

IKIGAI

Guide Book

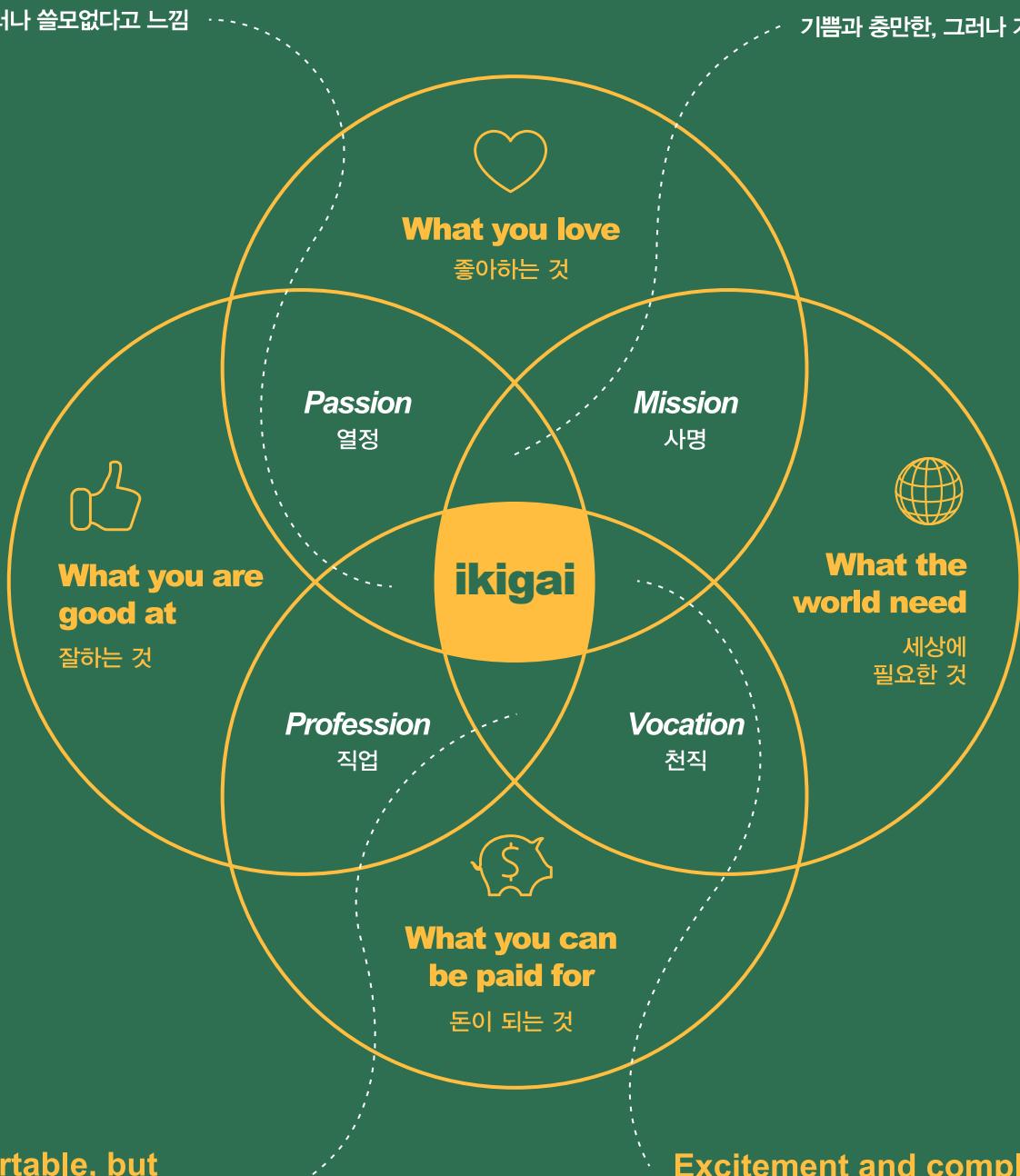
by drawandrew

Satisfaction, but
feeling of uselessness

만족감, 그러나 쓸모없다고 느낌

Delight and fullness,
but no wealth

기쁨과 충만한, 그러나 가난하다고 느낌



Comfortable, but
feeling of emptiness

편안함, 그러나 공허하다고 느낌

Excitement and complacency,
but sense of uncertainty

즐거움과 자기만족, 그러나 불안을 느낌

IKIGAI: 아침에 눈 뜨는 이유

당신은 아침마다 설레는 마음으로 눈을 뜨고 있는가?
만약 설레는 일을 아직 찾지 못했다면 이 ‘이키가이’
벤다이어그램’을 통해 자신만의 ‘존재의 이유’를 찾아보기
바란다. 이 벤다이어그램은 총 4개의 동그라미로 이루어져
있는데, 각각의 동그라미는 **좋아하는 것·잘하는 것·돈이
되는 것·세상에 필요한 것**에 해당하는 ‘무언가’가 들어간다.
이 4개의 동그라미를 하나씩 채우며 자신만의
‘이키가이’를 찾아보자.

- ‘좋아하는 것’과 ‘세상에 필요한 것’의 교집합은 **사명**이다.
- ‘좋아하는 것’과 ‘잘하는 것’의 교집합은 **열정**이다.
- ‘잘하는 것’과 ‘돈이 되는 것’의 교집합은 **직업**이다.
- ‘돈이 되는 것’과 ‘세상에 필요한 것’의 교집합은 **천직**이다.
- 그리고 이 모든 것이 합쳐진 교집합이 바로 **이키가이**이다.

만약 **열정과 직업**만 일치한다면 좋아하고 잘하는 일로 돈을
벌기 때문에 만족감을 느낄 수 있다. 하지만 세상에 필요한
일이 아니기 때문에 스스로 쓸모없다고 느낄 수 있다. 반면
열정과 사명이 일치한다면 좋아하면서 잘하고 세상에
필요한 일을 하니 삶은 더욱 충만해질 수 있지만
가난해진다. 한편 **직업과 천직**이 만나는 일을 한다면
잘하면서 돈까지 벌게 해주는 일이기 때문에 안정감을
느끼며 살아갈 수 있다. 하지만 좋아하는 일이 아니라 어느
순간 공허해질 것이다. 나아가 **천직과 사명**이 만나는 일을
한다면 좋아하고 세상에 필요한 일로 돈을 벌게 되어
즐거움과 만족감을 동시에 느낄 것이다. 하지만 잘하는 일이
아니라는 생각 때문에 늘 불안할 것이다.

결국 ‘잘하는 것’, ‘좋아하는 것’, ‘세상이 필요한 것’ 그리고
‘돈이 되는 것’, 이 모든 요소를 만족시키는 ‘이키가이’를
찾아야 보람된 삶을 살 수 있다. 그럼 이제 오른쪽에 있는
표와 질문을 참고해 나만의 ‘이키가이’를 찾아보자.
‘이키가이’에 정해진 정답은 없다. **각 질문들에 대해 세상이
규정하는 답을 쓰려고 하지 말고 자신의 경험과 내면에서
우러나온 진실한 답을 최대한 있는 그대로 적어보려고
노력하자.** 그리고 사람의 ‘이키가이’란 생애주기에 따라,
처한 상황에 따라 계속해서 바뀔 수 있다. 그러니 이
‘이키가이 가이드북’을 주기적으로 활용하며 자신의 삶이
나아가는 방향을 수시로 점검해보자.

Andrew's IKIGAI

나는 그동안 정말 다양한 아르바이트를 해봤지만 단순 노동보다는 전문 기술인 디자인을 이용해 돈을 버는 것이 가장 효율적이었다. 그것이 가장 재미있고 잘하는 일이었기 때문이다(좋아하는 것, 잘하는 것). 하지만 문득 회사 안에서 몸값을 높이는 것에 한계를 느꼈고, 디자이너로 근무하며 틈틈이 남는 시간을 활용해 나의 가치를 세상에 알리기 시작했다. 시간이 흘러 유튜브에 올린 인스타그램과 퍼스널 브랜딩 관련 영상들이 주목을 받았고, 나는 그 과정에서 세상이 필요로 하는 것이 무엇인지 찾게 되었다. 내가 가진 가치에 대한 수요를 확인한 것이다(세상에 필요한 것). 콘텐츠를 올리고 사람들과 소통하며 내가 가진 가치의 수요를 조금씩 높여갔고, 이윽고 수많은 사람들로부터 다양한 요청을 받게 되었다. 그중에는 내게 돈을 내고 퍼스널 브랜딩 코칭을 받고 싶다는 요청도 있었다. 나는 이 수요를 온라인 클래스, 전자책, 코칭 등의 상품과 서비스로 만들어 제공하기 시작했다(돈이 되는 것). 이 과정에서 나와 같은 분야에 이미 다른 사람들이 수익을 내고 있는 다양한 방식을 참고하는 것이 많은 도움이 되었다.

**좋아하는 것 → 잘하는 것 →
세상에 필요한 것 → 돈이 되는 것**

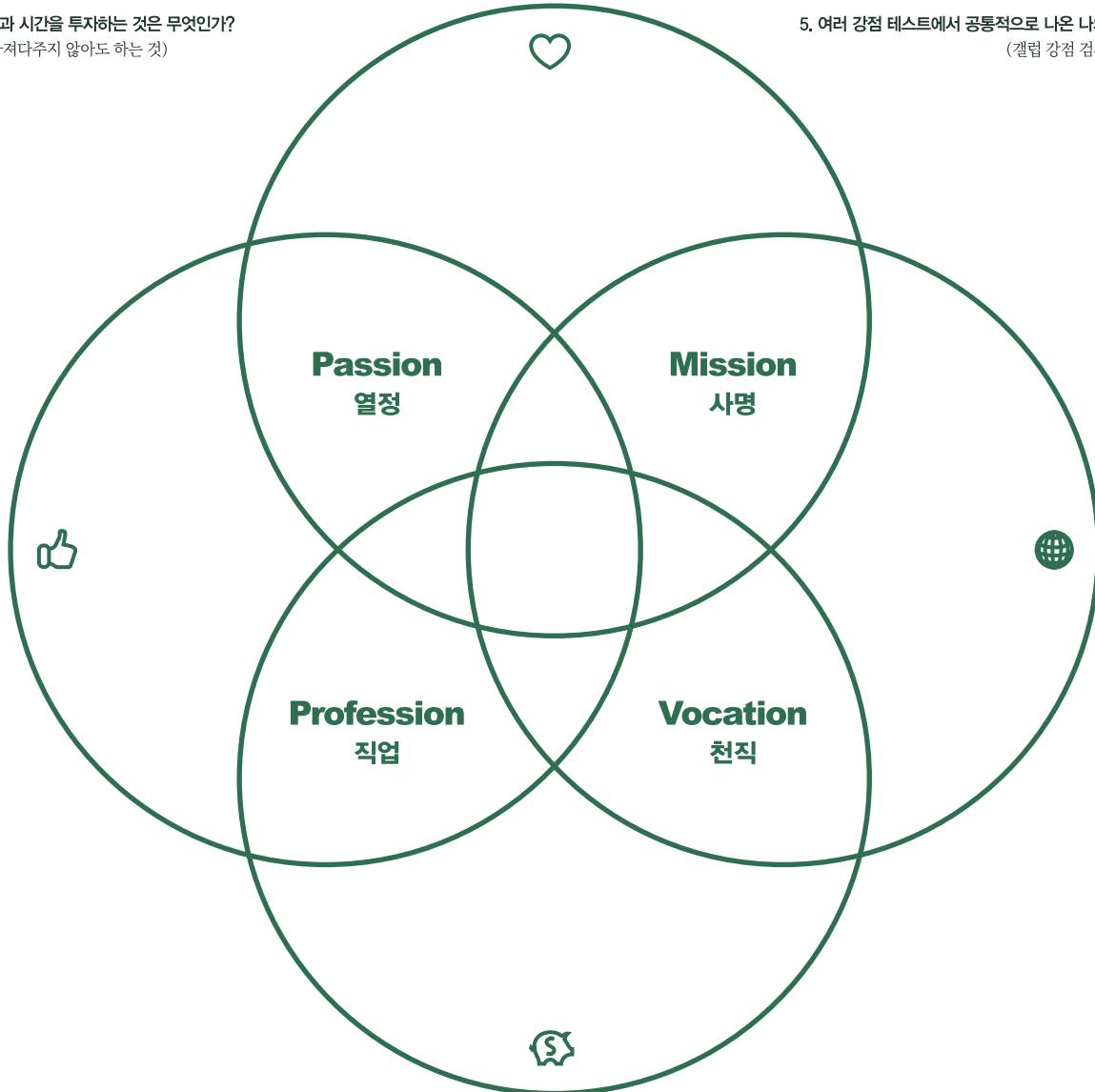
이처럼 나는 아무런 근거 없이 상품을 만든 것이 아니라, 우선 세상이 무엇을 필요로 하는지 확인해본 뒤 수요가 검증된 가치를 우선적으로 상품으로 만들었다. 그리고 나는 이미 내가 가진 가치에 대한 지속적인 수요를 만들어놓았기 때문에 시작과 동시에 큰 수익을 얻을 수 있었다. ‘이키가이’의 4가지 요소 중 돈이 되는 것을 찾는 건 어쩌면 가장 쉬운 일일지도 모른다. 현 시대에 돈을 버는 방법은 너무나 다양하고, 그런 정보는 이미 유튜브나 인터넷에 넘쳐흐르고 있다. 그리고 무엇보다 중요한 것은, 처음부터 ‘돈이 되는 것’에만 집중해 동그라미를 채워나가다 보면 좋아하지도 않고 세상에 필요하지도 않은 그 일을 왜 계속해야 하는지에 대한 근원적인 질문에 부닥칠 수밖에 없다. 그래서 처음에는 돈이 안 되더라도 내가 진정으로 좋아하고 오랫동안 꾸준히 할 수 있는 일로 시작하는 것이 중요하다. 그렇게 꾸준히 지속하다 보면 자연스레 내가 가진 가치가 무엇인지 깨닫게 되고 세상이 필요로 하는 것이 무엇인지도 알 수 있게 된다. 그리고 마침내 그 수요를 ‘좋아하는 것’과 ‘잘하는 것’과 연결하는 순간 돈은 저절로 따라오게 되어 있다.

좋아하는 것을 찾는 질문

- 평소에 자주 관심을 갖고 찾아보는 것이 무엇인가?
(인터넷 검색, 책이나 잡지, 소셜미디어에서 보는 것들)
- 나를 설레게 하는 것은 무엇인가?
(나의 가슴을 뛰게 하는 영상 등의 콘텐츠, 글이나 이미지)
- 나의 성격이나 신념, 삶의 태도나 가치관을 만들어준 것은 무엇인가?
(예술, 문화, 패션, 라이프스타일, 종교 등)
- 내가 존경하거나 부러워하는 사람이 지금 하고 있는 것은 무엇인가?
(직업이 아닌 것, 취미나 여가로 하는 것, 오랫동안 꾸준히 해온 것)
- 기꺼이 돈과 시간을 투자하는 것은 무엇인가?
(수익을 가져다주지 않아도 하는 것)

잘하는 것을 찾는 질문

- 학위, 자격증, 수상 경력이 있는 것은 무엇인가?
(증명이 가능한 사회적 증거, 경력)
- 주변 사람들이 당신의 의견을 들어보는 분야 있는가?
(주변에 알려진 나의 전문 분야, 조언을 해준 경험)
- 그 분야에 대해 끊임없이 이야기할 수 있는가?
(오래 공부한 것, 꾸준히 경험한 것)
- 평소 주변으로부터 칭찬받은 것은 무엇인가?
(학교나 회사 같은 그룹 안에서 두각을 나타냈던 일)
- 여러 강점 테스트에서 공통적으로 나온 나의 강점은 무엇인가?
(겔럽 강점 검사, VIA 강점 테스트)



돈이 되는 것을 찾는 질문

- 그동안 돈을 받고 한 일은 무엇인가?
(과거에 있었던 모든 수익 활동)
- 살면서 가장 많은 수익을 가져다준 활동은 무엇인가?
(순서대로 적어볼 것)
- 내가 제공할 수 있는 가치 중 사람들이 시간이나 돈을 지불할 만한 것이 있는가?
(내가 속한 커뮤니티에서 반복적으로 요청해오는 것)
- 지금은 아니지만 언젠가 돈을 받을 수 있는 일은 무엇인가?
(유료화할 수 있는 상품, 고급화 및 소수정예화를 할 수 있는 서비스)
- 나와 같은 분야에서 다른 사람이 이미 수익을 내고 있는 활동은 무엇인가?
(시장에서 이미 증명된 수익 활동)

세상에 필요한 것을 찾는 질문

- 살면서 불편하거나 어려움을 느낀 것은 무엇인가?
(개인적인 콤플렉스, 개선하고 싶은 환경, 발견하고 싶은 능력)
- 좀 더 나은 세상이 되려면 어떤 정보나 메시지가 필요할까?
(내가 알고 있는 세상이나 사회 혹은 커뮤니티가 가진 문제점)
- 나는 그 문제를 어떻게 해결할 수 있는가?
(다수의 사람이 겪는 문제를 없애는데 도움이 되는 것)
- 내가 가진 가치 중 사람들이 관심을 가질 만한 것은 무엇인가?
(나를 잘 모르는 낯선 사람도 내게 관심을 갖고 소비할 만한 것)
- 나의 가치는 사람들의 어떤 욕구를 충족시킬 수 있는가?
(생리적 욕구, 안전의 욕구, 애정과 소속의 욕구, 존중의 욕구, 자아실현의 욕구)

TIP 좋아하는 것을 찾는 질문

'좋아하는 것'이 잘 생각나지 않는다면 유년 시절을 떠올려보아도 좋다.

유년 시절 순수한 마음으로 좋아했던 것이 무엇인지 기억해보자. 만약 어릴 시절이 잘 기억나지 않는다면 부모님이나 오랜 친구와 대화를 해보는 것도 추천한다. 나는 최근 어머니와의 대화를 통해 내가 공룡보다 우주에 더 관심이 많은 아이였다는 사실을 알게 됐다. 특히 별자리와 우주 여행에 대해 틈만 나면 이야기했을 정도로 아주 관심이 많았다고 한다. 실제로 나는 사극이나 역사 영화보다 SF 영화를 더 즐겨보는 편이고 학창 시절에도 과학 기술 분야에 관심이 더 많았다. 어린 시절에는 지식이나 정보는 부족할지라도 상상력과 호기심이 더 풍부하다. 따라서 자신의 유년 시절을 공유하는 사람과 대화해보면 스스로 무엇을 좋아하는지 귀중한 실마리를 찾을 수 있다. 도서관에 가보는 것도 추천한다. 도서관은 세상에 있는 거의 대부분의 지식과 정보가 분야별로 보관되어 있는 곳이다. 이곳에서 나를 가슴 뛰게 하는 책을 만난다면 어쩌면 그게 정말로 좋아하는 무언가일 확률이 높다. 요즘은 책 말고도 유튜브, 인스타그램, 블로그 같은 소셜미디어에서도 완성도 높은 훌륭한 콘텐츠가 넘쳐난다. 이 방대한 자료를 잘 살펴본다면 자기도 인식하지 못하는 사이에 좋아해온 분야나 대상이 무엇인지 힌트를 얻을 수 있다. 좋아하는 것을 찾을 뾰족한 방법이 없다고 평계를 대기엔 우리의 SNS 알고리ズム은 너무나도 똑똑하다. 하나의 콘텐츠를 보고 나면 다음으로 무엇을 보면 좋을지 귀신같이 찾아서 보여주지 않던가. 지금 당장 스마트폰에 들어가 내 인스타그램 피드에 자주 보이는 것이 무엇인지, 내 사진첩에는 어떤 사진이 많은지 찾아보자. 더 이상 좋아하는 것을 숨기거나 무시하지 말자. 당신은 이미 무엇을 적어야 하는지 알고 있다. 혹여나 그게 보잘것없어 보일까 봐 두려워 내가 진짜로 좋아하는 것을 과소평가하는 실수를 범하지는 말자. 진짜 보잘것없는지는 직접 확인해보기 전까지는 아무도 모른다. 우리는 지금 500원짜리 지점토 만들기로도 돈을 벌 수 있는 시대에 살고 있으니까 말이다. (『럭키 드로우』본문 66쪽 '겸손하면 나만 바보가 되더라')

TIP 잘하는 것을 찾는 질문

누구나 자신의 장점이나 장기를 말하라고 하면 머뭇거린다.

'잘하는 것'을 찾는 질문에 답하기 어렵다면 기준을 조금 낮춰도 괜찮다. 꼭 전공을 하거나 자격증을 가지고 있어야만 전문가가 되는 것은 아니다. 어떤 일에 긍정적인 결과를 만들어낸 경험에 있는 것만으로도 충분하다. 예컨대 나는 마케팅을 전공하지 않았지만 SNS 마케팅으로 이전 직장에서 좋은 성과를 만들어냈고 그 경험을 바탕으로 현재는 기업체의 SNS 마케팅을 컨설팅해주는 일도 하고 있다. 취미로 시작했던 캘리그라피 또한 자격증은 없었지만 독학으로 실력을 키워 디자인 의뢰를 받거나 '마세슘'의 굿즈를 제작해 판매하는 데 활용했다. 이뿐만 아니라 유무형의 무언가를 꾸준히 수집해왔다거나, 사람들의 말에 공감을 잘해준다면 그런 것들도 충분히 '잘하는 것'이 될 수 있다. 위로를 잘해주는 것, 감동을 선사하는 것, 기분 좋은 칭찬을 해주는 것 등 꼭 업무적인 일이 아니더라도 나만의 '이끼가이'를 찾아내는 중요한 단초가 될 수 있다.

만약 스스로에 대한 것대가 너무 높아 자기 자신을 과소평가하는 경향이 있다면 주변 사람에게 나의 강점을 물어보는 것도 좋은 방법이 될 수 있다. "너는 이런 걸 참 잘해!" "나는 너의 이런 능력이 부러워!" 나는 때때로 나를 객관적으로 바라봐주는 사람들로부터 내가 몰랐던 능력을 발견하곤 한다. 그럼에도 불구하고 내가 정말 잘하는 일을 찾기 어렵거나 경쟁자들보다 사회적 증거가 부족해 주눅이 든다면, 내가 성장하는 과정을 기록해보는 것으로도 이 여정을 시작할 수 있다. 내가 처음 유튜브에 SNS 마케팅과 퍼스널 브랜딩 관련 콘텐츠를 올렸을 때 나는 마케팅을 전공하거나 퍼스널 브랜딩 쪽의 전문 경력이 있는 사람이 아니었다. 이미 시장에는 수많은 전문가가 활동하고 있었고 이들 중에는 높은 학력, 풍부한 경력, 수많은 저서 등을 사회적 증거로 내세우는 사람도 있었다. 누가 봐도 그들과 비교해 사회적 증거가 한참 부족한 내게 승산은 없는 것 같았다. 하지만 나는 회사와 개인 소셜미디어 계정을 운영하며 배운 실전 경험을 성실히 기록해 콘텐츠로 공유했다. 다행히 그 콘텐츠들을 통해 수백만에 이르는 조회 수를 얻어내며 수만 명의 구독자와 만날 수 있었고, 오프라인 강연을 열면 수백 명이 신청을 할 정도로 유의미한 영향력도 확보할 수 있게 되었다. 자, 그러니 지금 당장 내가 잘하는 게 없다고 생각이 든다면 성장하는 과정을 기록할 무언가라도 찾아보자. 그 기록이 나중에 당신의 큰 자산이 되고 사회적 증거가 되어줄 것이다. 그러나 지금의 나를 평가하기보다 미래에 발전해 있을 나를

상상해보자. (『럭키 드로우』본문 202쪽 '메시지를 전할 자격')

TIP 세상에 필요한 것을 찾는 질문

'세상에 필요한 것'이라고 해서 너무 거창하게 생각할 필요 없다.

세상의 모든 사람이 필요로 하는 것을 찾으라는 뜻이 아니다. 아주 사소한 것일지라도 내가 불편함이나 어려움을 느꼈다면 세상에 존재하는 또 다른 누군가도 비슷한 경험을 했을 것이다. 내가 겪은, 혹은 내가 느낀 문제를 찾고, 그것을 가장 잘 해결할 수 있는 방법을 찾아보자. 그리고 그런 도움이 필요한 사람들이 모여 있는 커뮤니티를 찾아보자. 그 커뮤니티 안의 구성원이 필요로 하는 것이 바로 당신이 찾는 '세상에 필요한 것'일 확률이 매우 높다. 나는 회사에서 나의 가치를 제대로 인정받지 못해 어려움을 겪었고, 클라이언트와 회사에 의해 내 몸값이 결정된다는 사실에 불편함을 느꼈다. 이를 극복하기 위해 퍼스널 브랜딩을 시작했고 소셜미디어를 도구로 사용했다. 나는 내 문제를 해결하는 방법을 찾아내 나와 비슷한 문제를 가진 사람들에게 나의 해결책을 공유하기 시작했다. 이 과정에서 나는 나의 '경험'과 '메시지'가 세상에 필요하다는 걸 확실히 알게 되었다. 이뿐만 아니라 스스로 몸값을 높이는 원리를 깨닫게 되었다. '몸값'이라는 것은 '수요'와 '공급'에 의해 결정된다. 공급하는 양을 늘리려면, 내 시간과 체력을 더 많이 사용해야 한다. 혹은 내가 제공할 수 있는 기술의 희소가치를 확보해야 한다. 따라서 많은 사람이 돈을 더 벌기 위해 일을 더 많이 하거나 희소가치가 높은 기술을 갖기 위해 시간과 에너지를 투입한다. 하지만 공급을 높이는 것은 어느 순간 한계가 오기 마련이다. 반대로 수요를 높이면 어떻게 될까? 예를 들어 비슷한 실력을 가진 디자이너 A와 B가 있다고 하자. A는 일하는 틈틈이 자신의 디자인을 SNS에 공유했지만 B는 그저 일만 했다. 시간이 흐를수록 A의 디자인을 좋아하는 잠재적 수요는 많아졌지만, B의 디자인을 좋아하는 잠재적 수요는 변함이 없었다. 둘은 비슷한 실력의 디자이너였지만 B보다 A의 몸값이 높아지는 건 당연할 것이다. '세상에 필요한 것'을 찾는 과정은 어렵다. 처음부터 돈이 되지도 않고 많은 노력이 필요하기 때문이다. 그래서 많은 사람이 이미 '세상에 필요한 것'을 찾은 사람의 밑에서 일하며 월급을 받는다. 바로 직장인의 신분으로 회사에서 월급을 받아가며 나 시간과 에너지를 지불하는 것이다. 물론 회사에 다니는 것이 나쁘다고만 이야기할 수는 없다. 회사가 망하지 않고 존재할 수 이유는 회사가 '세상에 필요한 것'을 제공하기 때문이다. 개인들은 회사를 다니며 능력을 기를 수 있기 때문이다. 나 또한 회사를 다니며 배운 것들을 통해 내가 세상에 제공할 수 있는 가치를 찾을 수 있었다. 하지만 평생 회사를 다닐 수는 없는 노릇이다. 우리는 언젠가 회사에서 나와 직접 '세상에 필요한 것'이 무엇인지 찾아나서야 한다. 따라서 지금 회사를 다니고 있다면 '세상에 필요한 것'을 어떻게 찾을 수 있는지, 그리고 그것을 사람들에게 어떻게 제공할 수 있는지에 대해 틈틈이 그 방법을 배워 자신의 삶에 적용해보자. (『럭키 드로우』본문 187쪽 '좋아하는 일로 돈을 벌어도 불행했던 이유')

TIP 돈이 되는 것을 찾는 질문

사람들은 돈을 받고 할 수 있는 일, 즉 '돈이 되는 일'을 떠올리는 것을 특히 어려워한다.

뭔가 엄청나게 대단한 것을 제공해야만 할 것 같은 부담감 때문에 설불리 동그라미를 채우지 못하는 것이다. 하지만 앞에서 '잘하는 것'을 탐구했던 것과 마찬가지로 '돈이 되는 것'을 찾는 작업 역시 너무 높은 허들을 세울 필요가 전혀 없다. 우선 과거에 있었던 모든 수익 활동을 정리하다 보면 내가 돈과 맞바꾸었던 가치들이 무엇이었는지 유추해볼 수 있다. 그것이 시간이었을 수도 있고, 생각이었을 수도 있다. 때로는 단순 노동이었을 수도 있고, 전문적인 기술이었을 수도 있다. 그중에서 가장 효율적으로 돈을 가져다주었던 일을 찾고, 투입되는 시간과 에너지를 줄이거나 더 효율을 높일 수 있는 방법이 무엇인지 찾아보자. 그렇게 아낀 시간과 에너지를 '세상에 필요한 것'을 찾는 일에, 그리고 내가 가진 가치에 대한 수요를 높이는 데 활용하자. 돈이 되는 것을 찾는 가장 좋은 방법은 나의 가치를 알아봐주는 사람들의 의견을 들어보는 것이다. 나는 구독자나 팔로워들이 남겨준 댓글을 통해 무엇이 돈이 될 수 있을지 쉽게 찾아낼 수 있었다. 인스타그램과 퍼스널 브랜딩에 관한 질문이 내 유튜브 채널 '드로우엔드류'에 반복적으로 등장하는 것을 보곤, '인스타그램 퍼스널 브랜딩'을 다루는 온라인 클래스와 코칭 서비스를 개설했다. 두 번째 채널 '마세슘'을 론칭하고 나니 이번에는 내가 사용하는 카메라와 편집 프로그램, 배경음악을 묻는 질문이 많이 달렸다. 나는 이 댓글에서 힌트를 찾아 '일상을 감성적으로 기록하는 법'이라는 온라인 클래스를 만들었다. 이뿐만 아니라 '마세슘'의 굿즈를 만들 때도 구독자들의 댓글에서 아이디어를 찾았다. 일단 '세상에 필요한 것'을 사람들에게 제공하면서 그들이 남기는 질문을 통해 돈을 받고 팔 수 있는 상품이나 서비스가 무엇이 있을지 찾아보자. 만약 방법이 생각나지 않는다면 이미 그 분야에서 돈을 받고 팔고 있는 상품이나 서비스의 사례가 무엇인지, 나와 비슷한 일을 하는 사람들이 어떤 식으로 수익을 내고 있는지 리서치해보자. (『럭키 드로우』본문 133쪽 '부자는 아니지만 좋아하는 일로 돈은 잘 범니다')