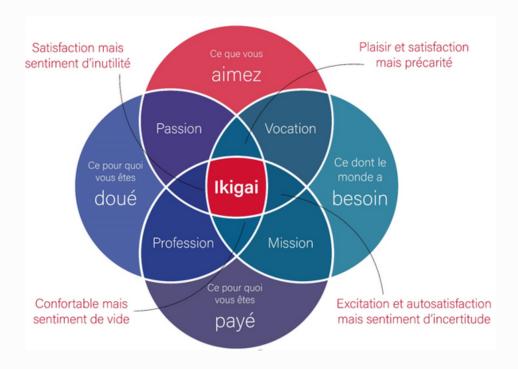


©Cécile Lemercier - www.ikigai-consulting.fr

# PREPARED BY

CECILE LEMERCIER SPÉCIALISTE DE L'IKIGAI

## LE CONCEPT OCCIDENTAL DE L'IKIGAI



En 2009, **Dan Buettner**, un explorateur américain, popularise le terme "ikigai" dans son TED Talk "Comment vivre jusqu'à 100 ans et plus".

Quelques années plus tard, en 2014, Mark Winn, un blogueur britannique, habitant Guernesey, transforme le concept en diagramme. Après avoir passé la majeure partie des dernières années à aider des dizaines et des dizaines d'entrepreneurs à trouver leur ikigai, tout en cherchant le mien, je peux maintenant visualiser à quoi cela ressemble", écrit-il dans le post de blog dans lequel il diffuse pour la première fois ce célébre schema.

L'ikigai dans ce schéma, se trouve au carrefour de quatre dimensions:

- Ce que j'aime
- Ce pour quoi je suis bon
- Ce dont le monde a besoin
- Ce pour quoi je peux être rémunéré

Le schéma avec les quatre zones n'est donc pas originellement japonais. Mélangé avec la notion de "purpose" (ce que l'on pourrait traduire par objectif, but, ou intention), le concept d'ikigai reste extrêmement intéressant.

Un outil est simple, visuel, pratique et tourné vers l'action, et surtout global, qui aide sur tout le cheminement. et vous permettra de répondre peut être à la question: Comment incarner cette mission de vie dans mon activité de tous les jours ?

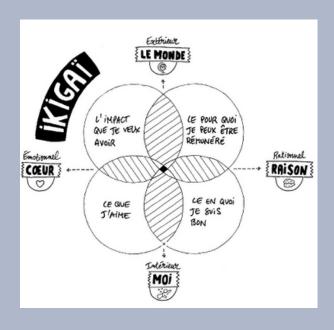


Mathhieu a transposé le concept occidental de l'ikigai pour une utilisation dans la vie professionnelle

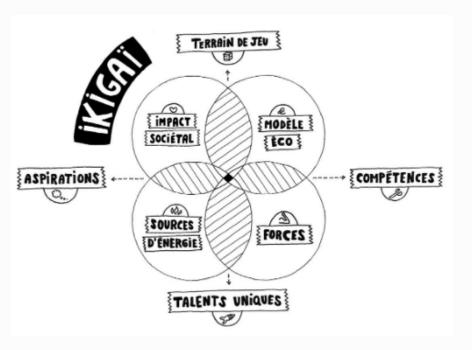
Il s'est rendu compte que toutes ses réflexions et discussions autour des choix professionnels se retrouvaient toujours autour de quatre grandes questions.

- 1. La passion: l'envie, la motivation, la joie, le plaisir à faire ce travail. Cela est impacté par le contenu des tâches, les personnes avec qui l'in interagit, le style de management ou encore les conditions de travail immatérielles.
- 2. L'efficacité: le besoin de voir que nous participons à quelque chose qui est efficace, qui obtient des résultats, et que notre contribution personnelle est utile, "nécessaire" au groupe. Le fait de pouvoir utiliser ses talents au quotidien aussi.
- 3.le sens: le pourquoi, la finalité du travail à long terme de ce que nous faisons. "A quoi cela sert-il ?", "à quoi est ce que je contribue chaque jour par mes actions ?", "sur quoi est ce que j'investis mon énergie? ", La fierté de contribuer à une cause noble
- 4. Les besoins primaires: la rémunération, les conditions matérielles de travail, la reconnaissance la securité

PARTAGE AVEC VOUS de l'analyse de Matthieu Dardaillon, co-fondateur de Ticket for Change, et auteur de "Activez vos talents"



# L'IKIGAI PROFESSIONNEL



SE DESSINENT À LEURS INTERSECTIONS QUATRE ZONES SUPPLEMENTAIRES:



Un cheminement pour explorer chacune des quatre dimensions suivantes:

Sources d'énergie: ce qui nous fait profondément vibrer, ce que nous aimons profondément faire, ce qui nous recharge en énergie. Les conditions pour être à notre plein potentiel.

Forces: ce dans quoi nous excellons, ce que nous sommes capables de réaliser, de mobiliser et d'activer pour atteindre nos objectifs et réussir. Les atouts sur lesquels nous pouvons nous appuyer.

Impact sociétal: ce que nous avons envie d'accomplir dans le monde, la trace que nous voulons laisser. L'impact positif que nous serons fiers d'avoir.

**Modèle économique:** ce pour quoi être rémunérés, nos sources potentielles de revenus. Comment nous pouvons en vivre.

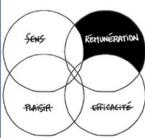
- nos talents uniques
- notre terrain de jeu
- nos aspirations
- nos compétences

## UNE SEULE DIMENSION VOUS MANQUE ET TOUT EST DEPEUPLÉ

Trouver sa vocation requiert de reunir les quatres dimensions. Une dimension manquante, et il manque quelque chose qui va impacter votre engagement dans la durée. Voici les cas les plus courants:

## RAT RACERS

#### - « Rat racer »



Imaginez deux rats, dans une roue, qui font la course pour obtenir un morceau de fromage. La course est sans fin et les rats dépensent plus d'énergie que ne vaut la récompense... Cette image illustre l'expression « rat race » : un système dans lequel on échange son temps contre de l'argent et l'espoir de récompenses futures, dans lequel on perd sa vie à la gagner. Beaucoup de personnes sont dans la « rat race » par contraintes financières et/ou par pression sociale. Ils cherchent à gravir les échelons, suivant la définition du succès des autres, pas la leur. Ils courent après les récompenses, pas leurs rêves. Ces personnes remplissent complètement leur objectif d'indépendance financière, mais sentent après un temps qu'il leur manque – cruellement – quelque chose. Nigel Marsh, auteur et entrepreneur, résume assez cyniquement : « Souvent, les gens travaillent de longues et dures heures dans des jobs qu'ils détestent, pour gagner de l'argent afin de s'acheter des choses dont ils n'ont pas besoin, pour impressionner des gens qu'ils n'aiment pas. »

# PERFORMEURS EN QUÊTE DE SENS EN QUÊTE DE SENS EN REHUNÉRATION PLAISIR EFFICACITÉ

## □ Performeurs en quête de sens

Ces personnes excellent dans ce qu'elles font, et même parfois elles aiment vraiment ce qu'elles font, mais il leur manque le sens. Elles « performent », mais ne sont pas fières – au fond – de ce qu'elles réalisent au quotidien. Elles ne se sentent pas utiles.



### Idéalistes

Ces personnes ont trouvé comment être utile aux autres à partir de leur passion, mais elles n'arrivent pas à en vivre, sous prétexte que « l'argent ne les intéresse pas » ou que « ce n'est pas leur truc ». Deux options s'offrent à elles : assumer qu'elles préfèrent être bénévoles, ou chercher à en faire leur métier et générer de vrais revenus pour ne pas « vivoter » entre les deux, et faire vivoter leur impact par la même occasion.



### □ Sacrifiés

Ces personnes ont un job plein de sens. Ils en vivent et sont performants. Ils éprouvaient du plaisir, ils n'en éprouvent plus. À force de vouloir aider les autres, ils se sont oubliés eux-mêmes. Ils sont très investis, mais leur travail leur prend plus d'énergie qu'il ne leur en donne : ils risquent le **burn-out**.



### □ Imposteurs

Ces personnes ont trouvé leur mission, mais cherchent à aller un peu trop vite, à « griller les étapes ». Elles n'ont pas toutes les expériences et compétences nécessaires pour les projets dans lesquels elles s'embarquent : assez vite, elles ne se sentent pas totalement légitimes et ressentent le « syndrome de l'imposteur ». Elles doivent faire en sorte de s'entourer si elles veulent continuer ces projets, ou peuvent en rejoindre un autre pour apprendre et développer leurs compétences.

Vous avez l'impression d'être coincé dans une catégorie ? Ce n'est pas une fatalité : la première étape est d'en être conscient !

## BILLET POUR VOTRE VOYAGE INTÉRIEUR ET EXTÉRIEUR

Une proposition à la fois pour un **voyage intérieur** pour en apprendre plus sur vous - votre personnalité, vos envies, vos atouts - ,et un **voyage extérieur** pour mieux comprendre la réalité du monde qui nous entoure et comment vous pouvez l'influencer positivement. Les deux vont de pair: **plus on se développe personnellement, plus on peut apporter au monde.** 

Dans cette exploration, **cherchez à écouter à la fois votre cœur**- vos émotions, vos rêves, vos aspirations-, et votre raison - votre côté rationnel, analytique et votre besoin de sécurité.

Nous avons pris l'habitude dans certains cas de surrationaliser, **il nous faut aussi** nous reconnecter avec nos intuitions. Une mission de vie ne se découvre pas avec la tête mais **avec le cœur**.

**Note importante:** C'est vous qui êtes aux commandes de v<mark>otre vie. A vous de faire en sorte que la</mark> méthode proposée - ou une autre, ou aucune - marche pour vous. Essayez, creusez et si besoin: adaptez, personnalisez la méthode pour qu'elle marche pour vous!

Toute proposition de méthode est là pour vous faciliter la vie, pas vous enfermer!

Prêt(e) à faire de votre vie la plus belle des aventures ?

Pour le détail de cette méthode, voir le livre de Matthieu Dardaillon "Activez vos talents, ils peuvent changer le monde",

et le travailler en groupe de co-développement pourrait être hyper intéressant...