwächen? (Antwort mit Reframing)
(Beispiel: Chaotisch -> Improvisieren, gut mit Veränderungen umgehen können)

Entwicklungspotential:

- Welche Aufgaben würdest du gerne übernehmen?

¹ VAKOG – Sinneskanäle: Visuell, Auditiv, Kinästhetisch, Olfaktorisch, Gustatorisch

² Vgl. (Schillings S. Körperworte) – leicht/schwer, eng/weit, kalt/heiß, stumpf/spitz, lebendig, prickelnd, ...

³ Vgl. (Sturm S. 37f), (Saito S. 68)

- Welche Schwäche stört dich am meisten?
- Was wolltest du schon immer mal können oder lernen?
- Gibt es etwas, das dir Spaß macht, in dem du aber nicht gut bist?

Bei dem Entwicklungspotential geht es darum Wünsche und Sehnsüchte zu erkennen. Fähigkeiten, die es im Auge des Klienten wert sind zu erlangen. Oft kommen an diesem Punkt weitere Elemente zum Vorschein, die dem Klienten Spaß machen und zum ersten Bereich noch mit hinzugefügt werden. Oder auch Werte, die aktuell nicht gelebt werden können, weil sich der Klient nicht befähigt fühlt. In diesem Fall werden die benötigten Fähigkeiten mit aufgenommen und die Werte für später separat notiert.

3.4. Das braucht die Welt

Die Frage ist für manche Klienten ungewöhnlich und bedarf oft weitere Erklärung. Klienten mit einem klaren Wertesystem fällt es hingegen sehr leicht Werte wie zum Beispiel Nachhaltigkeit und Freundlichkeit zu nennen. Manchen Klienten fällt es auch schwer sich von Restriktionen freizumachen, oder wenn er von seinem Standpunkt aus diese vermeintlich nicht lösen oder beeinflussen kann.

Wenn es dem Klienten sehr schwerfällt, kann es hilfreich sein die Bestimmung der Lebenswerte als separate Sitzung einzuplanen. Als ersten Schritte kann man sich gemeinsam vom direkten Umfeld herantasten indem gefragt wird, was der Klient im Alltag vermisst oder wo er gebraucht wird.

Impulse für weitere Fragen¹:

- Welche Werte sind dir wichtig?
- Welche Probleme in der Welt stören dich?
- Wo würdest du dich am liebsten engagieren?
- Wo wirst du gebraucht oder wer fragt dich um Hilfe?
- Worauf möchtest du am Ende deines Lebens stolz sein?
- Vervollständige den Satz „Wenn es ... nicht geben würde, dann wäre alles besser.“

Der Klient sortiert im Anschluss die Werte und Bedürfnisse entsprechend seiner Wichtigkeit. Hierbei geht es um seine individuelle Reihenfolge. Eine Herausforderung kann sein, dass diese von äußeren Bewertungen und Dringlichkeiten beeinflusst wird. Aus diesem Grund ist wichtig zu prüfen, was es für den Klienten bedeutet, wenn ein Element fehlt und entsprechend zu priorisieren.

3.5. Dafür werde ich bezahlt

In diesem Kreis geht es um die Berufe und Rollen, die der Klient bereits ausgefüllt hat oder anstrebt. Die Spannweite geht von den ersten Jobs in der Jugend bis hin zum höchsten Karriereziel, aber auch um Hobbies, die zum Beruf werden können. Es werden auch Berufe/Rollen mit aufgenommen, die der Klient nicht mehr ausführen möchte, oder die nicht dem aktuellen Karriereziel des Klienten entsprechen. Im Fall einer Abneigung ist es hilfreich zu erfragen, ob es an der Rolle selbst oder dem Umfeld bzw. Unternehmen liegt.

Impulse für weitere Fragen:

- Welche Jobs hattest du bereits in deinem Leben?

¹ Vgl. (Sturm S. 41)

- Mit welchen Talenten würde sich Geld verdienen lassen?
- Was wäre dein absoluter Traumjob?
- Womit möchtest du in Zukunft dein Geld verdienen?
- Auf welchen Job würdest du dich heute bewerben, wenn dir gekündigt würde?
- Gibt es andere Einnahmequellen?
- Welche Freunde beneidest du um Ihren Job?
- Wenn dir alle Türen offenstünden, was würdest du machen?
Was bräuchte es, um eine Tür zu öffnen?
- „Das wäre naiv sich darauf zu bewerben.“
Was bräuchtest du, damit es weniger naiv ist? -> Übertrag Bereich „gut sein“

Der Klient kann nun die Karten in eine Reihenfolge bringen, welche Tätigkeiten er am liebsten machen würde und welche davon nur in der „größten Not“. Zusätzlich zu der Reihenfolge kann eine Skalierung von 1-10 hilfreich sein.

3.6. Überschneidungen, Entwicklungspotentiale

Vermutlich wurden im Laufe des Prozesses bereits Erkenntnisse vom Klienten mitgeteilt. An dieser Stelle soll der Klient noch einmal dazu aufgefordert werden das Gesamtbild auf sich wirken zu lassen. „Was fällt dir auf, wenn du das Gesamtbild betrachtest? Was macht das mit dir? Wie wirkt es auf dich?“.

Wenn es bei dem Coachingauftrag um einen Überblick und Strukturierung geht, ist an diesem Punkt vermutlich bereits dieser erfüllt worden. So wie in jeder Sitzung sollte dies noch einmal durch den Klienten geprüft werden und was ihm noch fehlt für die aktuelle Sitzung. Der Coach lädt den Klienten ein das Gesamtbild mit nach Hause zu nehmen und wirken zu lassen.

Werden aus dem Gesamtbild Überschneidungen oder Lücken ersichtlich, können diese als Transfer in den Alltag mit konkreten Handlungsschritten besprochen werden.

- Gibt es zum Beispiel eine neue Leidenschaft, die ersichtlich geworden ist kann geklärt werden, wie diese im Alltag mehr Raum finden kann. (*Anmeldung zum Malkurs, Aufgaben im Beruf oder Verein übernehmen*)
- Ist eine Leidenschaft vorhanden, mit der man auch Geld verdienen kann? Ist es vielleicht möglich diese als Nebengewerbe zu betreiben?
- Gibt es eine Tätigkeit, die der Klient liebt und gerne zum Beruf wählen würde? Welche Fortbildungsmöglichkeiten gibt es, um sich dafür zu qualifizieren und diese auch gut ausführen zu können?
- In manchen Fällen gibt es einen Schwerpunkt. Wie zum Beispiel im Beruf und der Leidenschaft. In diesem Fall kann es bereits einen großen Unterscheid für den Klienten machen zu erkennen, dass der Beruf nicht seinen eigentlichen Werten entspricht und er deshalb ein Gefühl der Nutzlosigkeit verspürt. In diesem Fall kann die ehrenamtliche Unterstützung eines Vereins ein nächster Schritt sein.
- Ist in einem Kreis eine größere Lücke kann hier gezielt in einer Folgesitzung an dieser gearbeitet werden. (z.B. Lebenswerte, Timeline, Werte-Entwicklungs-Quadrat)

Das Ziel ist nicht die eine Tätigkeit zu finden, die sich durch alle Bereiche durchzieht. Es geht darum über die Vielfalt und Überschneidungen Optionen zu erarbeiten, die mehr

Balance schaffen können. Diese Balance kann in der Gewichtung der Kreise liegen oder auch, dass die unteren neurologischen Ebenen¹ in Einklang mit den oberen Ebenen sind. Das Vision, Identität und Werte durch Fähigkeiten, Verhalten und Umgebung wirken können.

4. Fazit

Mittels der beschriebenen Methode kann besonders gut mit visuell affinen Menschen gearbeitet werden. Es bietet sich an, wenn die Klientin einen generellen Überblick benötigt, was sie ausmacht und welche Tätigkeiten gut zu ihr passen. Besonders, wenn die Klientin in ihrem jetzigen Berufsfeld nicht zufrieden ist und über einen Wechsel oder Neuanfang in einer anderen Branche oder einem anderen Beruf nachdenkt.

Bei der visuellen Arbeit mit dem Ikigai baut sich vor den Augen der Klientin ihr ganz persönliches Bild auf. Es werden eigene Lebenswerte, Glaubenssätze, Bewertungen aus dem Umfeld und Bedürfnisse sichtbar. Mit diesen kann, in derselben Sitzung, oder auch in darauffolgenden Einzelsitzung, vertieft mit anderen Methoden gearbeitet werden. Die Struktur erlaubt der Klientin einen besseren Überblick zu erhalten und Entwicklungspotentiale zu entdecken. Tätigkeiten, die nicht durch einen Berufstitel als Rolle definiert sind, sondern den eigenen Präferenzen entsprechen. Bestandteile und Entwicklungspotentiale des Ikigai können von der Klientin direkt in kleinen Schritten im Alltag gelebt werden. Wenn die neuen Erfahrungen wieder zurück in das Ikigai einfließen, wird dieses mit jedem Schritt mehr zu ihrem Eigenen. Durch nachhaltigere Entscheidungen, die zu ihr passen und wenn sie ihrer Leidenschaft, Mission und Berufung nachgeht, entstehen über die Zeit ein neues Lebensgefühl und ein tieferes Selbstbewusstsein.

5. Literaturverzeichnis

Buettner, Dan. 2024. TED. [Online] 30. Juni 2024.
https://www.ted.com/talks/dan_buettner_how_to_live_to_be_100.
Coaching Tool Lebenswerte.

Schlieper-Damrich, Ralph. 2008. s.l. : Coaching Magazin, 2008, Bd. 02.

Landsiedel-Seminare. 2024. Landsiedel Seminare. [Online] 30. Juni 2024.
<https://www.landsiedel-seminare.de/nlp-bibliothek/nlp-master/m-04-00-neurologische-ebenen.html#ebenen>.

Saito, Michael. IKIGAI in 5 Schritten. s.l. : Eigenverlag.

Schillings, Astrid. 2022. *Leitfaden Focusing mit dem ganzen Körper.* 2022.

Sturm, Jonathan. 1. Auflage 2022. *IKIGAI Das japanische Geheimnis eines glücklichen und langen Lebens.* s.l. : Eigenverlag, 1. Auflage 2022.

¹ (Landsiedel-Seminare, 2024)