

DÉCODER TON IKIGAI AVEC LES 4 PILIERS

Les quatre cercles ne viennent pas du Japon. Voici leur origine réelle, et pourquoi ils restent un excellent outil de clarification.

INTRODUCTION

Le diagramme des quatre cercles a fait le tour du monde : quatre bulles colorées, un mot japonais au centre, et la promesse d'y trouver sa raison d'être. Il est utile — vraiment. Mais il n'est pas japonais, et le savoir change la façon de s'en servir. Une fois qu'on a démêlé les deux choses (le concept d'origine et l'outil occidental), il reste un instrument de clarification redoutablement efficace pour quelqu'un qui construit une activité.

LES CONCEPTS ESSENTIELS

- 1. Les quatre cercles.** Ce que tu **aimes** (passion), ce en quoi tu es **bon** (talents), ce dont le monde a **besoin** (utilité), ce pour quoi on peut te **payer** (marché). Quatre questions simples, dont aucune ne se répond en cinq minutes honnêtement.
 - 2. Les intersections deux à deux.** C'est là que l'outil devient diagnostic. Aimer + être bon = ta **passion**, agréable mais sans preuve qu'elle intéresse quelqu'un. Aimer + être utile = ta **mission**, portante mais qui ne te nourrit pas. Être utile + être payé = ta **vocation**, solide mais qui peut te vider. Être bon + être payé = ta **profession**, confortable et lentement asphyxiante. Chaque intersection nomme précisément ce qui manque.
 - 3. Le centre.** Là où les quatre se recouvrent. Ce n'est pas une destination qu'on atteint une fois : c'est une zone qu'on ajuste, et qui bouge avec toi.
 - 4. D'où vient réellement ce diagramme.** En 2011, le coach espagnol **Andrés Zuzunaga** publie un schéma à quatre cercles sur le propósito — la raison d'être. En 2014, l'entrepreneur britannique **Marc Winn** reprend ce schéma, remplace le mot central par « ikigai », et le publie sur son blog. Le visuel devient viral. Le diagramme est donc un montage occidental de 2014, pas un héritage d'Okinawa.
 - 5. L'ikigai japonais est autre chose.** Le mot désigne « ce qui vaut la peine de se lever le matin ». La psychiatre **Mieko Kamiya**, qui lui a consacré un livre de référence en 1966, le décrit comme un sentiment, pas comme un plan de carrière. Interroge des Japonais sur leur ikigai : beaucoup répondent le café du matin, le potager, s'occuper de leurs petits-enfants. Ni rémunération, ni utilité mondiale, ni optimisation. Rien qui ressemble à un business model.
- Alors pourquoi garder le diagramme ?** Parce qu'il ne prétend pas décrire l'ikigai japonais : il fait autre chose, et il le fait bien. Il force à poser côte à côte quatre questions qu'on évite habituellement de confronter — surtout la quatrième. Quelqu'un qui lance une activité tombe presque toujours sur un cercle vide, et c'est exactement l'information dont il a besoin. Appelle-le pour ce qu'il est : un outil de clarification d'activité. Pas une sagesse ancestrale.

MINI-LEXIQUE

- **Ikigai ()** — mot japonais : ce qui donne envie de se lever. Souvent modeste, quotidien, sans lien avec le travail.
- **Passion** — intersection aimer × être bon. Il manque le besoin et le marché.
- **Mission** — intersection aimer × être utile. Il manque le talent avéré et le revenu.

- **Vocation** — intersection être utile × être payé. Il manque le plaisir.
- **Profession** — intersection être bon × être payé. Il manque le sens.
- **Propósito** — le schéma d'Andrés Zuzunaga (2011), source réelle des quatre cercles.
- **Diagramme de Winn** — la version de 2014 qui a fusionné ce schéma avec le mot japonais.

EXEMPLE PRATIQUE

Sofia enseigne le yoga depuis six ans. Sur les quatre cercles, trois se remplissent vite : elle aime ça, elle est bonne, ses élèves en ont visiblement besoin. Le quatrième reste vide — elle plafonne à onze cours par semaine et elle est épuisée. L'outil ne lui dit pas quoi faire, mais il nomme le trou : elle est dans la **mission**, pas au centre. Sa question n'est donc pas « comment trouver ma voie », elle l'a trouvée ; c'est « qu'est-ce que je peux vendre autour de ce que je fais déjà ? ». Six mois plus tard : une formation courte pour professeurs débutants, quatre cours en moins, un revenu identique.

Contre-exemple, tout aussi instructif : Marc coche les quatre cercles avec son métier de consultant et ne ressent rien. Le diagramme a ses limites — remplir les cases n'a jamais produit un sentiment.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- Le diagramme des quatre cercles date de 2014 et vient d'Occident ; le concept japonais est plus modeste et n'a rien à voir avec la carrière.
- Sa vraie valeur est diagnostique : il montre lequel des quatre cercles est vide chez toi.
- Le centre n'est pas un point d'arrivée mais une zone qui se réajuste.

ENVIE D'APPROFONDIR ?

Le niveau suivant traite du cas le plus fréquent : quand deux cercles se contredisent, et comment arbitrer sans sacrifier durablement l'un des deux.

EXERCICE : 20 MINUTES, PAPIER ET STYLO

Quatre colonnes, une par cercle. Chronomètre.

Minutes 1 à 12 (3 min par colonne). Écris tout ce qui vient, sans filtrer. Une contrainte par colonne pour éviter les généralités : pour « ce que j'aime », uniquement des choses que tu as faites au cours des six derniers mois. Pour « ce en quoi je suis bon », uniquement ce que quelqu'un t'a explicitement dit ou payé. Pour « ce dont le monde a besoin », uniquement des besoins que tu as entendus de la bouche d'une personne réelle, nommée. Pour « ce pour quoi on peut me payer », uniquement des choses pour lesquelles quelqu'un a déjà payé quelqu'un — pas forcément toi.

Minutes 13 à 18. Entoure les éléments qui apparaissent dans deux colonnes ou plus. Note à côté de chacun quelles colonnes il relie.

Minutes 19 et 20. Réponds à une seule question par écrit : quelle colonne est la plus pauvre ? C'est ton chantier des trois prochains mois. Une colonne, pas quatre.

Ce mini-cours a été généré avec MCPMN, la méthode d'Unchain Academy, en accès libre. Pour recevoir le guide et la méthodologie et générer les tiens avec un compte Claude gratuit, écris à info@unchainacademy.com. Pour aller plus loin avec un humain — accompagnement individuel, ponctuel ou régulier — c'est la même adresse.

Licence CC BY-NC-SA 4.0. Tu peux copier, modifier et adapter ce cours, à condition de citer Victor Lardé / Unchain Academy et de partager tes versions sous la même licence. Toute vente ou usage commercial demande un accord écrit : licences commerciales sur demande à info@unchainacademy.com.