

تاریخ نظریه‌های اقتصاد رفتاری

نویسنده: عباس نوروزی

نشر چالش

سرشناسه	:	نوروزی، عباس، ۱۳۶۱ -
عنوان و نام پدیدآور	:	تاریخ نظریه‌های اقتصاد رفتاری / عباس نوروزی.
مشخصات نشر	:	تهران: چالش، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	:	۲۶۲ ص.
شابک	:	۹۷۸-۹۶۴-۲۵۲۲-۸۶-۶
وضعیت فهرست‌نویسی	:	فیا
یادداشت	:	کتابنامه: ص. [۲۵۹]-۲۶۲-
موضوع	:	اقتصاد - جنبه‌های روانشناسی
موضوع	:	Economics - Psychological aspects
موضوع	:	اقتصاد جنبه‌های جامعه‌شناختی
موضوع	:	Economics - Sociological aspects
پیش‌نویس کنفرانس	:	۱۳۹۶، ۹/۹، HG۷۴/۹
رده‌بندی دیوئی	:	۳۳۰



تاریخ نظریه‌های اقتصاد رفتاری

نویسنده: عباس نوروزی

Instagram: @abbas_norouzi

ط. - چاپ: پریسا بهمنی

امور فنی: صفحه‌آرایی: نشر چالش

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: فرشویه

چاپ اول: تابستان ۱۳۹۶

شمارگان: ۱۰۰۰

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۵۲۲-۸۶-۶

نشر چالش: تهران، خیابان انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ وحید نظری، شهر ۸۳، طبقه ۵، واحد ۹

تلفن: ۶۶۴۱۴۶۱۰

قیمت: ۲۰۰۰۰ تومان

کلیه حقوق این اثر برای ناشر محفوظ است. هرگونه تکثیر و تولید مجدد آن
کلاً و جزاً بصورت چاپی، کیپی، انتشار الکترونیک این اثر بدون اجازه کتبی ناشر
ممنوع و موجب پیگرد قانونی است.

فهرست



۶.....	پیشگفتار.....
۱۵.....	فصل اول
۱۶.....	اساس رفتارگرایی از نگاه جامعه‌شناسی.....
۱۷.....	اسکینر و رفتارگرایی.....
۲۰.....	جامعه‌شناسی رفتاری.....
۲۱.....	مفاهیم بنیادین.....
۲۳.....	در لایه بنیاد.....
۲۶.....	قضیه‌ی رفتار.....
۲۷.....	قضیه‌ی متغیر.....
۲۸.....	قضیه‌ی ارزش.....
۲۹.....	قضیه‌ی محرومیت/.....
۳۰.....	قضایای پرخاشگری/تأیید.....
۳۳.....	فصل دوم
۳۳.....	هدف علم اقتصاد رفتاری.....
۳۵.....	اقتصاد رفتاری، شاخه‌ای از علوم شناختی.....
۳۶.....	ارزیابی اقتصاد رفتاری.....
۳۸.....	زمینه تاریخی اقتصاد رفتاری.....
۴۴.....	روش‌های اقتصاد رفتاری.....
۴۷.....	اقتصاد خوشبختی از دیدگاه کلاسیک و نئوکلاسیک‌های اولیه.....
۵۲.....	رضایت از زندگی و تناقض ایسترلین.....
۵۹.....	معیارهای سنجش اقتصاد خوشبختی.....
۶۷.....	جایگاه خوشبختی در رابطه با کار و درآمد.....
۷۳.....	فصل سوم
۷۳.....	رفتارشناسی در نظریه نئوکلاسیک‌های اتریشی بعد از جنگ.....

فرآیند استنباط.....	۷۷
جایگاه معرفت شناختی.....	۸۱
رفتار شناسی.....	۸۶
ظهور رفتارگرایی.....	۹۶
سابقه‌ی تاریخی.....	۱۰۳
فصل چهارم.....	۱۰۷
روایات روانشناسی در طول اواخر دورهٔ نئوکلاسیک ها.....	۱۰۷
نهادگرایان: وبلن، میشل و کلارک.....	۱۰۸
اصولدانان کلان: فیشر و کینز.....	۱۱۰
سایتوسکی.....	۱۱۱
اقتصاد رفتاری: ساختاری از درخت روانشناسی.....	۱۱۳
ترجیحات: آشکار شده، پنهان شده، کشف شده یا آموخته شده؟.....	۱۲۱
فصل پنجم.....	۱۳۳
وابستگی مرجع و زیان گریزی.....	۱۳۳
ترجیحات برای پیامدهای مختصر، امیز و نامطمئن.....	۱۴۱
انتخاب بین زمانی.....	۱۴۴
تنزیل زمان.....	۱۴۵
آزمایش زیان گریزی، اثرات تاریخ مالکیت و حسابداری ذهنی.....	۱۵۲
زیان گریزی:.....	۱۵۲
اثرات تاریخ مالکیت:.....	۱۵۸
حسابداری ذهنی:.....	۱۶۵
فصل ششم.....	۱۶۹
انصاف و ترجیحات اجتماعی.....	۱۶۹
اصول اولیه در نظریه بازی ها.....	۱۷۴
قوانین در آزمایش های اقتصادی.....	۱۷۸
اقتصاد رفتاری قدیم: سایمون و کاتونا.....	۱۹۲
اقتصاد رفتاری جدید.....	۱۹۶

۱۹۷.....	تحقیقات تصمیم‌گیری رفتاری
۲۰۰.....	گرایش‌ها و ابتکارات تورسکی و کانمن، نظریه‌ی چشم‌انداز
۲۰۲.....	ناهنجاری‌های تالر
۲۰۳.....	نمونه‌هایی از پژوهش‌های رایج

فصل هفتم..... ۲۰۷

۲۰۷.....	روش‌های اقتصاد رفتاری
۲۰۹.....	اندازات فرضی
۲۱۱.....	آزمایشاتی با نتایج واقعی
۲۱۷.....	تحت‌بن‌م‌راز
۲۲۱.....	ف آینده‌ها: اندازه‌گیری، از جمله fMRI
۲۲۲.....	مسیرهای
۲۲۳.....	اقتصاد عصب
۲۲۵.....	احساسات
۲۲۷.....	سیک پدرگرایی
۲۳۱.....	امپریالیسم اقتصاد رفتاری

فصل هشتم..... ۲۳۳

۲۳۳.....	نظریه بازی رفتاری
۲۳۵.....	کاربردهای نظریه بازی‌ها در اقتصاد کلان و
۲۳۶.....	کاربردهای نظریه بازی‌ها در اقتصاد کار
۲۴۲.....	آزمایش کردن رفتار
۲۴۴.....	کاربرد اقتصاد رفتاری امور مالی
۲۴۶.....	کاربرد اقتصاد رفتاری قانون
۲۴۸.....	مسیرهای جدید در اقتصاد رفتاری
۲۵۱.....	آیا نظم روانشناسی یک فرض است یا یک نتیجه‌گیری؟

منابع:..... ۲۵۹

پیشگفتار

حجم کم مطالعات انجام شده در زمینه اقتصاد رفتاری در ایران باعث شده، یافتن متون این شاخه اقتصاد در ادبیات فارسی و اکثر مفاهیمی که بیش از دو دهه از ورود آن‌ها در بحث‌های آکادمیک اقتصاد می‌گذرد، دشوار باشد. بنابراین تألیف و انتشار چنین کتابی می‌تواند به منزله‌ی نقطه‌ی آغازی برای ورود به این قسمت از علم اقتصاد به زبان فارسی باشد و می‌تواند به عنوان راهنمای مطالعات در زمینه‌ی اقتصاد رفتاری تازه وارد در کشورمان باشد. کتاب پیش‌رو از این جهت که طیف وسیعی از مطالب را در حجمی کم و به صورت خلاصه ارائه می‌کند برای دوست داران این حیطه بسیار عالی و مفید است.

در دیدگاه اقتصادی متعارف انسان اقتصادی افزون‌کننده منفعت شخصی از نظر مادی است و این اندیشه را اقتصاد به مفهوم عقلانیت از جنبه ابزاری‌اش به کار می‌رود. در این نوع نگرش فرد با توجه به ترجیحات کامل، اطلاعات بی‌نقص و قدرت محاسبه بدون اشتباه، رفتاری را برای برتری‌گزیند که به گونه‌ای بهتر، ترجیحاتش را برآورده کند و عقلانیت بهترین ابزار برای رسیدن به این هدف است.

انگیزه انسان در این نگاه، تا حدودی به انگیزه‌ی مالی بستگی دارد. اما در دهه ۱۹۴۰، هم‌زمان با گسترش علم اقتصاد رفتاری بر این نظریه حاشه وارد شد؛ زیرا انگیزه‌هایی مهم‌تر از انگیزه مالی در نظر گرفته شد. برخی به مفهوم انسان اقتصادی را حداکثرکننده مطلوبیت با توجه به گروهی از محدودیت‌ها است. اند. در بین این محدودیت‌ها بیشتر از همه «درآمد» مورد نظر است. نزد این گروه عقلایی بودن انسان اقتصادی زمانی تحقق می‌یابد که هدف افزایش مطلوبیت را دنبال کند، هر چند موانعی مانند اطلاعات ناقص وجود داشته باشد.

به نظر می‌رسد که جریان اصلی اقتصاد نئوکلاسیک‌های بعد از جنگ یا همان ترتیب‌گرایان در مورد شناخت رفتار انسان‌ها کاستی‌هایی دارد و اقتصاد رفتاری خواستار برطرف کردن این کاستی‌ها در راستای دقیق‌تر کردن بُعد اقتصادی انسان‌شناسی است. اقتصاد رفتاری با استفاده از علم اقتصاد و روان‌شناسی نشان داده است که مبانی شناخت انسان‌ها و متغیرهای جمعیتی و مانند آن بر تصمیم‌های اقتصادی افراد اثر می‌گذارد و آن‌ها را از تصمیم‌های عقلایی دور می‌سازد؛ در حالی که اثر این متغیرها در تصمیم‌گیری در مدل‌های اقتصادی نئوکلاسیک‌ها، از طریق استدلال در مورد بی‌تأثیری آن در نظر گرفته نشد. اقتصاد رفتاری، با استفاده از فرض فروض جریان رایج اقتصاد، تصمیم‌های افراد را بررسی می‌کند. در دهه‌های اخیر، اقتصاد رفتاری جریانی در حاشیه اقتصاد متعارف بوده است. با وجود این، بسیاری از اقتصاددانان جریان رایج، تصدیق کرده‌اند که افراد گاه و بی‌گاه رفتاری غیرعقلایی از سود بردن می‌دهند. اقتصاد رفتاری در پی بیان این است که انسان‌ها برای تصمیم‌گیری‌های صحیح، توانایی تام ندارند یا اگر داشته باشند، در قالب‌ها و شرایط متفاوت از آن متصرف می‌شوند.

اقتصاددانان رفتاری ثابت کردند که افراد در بسیاری موارد کاملاً غیرمنطقی رفتار می‌کنند و انطباق تصمیم‌گیری‌ها و قضاوت‌های آن‌ها با مدل‌های عقلانی تقریباً ناممکن است. روان‌شناسان نشان دادند که روش‌های جدید تقلانیت، الگوهای طبقه‌بندی شده‌ای را در پی دارد. مثلاً، ارائه گزینه‌های مشابه به شرایط مختلف، تصمیم‌گیری‌های متفاوتی را به دنبال دارد که نظریه‌های سنتی اقتصاد از تبیین آن ناتوانند.

عناصر بازار، سیاست‌گذاران و برنامه‌ریزان اقتصادی قبل از اجرای سیاست‌ها و برنامه‌های خود، مانند شرکت‌های دارویی که داروهایشان را در نمونه‌های کوچک آزمایش می‌کنند، باید سیاست‌های خود را آزمایش کنند و به جای تحلیل بر اساس

فروض عقلانیت، نظرها و اعتقادهای پایه‌ای و واکنش‌های مشتریان، کارکنان و اعضای جامعه را دریابند.

از طرف دیگر، علم اقتصاد رفتاری مبتنی بر این ایده است که افزایش شواهد روان‌شناختی واقع‌گرایانه در تحلیل‌های اقتصادی، توانایی علم اقتصاد را در تحلیل و پیش‌بینی واقعیت‌های زندگی انسان بهبود می‌بخشد و به این حوزه از علوم انسانی سیاست‌های بهتری پیشنهاد می‌دهد.

این ایده به معنای رد بخش عمده‌ای از رهیافت نئوکلاسیک‌ها در علم اقتصاد مبتنی بر حداکثرسازی مطلوبیت، تعادل و کارایی نیست. روش نئوکلاسیک‌ها در علم اقتصاد، با این جهت مفید است که برای اقتصاددانان چارچوبی نظری فراهم می‌کند که تقریباً برای هر شکلی از رفتار اقتصادی و حتی غیراقتصادی کاربرد دارد. این دستاورد پیش‌بینی‌ها را با قابلیت ابطال‌پذیری دارد و بر این اساس بسیاری از این پیش‌بینی‌ها همراه با بحث اصلی پژوهش بررسی می‌شوند و در نتیجه برخی نتایج نظریات جدید را رد می‌کند.

بیشتر پژوهش‌های اقتصاد رفتاری، در جهت رسیدن به واقعیت روان‌شناختی، یک یا دو فرض را در نظریه استاندارد بررسی می‌کنند. اغلب این تغییرات مهم نیستند، زیرا مبتنی بر تکمیل فروضی است که در رهیافت اقتصادی کلیدی نیستند. مثلاً در محور اصلی نظریات نئوکلاسیک‌ها مؤلفه‌ای است که بر وجه نکردن افراد به انصاف، یا وزن‌دهی خطی به پیامدهای مخاطره‌آمیز یا تأخیر آینده به صورت توان‌دار و با نرخ ثابت از سوی افراد وجود ندارد، اما در پژوهش‌های اقتصاد رفتاری، انعکاس این موارد در رفتار اقتصادی افراد بررسی و ارزیابی می‌شود. امروزه اقتصاد رفتاری کاربرد وسیعی در بسیاری از حوزه‌های مطالعاتی اقتصاد و بازرگانی از جمله تحلیل رفتار مصرف و پس‌انداز، تحلیل و پیش‌بینی رفتار انتخاب و واکنش در بازار سهام، تحلیل رفتار مصرف‌کننده و مطالعات بازار، بررسی انتخاب در شرایط

نا اطمینانی، بررسی انتخاب درباره کالای عمومی و گاه بررسی نظریه‌های عدالت، کارآیی و توزیع درآمد دارد.

بسیاری از ایده‌های اقتصاد رفتاری ریشه در اقتصاد نئوکلاسیکی دارند که مسیر طولانی نزدیک به یک قرن را طی کرده‌اند. آن زمانی که علم اقتصاد اولین بار رشته مطالعاتی متمایزی دانسته شد، روان‌شناسی این ویژگی را نداشت. بسیاری از اقتصاددانان در مرتبه دوم، در جایگاه یک روانشناس هم در زمانه خود مطرح بودند. آدم اسمیت که بیشتر به دلیل نظریه «دست نامرئی» و کتاب «ثروت ملل» شناخته شده، کتابی درباره نظریه احساسات اخلاقی تألیف کرده است که مبتنی بر اصول روان‌شناسی رفتاری فرد است و کمتر شناخته شده و قطعاً به اندازه مشاهدات اقتصادی او تأثیر نداشت. این کتاب حاوی دیدگاه‌های او درباره روان‌شناسی انسان‌ها و گواهی بر پیشرفت‌های کنونی در اقتصاد رفتاری است. به نظر آدام اسمیت: «ما زمانی که از یک وضعیت بهتر به وضعیت بدتری می‌رسیم، نسبت به شادی و لذتی که رسیدن از یک وضعیت ناخوشایند به وضعیت بهتر به ما می‌دهد، بیشتر ناراحت می‌شویم ...»

زیان‌گریزی جرمی بنتام با مفهوم «مطلوبیت» که بیان کرد، مبنای اقتصاد نئوکلاسیکی شد. نظریه «فیزیک ریاضی» فرانسویس بورژ بیاز نمودار جعبه‌ای مشهور اوست که در آن دو فرد در مورد پیامدهای ممکن چانه‌زنی می‌کنند که مدلی ساده از مطلوبیت اجتماعی است و یک فرد تحت تأثیر پرداخت فرد دیگر قرار می‌گیرد. این مدل مبنایی برای کمک به نظریه‌های مدرن است. شاید اقتصاددانان در پی مخالفت با روان‌شناسی آکادمیک، انقلاب نئوکلاسیکی را آغاز کردند که مسیری را برای رفتار اقتصادی مشخص کرد و مبتنی بر فرضیاتی درباره طبیعت یعنی روان‌شناسی انسان اقتصادی و همچنین نمونه‌سازی برای انسان اقتصادی و فرض مشابه بودن تمامی انسان‌ها در رفتار اقتصادی بود.

در آغاز قرن بیستم اقتصاددانان امیدوار بودند که نظم چیزی که آن‌ها بررسی می‌کنند بتواند مانند علمی طبیعی باشد. در آن زمان روان‌شناسی در حال ظهور و جدایی از فلسفه بود و علم قلمداد نمی‌شد. به نظر اقتصاددانان روان‌شناسی سبب بی‌ثباتی علم اقتصاد شده است. ناخشنودی آن‌ها از روان‌شناسی زمانه خود که مانند ناراضایتی‌شان از فرضیه‌های لذت‌گرایی تابع مطلوبیت بنتام بود، سبب حرکتی در راستای حذف روان‌شناسی از اقتصاد شد.

حذف روان‌شناسی از علم اقتصاد به آرامی انجام شد، اما در اوایل قرن بیستم نوشته‌های از اقتصاددانانی مانند /روینگ فیشر و ویلفردو پارِتو بر نظریه‌های سفته‌بازی قوی در ره جنگی تفکر و حس مردم در رابطه با گزینه‌های اقتصادی متکی بود. بعد از آن، جان مینارد کینز مدام به دیدگاه‌های روان‌شناختی متوسل می‌شد، اما در اواسط قرن بیستم روان‌شناسی تا حدی نادیده گرفته شد.

طی نیمه دوم قرن بیستم سیاه‌چاله‌ای از انتقاداتی که مبتنی بر دیدگاه اثباتی بودند، هم در اقتصاد و هم در روان‌شناسی پدید آمدند. در اقتصاد محققانی مانند جورج کاتونا، هاروی لېنستاین، تیئور سائرسک و هربرت سایمون کتاب‌ها و مقالاتی را درباره اهمیت روان‌شناسی و محدودیت‌های عقلایی نوشتند. این صاحب‌نظران توجه گروهی را به خود جلب کردند، اما مسیر بنیادی علم اقتصاد را تغییر ندادند.

بسیاری از پیشرفت‌های تصادفی سبب پدیدار شدن اقتصاد رفتاری شد. یکی از این پیشرفت‌های شایان توجه، پذیرش سریع اقتصاد رفتاری و الگوهای مطلوبیت مورد انتظار و مطلوبیت تنزیل‌شده به‌عنوان الگوهای هنجاری و توصیفی، تصمیم‌گیری در شرایط نبود اطمینان و انتخاب بین دوره‌ای از سوی اقتصاددانان بود. از آنجا که فرضیات و دلالت‌های تحلیل عمومی مطلوبیت نسبتاً انعطاف‌پذیر و عمومی و فراگیر هستند و از این منظر پذیرش آن‌ها به‌عنوان یک الگوی مناسب

دشوار است، الگوهای مطلوبیت مورد انتظار و مطلوبیت تنزیل شده دلالت‌های دقیق و شایان توجه بسیاری دارند. در نتیجه، چنین الگوهایی اولین «اهداف سخت» را برای منتقدان نظریه فراهم کردند. آلابیس، السبرگ و مارکویتز، با نوشتن مقالاتی تأثیرگذار دلالت‌های کاملاً متفاوتی از مطلوبیت مورد انتظار و مطلوبیت ذهنی مورد انتظار را نمایان کردند. همچنین استورتر شیوه تنزیل‌نمایی را مطرح کرد. سایر دانشمندان مغایرت‌های مشابهی را با استفاده از آزمایش‌های قانع‌کننده که به‌حدی قابل انجام بودند، آشکار کردند که از آن جمله می‌توان به کانمن و توررکی - در مغایرت مورد انتظار و همچنین تالر و لونستین و پریس در مطلوبیت تنزیل شده اشاره کرد.

هنگامی که اقتصاددانان چنین مغایرت‌هایی را به‌عنوان نمونه‌هایی متضاد می‌پذیرفتند که نمی‌توانند نادیده گرفته شوند. پیشرفت‌هایی در روان‌شناسی سبب شد تا مسیرهایی موزنی نظریه سید شناسایی شود. با شروع دهه ۱۹۶۰ روان‌شناسی شناختی، زیر سلطه دیدگاه‌های قرار گرفت که مغز را ابزار پردازش اطلاعات می‌دانست. این مفهوم جایگزین مفهوم رفتارگرایی مغز به‌عنوان ابزار پاسخ‌دهنده محرک شد. موضوع تشبیه مغز در دستگاه ابزار پردازش اطلاعات، امکان مطالعات تازه‌ای را در زمینه موضوعاتی مانند حافظه، حل مسئله و تصمیم‌گیری که مورد غفلت قرار گرفته بودند، فراهم آورد. این دیدگاه بدیدار روان‌شناسی در مقایسه با آنچه رفتارگرایی بیان می‌شد، به‌روشنی در ارتباط با مفهوم نردلاسیکی حداکثرسازی مطلوبیت بود.

اقتصاد رفتاری نخست تا حد زیادی متکی بر شواهدی بود که با آزمایش‌ها شکل گرفته بودند، اما اخیراً اقتصاددانان رفتاری از آزمایش فراتر رفته و روش‌های متعددی را استفاده می‌کنند که از سوی اقتصاددانان به کار گرفته می‌شوند.

برخی از کمک‌های اخیر و شایان توجه به اقتصاد رفتاری بر داده‌های میدانی اتکا دارد. سایر مقالات نیز از روش‌هایی مانند آزمایش‌های میدانی، شبیه‌سازی رایانه‌ای و حتی اسکن‌های مغزی استفاده کرده‌اند. از طرفی، آزمایش‌ها نقش مهمی در مرحله ابتدایی اقتصاد رفتاری ایفا می‌کنند؛ زیرا کنترل آزمایشگاهی برای تشخیص تحلیل‌های رفتاری موارد استاندارد بسیار سودمند است. مثلاً بازیکنان در بازی‌های «چانه‌نی» (ولتیماتوم) و «بگیر یا رهاش کن»، در برخی موارد بدون هیچ پرداختی، نیمی از پول را انجام می‌دهند و این امر دلالت‌های مفیدی را برای اقتصاد در پی دارد.

اقتصاددانان عادتاً ترجیحات را برای اشاره به انتخاب‌هایی به کار می‌برند که افراد در موقعیت‌های مخاف انجام می‌دهند، به‌ویژه در سبک و سنگین کردن (دادوستد) انتخاب‌های مختلف و برآوردی که برای آن‌ها اهمیت دارد؛ مانند غذا، پول، زمان، آبرو و... همچنین «ترجیحات اجتماعی» به انتخاب افراد برای رتبه‌بندی تخصیص‌های مختلف درآمدها به خود و دیگران اشاره دارد. اگر افراد نگرش استوار بر نفع شخصی داشته باشند، فقط نگران دریافت‌های شخصی خود خواهند بود.

با وجود این، تحقیقات تجربی دو دهه اخیر نشان داده که شمار شایان توجهی از افراد، نگران دریافتی‌های دیگران نیز هستند. در برخی شرایط، افراد می‌خواهند تا مخارجی را برای کاهش دریافتی دیگران در نظر گیرند (حداکثر یا تنبیه). در شرایط دیگری همان افراد منابعی را برای افزایش دریافتی افراد پرداخت می‌کنند (ایثار یا تشویق). بنا بر تأیید مشاهدات، تمایل افراد برای افزایش یا کاهش دریافتی دیگران، بدون پاداش فعلی یا آتی مادی هم وجود خواهد داشت.

این امر نشان می‌دهد که افراد، افزون بر رفتار مبتنی بر نفع شخصی، در برخی موارد به گونه‌ای رفتار می‌کنند که می‌توان آن‌ها را ترجیحات نوع‌دوستانه، ترجیحاتی برای برابری و تقابل نامید. تقابل، با نوع دوستی دوجانبه در زیست‌شناسی

تکاملی، به علت لحاظ کردن اخلاق تفاوت دارد. تقابل به این معناست که افراد تمایل دارند تا به عمل دوستانه یا مهربانانه پاداش دهند و اعمال دشمنانه یا خصومت‌آمیز را تنبیه یا عقوبت کنند.

در واقع، تنبیه یا پاداش سبب کاهش یا افزایش دریافت مادی فرد تنبیه‌شونده یا تشویق‌شونده می‌شود. به این ترتیب، مردمی که نایابری را دوست ندارند، عاقلانه به انجام دادن فعالیت‌های هزینه‌بر برای کاهش نایابری‌اند، هرچند این عمل سبب کاهش دریافت مادی خالص آن‌ها می‌شود. تقابل نوع دوستانه عمل مبتدلی فرض می‌شود که افزایش خالص دریافت مادی را در پی دارد، مثلاً به سبب عملکرد یک بازیگر، بگران مشهور نمی‌شوند و در آینده برای آن‌ها نفعی نخواهد داشت.

نوع دوستی به این معنی است که شخصی فعالیت‌های هزینه‌بری را در راستای افزایش دریافتی شخص دیگر بدون توجه به رفتار قبلی آن شخص انجام دهد. نوع دوستی، مهربانی (لطف) بدون قید و شرط است درحالی که تقابل به معنی رفتار بدون نفع شخصی و مشروط به رفتار قبلی شخص دیگر، یا به بیان دیگر نوعی انحراف از رفتار، بر اساس نفع شخصی است.