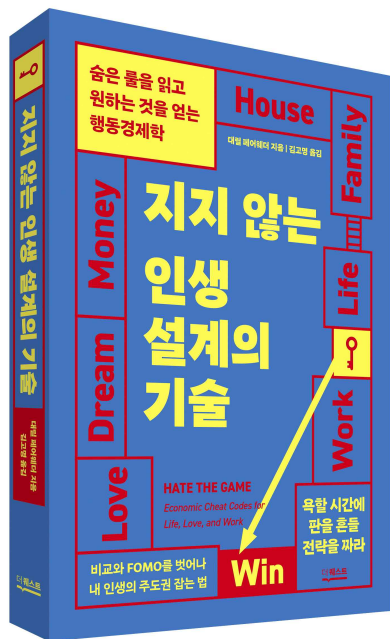




숨은 룰을 읽고
원하는 것을 얻는 행동경제학

지지 않는 인생 설계의 기술

지은이 | 대릴 페어웨더
옮긴이 | 김고명
발행일 | 2026. 8. 19.
분 야 | 자기계발>성공학,경력관리 / 경제경영>행동경제학
판 형 | 신국판 변형 (148×215)
형 태 | 무선철, 320쪽
정 가 | 19,800원
출판사 | 더퀘스트(길벗출판사)
담당자 | 박윤조(팀장), 02-330-9780, joecool@gilbut.co.kr
ISBN | 979-11-407-1992-1 03320

HATE THE GAME: Economic Cheat Codes for Life, Love & Work

《괴짜 경제학》 저자 스티븐 레빗

“비즈니스와 인생에서 성공을 원하는 사람의 필독서”

노벨 경제학상 수상자 로저 마이어슨

“당신이 편견과 불확실성에 직면했을 때 활용할 수 있는 실용적 전략”

강력 추천!

비교와 FOMO를 벗어나 내 인생의 주도권 잡는 법 행동경제학과 게임이론에서 찾은 현생 공략집

인생에서 마주치는 갖가지 난관은 일종의 ‘게임’과 같다. 그리고 모든 게임에는 보이든 보이지 않든 ‘규칙’이라는 것이 있다. 플레이어의 성패는 자신의 의사결정에 달렸으며, 숨은 규칙을 읽고 전략적 선택을 할 때 누구든 이길 확률을 높일 수 있다.

시카고대학교 경제학과에서 여성 최초로 박사가 된 저자 대릴 페어웨더는 일찍이 경제학계의 이단아 스티븐 레빗이 공저한 《괴짜 경제학》을 읽고 경제학자가 되기로 마음을 먹었다. 행동경제학을 전공한 뒤 빅테크기업과 부동산 플랫폼 회사의 수석이코노미스트로 일해온 페어웨더는 인생이라는 게임 속에서 방황하거나 고전 중인 이들을 위해 학계와 기업계를 넘나들며 직접 경험한 사례를 게임이론과 행동경제학 원리를 중심으로 분석적이면서도 현실감 있게 엮어낸다.

우리는 날마다 경제적 선택을 한다. 이른바 ‘영끌’을 해서 집을 사야 할까, 아니면 임대를 해야 할까? 직장에서 승진을 요청해야 할까? 임신 사실을 알려야 할까? 내 연봉은 적절한가? 그냥 퇴사하고 말까? 삶의 여러 고민은 경제학적 결정과 깊이 연결되어 있지만, 갈수록 승자와 패자가 극명하게 나뉘는 사회 속에서 이러한 선택들은 매번 마치 돌이킬 수 없는 운명처럼 느껴지곤 한다. 이런 시기에 성인 생활의 초기를 보내는 사람들에게 이 책은 어떻게 하면 우리가 성인 생활의 초기의 경제적 변곡점을 헤쳐나갈 수 있을지, 행동경제학과 게임이론의 핵심 개념을 바탕으로, 삶의 보편적 불안감을 이해하고 해소하게 해준다.

- ◆ 경제적 시스템을 보다 효과적으로 활용하려면 어떻게 해야 할까?
- ◆ 직장, 가족, 돈 관리 등 인생의 중요한 과제에 어떻게 경제학적 사고방식을 적용할까? 대학에는 꼭 가야 할까? 공부는 언제까지 해야 할까? 결혼이나 출산은 경제적으로 무슨 의미일까?
- ◆ 어떤 직업을 선택하고, 유지하며, 때론 바꿔야 할까?
- ◆ 어디에서 살고, 그 비용을 어떻게 감당해야 할까?
- ◆ 개인, 특히 자신이 불리하다고 여기는 사람들은 어떻게 기회를 얻고 결정을 내려야 할까?

돈, 집, 일, 연애, 결혼을 위한 현실 치트코드 갈수록 파이가 줄어드는 세상에서 경제학적으로 사고하는 법

여느 사람들처럼 인생 주기를 따라 전공 선택에서 진학과 취업, 연애와 결혼, 육아, 이직과 승진 등을 두고 치열하게 의사결정을 해온 저자는 “인생은 불공평한 게임이지만, 승률을 높이고 이기는 방법은 있다”라고 말한다. 단, 우리가 ‘어떤 게임을 하고 있는지’ 명확히 이해할 때 그러하다. 이 책은 취업, 주택 구매 및 매도, 직장 내 승진, 일과 가정생활 사이의 균형 등 인생의 변곡점을 따라 발생하는 핵심 이슈에 초점을 맞추어, **게임의 규칙 뒤에 숨겨진 권력 분배, 정보 우위, 의사결정 논리 등의 핵심 요소**를 밝혀내고, 한편으로 **전통적인 성공론의 한계**를 지적한다.

저자는 대중문화에서 가져온 사례와 실증적인 연구를 통해 “노력하면 보상이 따른다”라는 등의 인식 오류를 깨고, 실행 가능한 게임 전략을 제시한다. 협상 시 기준점 설정과 정보 비대칭에 대한 대응부터 직업 선택에서의 비교우위 활용, 가정 내 역할 분담의 경제적 논리에 이르기까지, 독자가 게임의 규칙을 파악하고 인지 편향을 피할 수 있도록 돕는다.

당신은 지금 어떤 게임을 하고 있는가? “세상을 육할 시간에 판을 읽고 흔들어라”

유명 서바이벌 TV쇼에서 언제나 열세였던 흑인 참가자들이 한 시즌에서 전원이 결승에 진출하는 놀라운 일이 벌어진다. 이게 그저 우연이거나 운이었을까? 그들이 늘 불리했던 것에도, 또 이번에는 그들이 승자가 된 것에도 진짜 이유가 있었다. 소셜 게임에서 유리하게 작용하는 요소를 좌우할 ‘시작 조건’이 열세였다.

CBS의 인기 리얼리티쇼 <빅브라더Big Brother>는 시즌22까지 흑인 우승자가 단 한 명도 나오지 않았다. 참가자 301명 중에서 흑인은 11퍼센트였다. 만일 인종이 우승에 전혀 영향을 끼치지 않는다면 22개 시즌이 진행되는 동안 흑인이 단 한 번도 우승하지 못할 확률은 단 8퍼센트에 불과

했을 것이다. 따라서 <빅브라더>에서 흑인이 불리했을 확률은 92퍼센트였다.

(...) 통계적으로 볼 때 흑인 참가자가 비흑인 참가자에 비해 유리하거나 불리한 부분이 없다면 그중에서 2명이 최종 6인에 들어가야 했다. 하지만 실제로는 흑인 참가자 6명 전원이 최종 6인으로 살아남았다. 비흑인 참가자는 모두 탈락한 것이다. 만일 흑인 참가자가 특별히 유리하거나 불리한 부분이 없다면 통계상 그런 일이 발생할 확률은 0.01퍼센트에 불과했다.

게임의 규칙이 바뀐 게 아니라면 통계적으로 불리한 입장에 있던 흑인들이 어떻게 갑자기 게임 임을 완전히 주도하게 된 것일까? 시작 조건이 바뀌었기 때문이다. **2장. 게임 선택하기**

직장에는 대개 ‘빌런’이 있게 마련이다. 직장 생활은 종종 빌런과 호구, 생산자와 농땡이의 게임이 되곤 한다. 게다가 자칫하면 성별에 따른 고정관념, 나아가 성차별 같은 불리함까지 감당하게 될 때가 많다. 회사에서 빌런과 경쟁적 게임에 휘말렸다면 어떻게 해야 할까? 저자는 자신이 빅테크기업에서 경험한 빌런 대처법을 회고하며 이야기를 풀어나간다. 우선 상대의 실체를 잘 파악해야 한다(인간은 호전성과 소심함을 숨길 수 있으니까). 그러고는 나를 ‘함부로 건드리면 재미 없을 거다’라고 믿게 하자. 타인에게 의도적으로 나에 대한 정보를 신뢰감 있게 전달하는 행위인 ‘신호 전달signaling’이다. 이를 극적으로 보여주는 사례가 슈퍼스타 비욘세가 자신의 사생활을 보호하는 방법이다. 핵심은 강력한 능력을 비용을 들여 증명하는 ‘위력의 신호’다. 좀 더 풀어 말하면 정면충돌 대신 기회비용을 철저히 계산해서 ‘공포의 균형’을 만드는 것이라 할 수 있다.

이 외에도 이어나 집 매매를 앞두고 ‘매물 비용의 오류’에 빠질 때 체스 고수에게서 배우는 지혜, 아무리 성과를 내도 돌아오는 게 없을 때 시스템을 우회해 커리어를 키우는 이직 전술(‘역방향추론’과 ‘외부선택지’ 키우기), ‘이렇게 사는 게 맞나?’ 싶을 때 시스템이 파둔 돈과 명예의 덫을 피해 나만의 ‘효용함수’ 찾는 법 등 누구도 알려주지 않는 인생 게임에서 ‘전략적 생존자’로 살아가는 기술과 설득력 있는 예시들이 생생하게 담겨 있다.

핵심은 이론적 틀을 벗어나 현실 속의 불공정과 장애물을 정면으로 마주하며 “규칙을 꿰뚫어 봐야” 이길 수 있다는 데 있다. 누구나 인생이라는 게임을 둘러싼 규칙을 이해한 후 전략을 유연하게 활용하면 자신만의 목표를 달성하고 일과 삶의 가치를 극대화할 수 있다.



비즈니스와 인생에서 성공을 원하는 사람의 필독서.
경제적 사고의 힘을 날카롭고도 직접적으로 보여주는 이 책은
학술의 군더더기를 제거하고 현실 세계에서 실제로 중요한 부분만 전달한다.
_스티븐 레빗, 《괴짜 경제학》 저자

삶에서 가장 힘든 경쟁적 협상에 임했을 때, 곧 당신이 편견과 불확실성에 직면했을 때
활용할 수 있는 실용적 전략을 담았다. 게임이론이나 행동경제학 이론에서 얻은
몇 가지 기본적인 통찰력만 적용해도 우리는 경쟁을 협력으로 바꾸거나,
어쩌면 그 과정을 즐기게 될 수도 있다.

_로저 마이어스, 2007년 노벨경제학상 수상자, 시카고대학교 경제학 교수



◆ 지은이 소개 ◆

대릴 페어웨더 Daryl Fairweather

행동경제학과 게임이론의 개념이 우리의 일상과 세상에서 얼마나 강력한 효과를 발휘하는지를 관찰하고 대중에게 쉽고 명쾌하게 알려준 젊은 경제학자. 《괴짜 경제학Freakonomics》을 쓴 경제학계의 이단아 스티븐 레빗에게 매료되어 행동경제학의 길로 뛰어들었다. 매사추세츠공과대학교MIT에서 이학 학사학위를 받았고, 시카고대학교에서 행동경제학으로 경제학 석사 및 박사 학위를 취득하며 이 대학 경제학과 역사상 최초의 여성 박사가 되었다.

학계뿐 아니라 전 세계 비즈니스의 최전선에서 데이터와 소비자 행동을 분석해온 독보적인 커리어를 가지고 있다. 현재 미국 최대 부동산 플랫폼 레드핀Redfin의 수석이코노미스트이자 댈러스 연방준비은행 자문위원으로 활동하고 있으며, 이에 앞서 글로벌 빅테크기업 아마존Amazon에서 선임이코노미스트로서 분석가 팀을 이끌고 직원 참여도 문제를 연구했다. 2008년 미국 주택시장 위기 당시에는 보스턴 연방준비은행 연구원으로 근무하며 압류 절차에 직면한 주택 소유자들의 행동 메커니즘을 날카롭게 추적한 바 있다.

윝긴이 김고명 • 원문의 결과 우리말의 맛이 공존하는 문장을 찾는 번역가. 성균관대학교에서 영문학과 경영학을, 동대학원에서 번역학을 전공했다. 글밥아카데미에서 번역 실무 교육을 받은 후 바른번역 소속 번역가로 활동하며 《우리에게는 매일 철학이 필요하다》 《리스크테이커》 《AI 이후의 세계》 등 50여 권을 번역하고 에세이 《좋아하는 일을 끝까지 해보고 싶습니다》를 썼다.

◆ 책 속에서 ◆

노력이 성공으로 이어진다는 보장 없이 스스로 방법을 찾아야 했다. 그것은 게임과 같았다. 일정한 규칙에 따라 나 자신이나 타인과 경쟁하고 전략과 실력에 따라 결과가 정해지는 활동.

이런 시각이 중요한 이유는 **현대사회에서 희망과 노력만으로 성공할 수는 없기 때문이다**. 승리를 쟁취하기가 점점 어려워지고 있기 때문에 **전략적 접근이 필요하다**. (중략)

경제적 성공을 거두는 것을 게임에 비유하자면 <동키콩>(닌텐도의 비디오 게임 시리즈-윝긴이)에서 무너지는 발판을 밟고 뛰는 스테이지와 같다. 발밑을 보면 정신이 아찔해진다. 그렇다고 발판이 떨어지는 것을 무시하고 가만히 서 있으면 같이 추락한다. 하지만 목표에 시선을 두고 전략적으로 움직이면 쉽게 정상에 이를 수 있다. **관건은 그 난리 속에서 전략을 찾는 것이다**. _서문

자신감이 충만한데도 다른 걸림돌 때문에 앞으로 나아가지 못하는 사람도 많다. 그런 걸림돌이 존재한다는 것은 계층이나 재력과 무관하게 능력이나 노력이 성공의 결정 요인이 되는 **완벽한 능력주의가 실현되지 않고 있다는 의미**다. (...) 하필 성이든 인종이든 어떤 측면에서든 불리한 집단에 속한 사람이라면 지금 이 경제체제의 승자들이 절대 경험해보지 못한 걸림돌을 마주하고 있을 가능성이 크다. _서문

CBS의 인기 리얼리티쇼 <빅브라더Big Brother>는 시즌22까지 흑인 우승자가 단 한 명도 나오지 않았다. 참가자 301명 중에서 흑인은 11퍼센트였다. 만일 인종이 우승에 전혀 영향을 끼치지 않는다면 22개 시즌이 진행되는 동안 흑인이 단 한 번도 우승하지 못할 확률은 단 8퍼센트에 불과했을 것이다. 따라서 <빅브라더>에서 흑인이 불리했을 확률은 92퍼센트였다.

(...) 통계적으로 볼 때 흑인 참가자가 비흑인 참가자에 비해 유리하거나 불리한 부분이 없다면 그 중에서 2명이 최종 6인에 들어가야 했다. 하지만 실제로는 흑인 참가자 6명 전원이 최종 6인으로 살아남았다. 비흑인 참가자는 모두 탈락한 것이다. 만일 흑인 참가자가 특별히 유리하거나 불리한 부분이 없다면 통계상 그런 일이 발생할 확률은 0.01퍼센트에 불과했다.

게임의 규칙이 바뀐 게 아니라면 통계적으로 불리한 입장에 있던 흑인들이 어떻게 갑자기 게임을 완전히 주도하게 된 것일까? 시작 조건이 바뀌었기 때문이다. _2장. 게임 선택하기

자신이 불리한 처지에 있다고 느낄 때면 우리는 스스로를 의심하고 그냥 기분 탓이라고 생각하기 쉽

다. 설사 인종차별, 성차별, 연령차별 등 편견이 작용한다는 것을 95퍼센트 신뢰한다고 해도 내가 경험하는 현상이 그저 우연일 확률 5퍼센트가 남는다. 그 성가신 5퍼센트만으로도 반대론자들은 차별이 없다거나 내가 실력이 없어서 성공하지 못하는 것이라고 말할 수 있다. 설령 타인의 행동이 객관적인 차별의 수준에 이르지 않더라도 그 모든 것은 데이터가 된다. 그런 요소를 관찰하고 기록하면 **내가 성공할 확률이 얼마이고 기존의 전략을 수정할 필요가 있는지 판단하는 데** 도움이 될 것이다. **_2장. 게임 선택하기**

컨설팅 일로 실패한 덕분에 내가 일에서 무엇을 중시하는지 더 잘 알게 됐다. 그 외에도 나 자신에 대해 더 알게 된 사실은 이렇다. 나는 사사건건 간섭받는 게 싫다. 나는 뻘뻘한 마감 일정 때문에 주 80시간씩 일하는 게 싫다. 나는 노고를 인정받지 못하는 게 싫다. (중략) 이 모든 차원에서 더 나은 외부선택지를 찾고 싶었다.

당시 세계 굴지의 테크기업에 다니고 있던 동기는 나와 전혀 다른 회사생활을 하고 있었다. 그 회사는 직원에게 지시를 많이 하지 않고 자율적으로 일하게 놔뒀다. 웬만하면 직원이 스스로 마감일을 정했다. 일주일에 몇 시간 일하는지, 종일 책상 앞에 붙어 있는지 확인하는 사람도 없었다. 완벽함(또는 완벽주의)보다 효율성이 중시됐다. 그리고 경영진이 다른 무엇보다 결과를 중시했다. **내가 플레이할 게임을 찾았다. _4장. 꿈의 직장을 구하는 꿈**

이사처럼 큰 변화를 고민할 때는 과거에 얽매이기 쉽다. 미래에 대한 결정으로 과거의 실수를 만회할 수 있다고 믿게 되는 것이다. 경제학에서는 이런 인지 편향을 ‘매물 비용의 오류sunk-cost fallacy’라고 부른다. 인간은 어떤 행위에 시간, 돈, 노력을 들이고 나면 그것을 지속할 때 발생하는 비용이 편익보다 크다고 해도 지속하는 경향이 있다. 하지만 과거는 과거일 뿐이다. 오늘 무슨 짓을 한들 어제 일어난 일을 바꿀 수는 없다. 그러니까 어제의 일이 오늘의 결정에 끼어들게 해서는 안 된다.

체스 고수들은 어느 시점의 체스판을 보든 간에 최선의 수를 생각할 수 있다. 지금까지 게임이 어떻게 진행됐는지는 중요하지 않다. 예를 들어 만일 체스판에 흑의 킹사이드 룩이 없다면 그 룩이 10번째 수에 잡혔는지, 20번째 수에 잡혔는지는 중요하지 않다. **중요한 정보는 현재의 게임판에 다 있다. _5장. 집 사기**

비온세는 딜레마에 빠졌다. 파파라치를 피해 다닐수록 사진의 가치가 높아져서 파파라치가 더 많이 달라붙는다. 이 문제를 해결하기 위해 **비온세는 파파라치가 찍은 사진의 가치를 후려쳐버리기로 했다.** (중략) 비온세가 악의로 그런 것 같지는 않다. 단지 파파라치가 사진을 찍어 봤자 휴지조각으로 만들어 버리겠다고 알려줬을 뿐이다. 누구든 자신의 동의 없이 자신의 사진으로 돈을 벌려고 들면 벌을 주겠다고 **신호를 보낸 것이다. _6장. 직장 내 갈등**

영화 <겟 아웃Get Out>에서 (...) **크리스는 그 집에서 탈출하기 위해 그 상황의 끝에서부터 역순으로 추론한다.** 그는 여러 단서를 종합해 그 가족이 흑인인 자신의 뇌를 탈취함으로써 몸을 지배하려는 계획임을 알아낸다. 그러고는 그 판단을 근거로 백인 가족의 행동을 예측해 허를 찌른다. (중략)

역진귀납법은 여러 단계나 선택이 동원되는 게임에서 승리 전략을 도출하기 위해 사용할 수 있다. 가벼운 보드게임에 적용할 수 있고 공포영화 속에서 생사가 걸린 게임에도 적용 가능하다. **현실에서 커리어를 발전시킬 전략을 세울 때도 역진귀납법을 쓸 수 있다. _7장. 승진**

결혼은 ‘협상 게임’이다. 앞에서 말했듯이 결혼에는 협상을 통한 타협이 요구된다. 예를 들면 돈, 일, 가사, 육아, 고령의 부모님 부양 여부에 대해 합의가 이뤄져야 한다. 이 협상의 내부선택지가 어느 한쪽의 외부선택지보다 못하면 협상이 와해되면서 부부관계도 와해된다.

결혼은 ‘약속 게임’이다. 우리는 매일 미래의 나와 약속 게임을 한다. 가령 내가 러닝머신을 집에 들이면 그것을 사용하겠다고 약속하는 것이다. 그 약속을 지키지 않으면 값비싼 잘못을 저지른 셈이 된다. 그래도 러닝머신을 되파는 것은 이혼에 비하면 아무것도 아니다. **_8장. 가족과 커리어 사이에서 균형 잡기**

게임이론 전문가들은 이런 역지사지의 자세를 ‘고차 신념higher-order beliefs’이라고 부른다. 1차 신념은 게임에 대한 본인의 초기 신념 또는 지식이다. 2차 신념은 다른 플레이어의 1차 신념에 대한 신념

이다. 3차 신념은 다른 플레이어의 2차 신념에 대한 신념이다. 이렇게 상대방보다 높은 차원의 신념을 고차 신념이라고 말한다.

유감스럽게도 고차 신념을 형성하려면 무식한 인간에게도 감정을 이입할 수 있어야 한다. 다시 말해 인종, 성, 성적 지향, 종교, 장애, 나이, 외모, 키 등에 대한 고정관념에 사로잡힌 사람의 입장에서 생각해야 한다. 그렇다고 역지사지가 상대를 봐주는 것을 의미하지는 않는다. 역지사지는 상대의 생각을 읽는 것이다. **상대의 사고방식을 근거로 그 사람이 무엇을 가정할지 예상하고 그 가정을 방어하기 위해서, 가능하면 그 가정을 내게 유리하게 사용하기 위해서 최선을 다하는 것이다. _9장. 내 가치 알기**

애초에 전략을 수립하거나 실행할 여력이 없이 경제적으로 허우적대는 사람이 많다. 어떤 사람이 기적처럼 혼자 힘으로 성공한 것처럼 보인다고 해서 모든 사람이 그럴 수 있는 것은 아니다.

자본주의가 고장 나긴 했어도 쉽게 고칠 방법이 있다. 적어도 경제학적 관점에서는 쉬운 해법이 존재한다. 토지에 세금을 부과하고 경제에서 뒤쳐진 사람들에게 부를 재분배하는 것이다. 그러면 우리 모두가 성공할 기회를 더 많이 가질 수 있다.

그것이 바로 내가 플레이하고 싶은 게임이다. _12장. 승자의 법칙

◆ 차례 ◆

작가의 말 · 5 / 서문 · 12

1장. 내부의 게임, 외부의 게임 · 27

협상력 · 28 | 불확실한 시대의 졸업자 · 35 | 비교 우위 · 38 | 전략 브리핑 · 42

2장. 게임 선택하기 · 45

실력과 운 · 47 | 규칙과 시작 조건 · 51 | 한계편익과 한계비용 · 61 | 부정행위 · 63 | 규칙에 맞서야 할 때 · 65 | 승리의 가치 · 69 | 목표 변경 · 72 | 전략 브리핑 · 78

3장. 정보가 힘이다 · 81

최후통첩 · 82 | 기만 · 87 | 미지에 대한 두려움 · 89 | 불확실성 속에서 협상하기 · 90 | 과도한 생각 · 94 | 위험 완화 · 97 | 전략 브리핑 · 97

4장. 꿈의 직장을 구하는 꿈 · 99

차별화하기 · 100 | 최선의 직장 선택하기 · 101 | 이직을 위한 이사 · 102 | 완벽한 이력서 만들기 · 105 | 면접 준비하기 · 110 | 면접 게임 플레이하기 · 111 | 평판 조화를 위한 추천인 선정 · 114 | 만장일치 결정 · 115 | 전략 브리핑 · 117

5장. 집 사기 · 119

이사 결정 · 121 | 주택시장 이해하기 · 123 | 주거 예산 정하기 · 127 | 필요와 욕구 확인하기 · 129 | 흔히 저지르는 실수 방지하기 · 132 | 매수 제안하기 · 138 | 전략 브리핑 · 142

6장. 직장 내 갈등 · 145

직장 내 괴롭힘 · 147 | 직원 만족도 · 150 | 직장 내 성 고정관념 · 153 | 회피냐 대립이냐 · 156 | 피아식별 · 159 | 위력의 신호 보내기 · 161 | 전략 브리핑 · 164

7장. 승진 · 167

능력주의라는 허상 · 168 | 인사고과라는 장벽 · 169 | 역진귀납법: 성공의 비밀 통로 · 177 | 사내 위계 구조 · 180 | 키페이커에게 영향 끼치기 · 182 | 동맹의 중요성 · 184 | 전략 브리핑 · 188

8장. 가족과 커리어 사이에서 균형 잡기 · 191

사회적 압력과 성 역할 규범 · 192 | 결혼은 게임이다 · 196 | 약속의 유익 · 198 | 경제 전략으로서 결혼 · 201 | 임신 중 노동 · 204 | 무의식적 편향 · 210 | 차별과 지속적 고정관념 · 214 | 전략 브리핑 · 215

9장. 내 가치 알기 · 217

내부선택지 재평가 · 218 | 준거점 이해하기 · 222 | 고차 신념 · 226 | 입을 다물고 있어야 할 때 · 227 | 외부선택지에 대한 신호 보내기 · 230 | 블러핑 · 233 | 내 가치 알기 · 239 | 전략 브리핑 · 242

10장. 인생 최적화 · 245

최적화가 선택지에 없을 때 · 246 | 저축 · 248 | 투자 · 250 | 일과 삶의 균형 다시 맞추기 · 255 | 전략 브리핑 · 265

11장. 집 팔기 · 267

주택 가치 평가하기 · 269 | 매도 준비 · 270 | 가격 책정 · 272 | 매수자 선정 · 274 | 전략 브리핑 · 278

12장. 승자의 법칙 · 279

에필로그 · 285 / 용어 해설 · 289 / 주석 · 299