

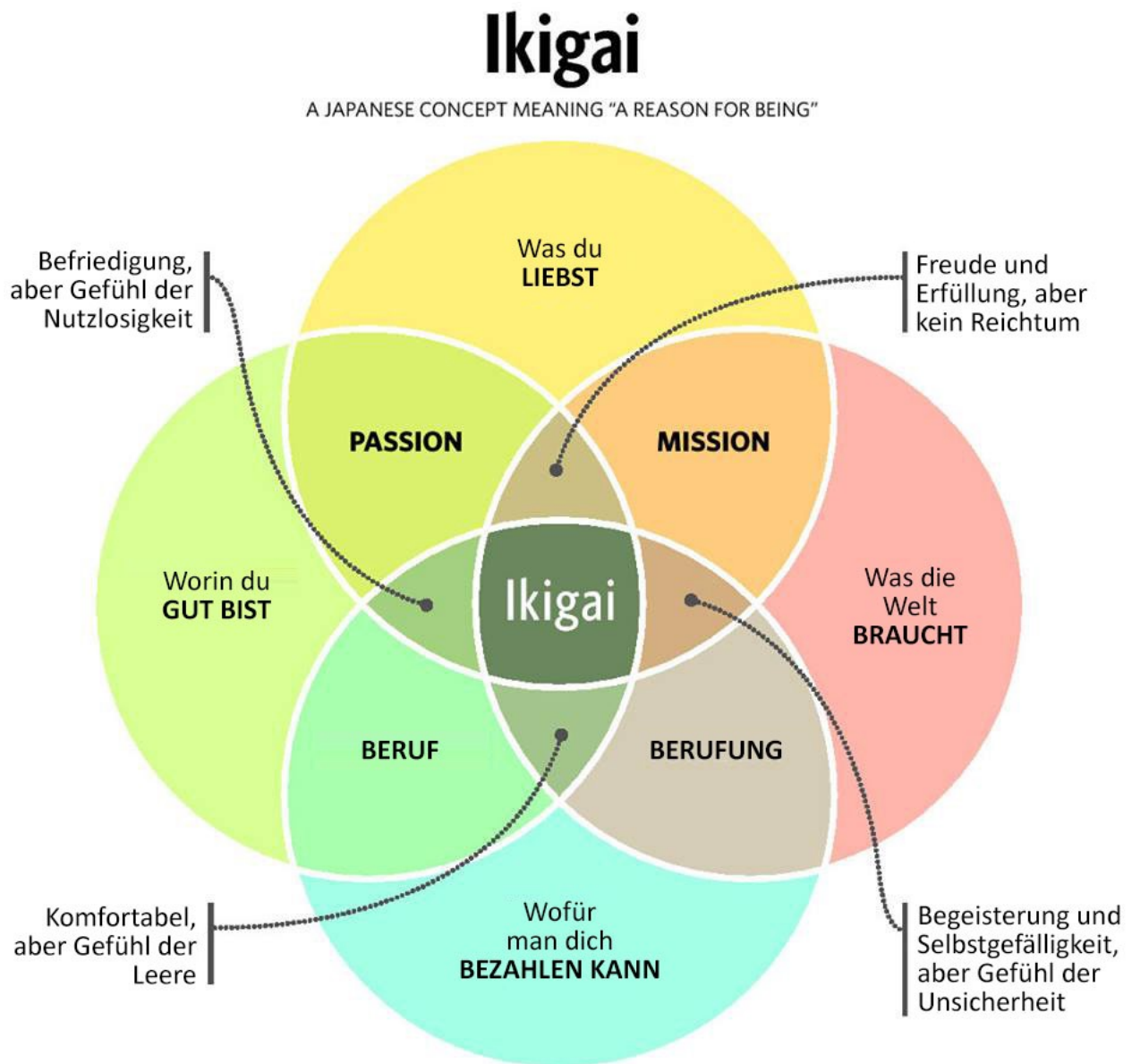
Mein Ikigai

Eine japanische Philosophie zum übergeordneten Sinn des Lebens

Ikigai (jap. 生き甲斐 ‚Lebenssinn‘) ist frei übersetzt „das, wofür es sich zu leben lohnt“, „die Freude und das Lebensziel“ oder salopp ausgedrückt „das Gefühl, etwas zu haben, für das es sich lohnt, morgens aufzustehen“.

In der japanischen Kultur hat die oft langwierige und gründliche Selbsterforschung beim Streben und der Suche nach *Ikigai* eine wichtige Bedeutung. Es ist ein überaus persönlicher Vorgang und das Resultat kann daher von Individuum zu Individuum sehr verschieden sein. Findet oder hat ein Mensch sein *Ikigai*, bewirkt es für ihn ein Gefühl der Lebensfreude und damit innere Zufriedenheit. (Quelle Wikipedia)

Es gibt viele verschiedene Möglichkeiten und Wege, sich seinem Ikigai zu nähern. Eine davon wollen wir hier auf das Unternehmen anwenden:



4 Grundfragen zur Annäherung an dein „Ikigai“



Worin bist du gut und talentiert?

Diese Frage beinhaltet auch die Auseinandersetzung damit, worin wir **nicht** die Besten werden können. Jedes Engagement in diesen „Durchschnittskompetenzen“ kann auch von den Mitbewerbern am Markt bedient werden! Die gefundene Nische basiert auf den eigenen Stärken und bedeutet oft etwas sehr „Einfaches“. Dabei gilt es, die eigene Situation offen und ohne naiven Optimismus zu analysieren aber auch getragen vom „Stockdale-Paradoxon“: „Es muss einen Weg geben, ein Spitzenunternehmen zu werden und wir werden ihn finden.“



Wofür kann man dich bezahlen?

Dabei geht es um die Suche nach einem „tiefgehenden Verständnis des wirtschaftlichen Motors“ im eigenen Markt (des „ökonomischen Nenners“) und damit sind wir direkt bei der Frage nach dem Kundennutzen.



Was braucht die Welt?

Was erfüllt dich mit Sinn und entspricht deinen Werten?
Dabei geht es auch darum, was der Welt ansonsten fehlen würde?



Was liebst du?

Bei dieser Frage geht es nicht darum, für etwas eine Leidenschaft zu entwickeln, sondern dass zu tun, was eine Leidenschaft bei Ihnen entfachen kann oder bereits entfacht hat. Ob die Leidenschaft nun aus dem Produkt bzw. der Dienstleistung kommt oder aus der damit erzielten Wirkung am Markt ist einerlei.

Mein Ikigai

Das Ikigai deines Unternehmens kannst du möglicherweise in der (kleinen) Überschneidung dieser vier Kreise als ein einfaches und glasklares Konzept deines Geschäfts finden. Dieser kleinste gemeinsame Nenner aller vier Fragen hat das Potenzial zu einem einzigartigen USP für Ihr Unternehmen.

Der Rat / Formung eines Kernteams

Der Weg zum Ikigai ist nicht über Nacht verwirklicht. Er geht umso leichter, je öfter du dich zu den vier Fragen gemeinsam mit anderen in einem fortlaufenden Prozess austauschst.



Wer könnte mit dir gemeinsam einen solchen Rat für dein Unternehmen bilden? Denke dabei nicht nur an firmeninterne Menschen sondern auch an das nahe Umfeld wie Familie und Freunde.

Die Bildung eines solchen Rates könnte der erste Schritt zu einem Kernteam für dein Unternehmen sein:



Beginne jetzt, erste Antworten auf die vier Fragen zu sammeln.



Stelle in einem weiteren Schritt diese ersten Antworten deinen Gesprächspartnern vor und gehe damit in einen gemeinsamen Austausch und einen gemeinsamen Diskurs.