

نظريات الاقتصاد السلوكي ودورها في دعم المشروعات الوقفية

عبد الحليم عمّار غربي

أستاذ العلوم المالية والمصرفية

كلية الأعمال - جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

aagharbi@imamu.edu.sa

(سُلم البحث للنشر في: 2025 / 01 / 26م، واعتُمد للنشر في: 2025 / 03 / 30م)

<https://doi.org/10.59723/AWQ005/25>

المُلخَص:

تهدف هذه الورقة البحثية إلى دراسة دور الاقتصاد السلوكي في دعم المشروعات الوقفية؛ من خلال إبراز المبادئ والأدوات والمنهجيات والسياسات والانتقادات لفهم تصرفات الأفراد والمؤسسات، وآلية اتخاذ قراراتهم، وكيفية التأثير فيها. كما تستخدم هذه الورقة المنهجين الوصفي والاستنباطي لست نظريات اقتصادية سلوكية رئيسة تتمثل في: الاختيار العقلاني، والاحتمال، والعقلانية المحدودة، والمُحاسبة العقلية، واللّعبة (المُباراة) السلوكية، والنّظام المُزدوج. مع الإفادة من الإطار السلوكي (EAST) الذي يُساعد وحدات الرّوى السلوكية في تصميم سياسات قائمة على تطبيقات السّهولة، والجاذبية، والأبعاد الاجتماعية، والتّوقيت

المُناسب؛ لإحداث التّغيير الإيجابي في المُجتمع الوقفي. ختاماً؛ تُقدّم هذه الورقة أهمّ النّتائج والاقتراحات التي يُمكن تقديمها لصنّاع القرارات والسّياسات السلوكيّة الوقفيّة.

الكلمات المفتاحيّة: الاقتصاد السلوكي، المشروعات الوقفيّة، نظريّة الاختيار العقلاني، نظريّة الاحتمال، نظريّة العقلانيّة المحدودة، نظريّة المُحاسبة العقليّة، نظريّة اللّعبة (المُباراة) السلوكيّة، نظريّة النّظام المُزدوج.

Behavioral Economics Theories and Their Role in Supporting Waqf Projects

Abdelhalim Ammar Gherbi

Professor of Financial and Banking Sciences

College of Business - Imam Mohammad Ibn Saud Islamic University (IMSIU)

aagharbi@imamu.edu.sa

(Received Date: 30-03-2025 Accepted date: 26-01-2025)

<https://doi.org/10.59723/AWQ005/25>

Abstract:

This paper aims to study the role of behavioral economics in supporting Waqf projects. by highlighting the principles, tools, methodologies, policies and criticisms to understand the behavior of individuals and enterprises, the mechanism of their decision-making, and how to influence them.

This paper also uses the descriptive and deductive approaches of six main behavioral economic theories represented in: Rational Choice, Prospect, Bounded Rationality, Mental Accounting, Behavioral Game, and Dual-System. With the benefit of the EAST framework, which helps Behavioral Insights Units in designing policies based on applications of Ease, Attractiveness, Social dimensions and Timeliness to bring about positive change in the Waqf community.

Finally, this paper presents the most important results and suggestions that can be presented to decision-makers and Waqf behavioral policies.

Keywords: Behavioral Economics, Waqf Projects, Rational Choice Theory, Prospect Theory, Bounded Rationality Theory, Mental Accounting Theory, Behavioral Game Theory, Dual-System Theory.

مقدمة

تمهيد:

تُعَدُّ الأوقاف من القطاعات الحيويّة في تحقيق التنمية المُستدامة ودعم المُجتمعات. ومع تزايد الاهتمام بالقضايا الاجتماعيّة والاقتصاديّة؛ يبرز دور الاقتصاد السلوكي كأداة فعّالة لفهم وتحسين سلوك المانحين والواقفين المُحتملين تُجاه المشروعات الوقفيّة.

من أكثر المُشكلات التي تُواجه العديد من المشروعات الوقفيّة الجديدة مسألة الإيرادات؛ حيث إن الاعتماد بصورة كبيرة على الموارد المؤقّطة قد يُؤدّي إلى تذبذب إيراداتها الوقفيّة، باعتبار أن الحافز لذلك قد يتغيّر وفق الطّروف المُختلفة، مع أهميّة هذا المصدر التمويلي الذي يُمثّل مشاركة المُجتمع في نموّ إيرادات القطاع الوقفي.

ومن التّحدّيات وجود مخاوف لدى الواقفين من مُصادرة أوقافهم أو عدم الالتزام بشروطهم في مصارف الوقف؛ حيث إن توفير تغذية راجعة مُنظمة من خلال التّقارير الدّوريّة الشّفافة، وعرض نماذج للأوقاف النّاجحة التي أُديرَت وفقًا لشروط الواقفين؛ سيُؤلّد معيارًا اجتماعيًا يُشجّع على محاكاة هذا السلوك، ويُعزّز من الثّقة لدى أصحاب الوقف.

هنا يأتي دور نظريّات الاقتصاد السلوكي التي تجمع بين رؤى علم الاقتصاد وعلم النّفس؛ حيث يُمكن أن تُساعد في فهم آليّة اتّخاذ القرارات الوقفيّة، وكيفيّة التّأثير فيها، وتطوير سياسات سلوكيّة لاستقطاب المنح المُخصّصة للأوقاف. ويرتكز الاقتصاد السلوكي على نظريّات رئيسة تُقدّم رؤى حول تعقيدات صنع القرار البشري والإداري، وتُعطي فهمًا أكثر دقّة للسلوك الوقفي.

شكل 1: نظريات الاقتصاد السلوكي الرئيسة



المصدر: عمرو أحمد عبد الملك، أساسيات الاقتصاد السلوكي، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، أبو ظبي، ط 1، 2020م، ص: 40.

وفي الوقت الذي ظهرت مؤشرات انفتاح عدّة قطاعات على الاقتصاد السلوكي، فإن المؤشرات الحالية قد لا تشير إلى انفتاح القطاع الوقفي على الاستفادة من نظرياته وأدواته؛ سواء على مستوى الأصول التي يتم وقفها، أو على مستوى المصارف التي يعود إليها الوقف؛ الأمر الذي يعكس فرص إبراز تطبيقات الاقتصاد السلوكي في العمل الوقفي.

مشكلة البحث:

بناءً على ما سبق، يُمكن صياغة مشكلة الورقة البحثية في التساؤل الرئيس التالي: كيف يُمكن لنظريات الاقتصاد السلوكي أن تُسهم في تحسين فعالية المشروعات الوقفية؟

وسيُحاول البحث الإجابة عن التساؤلات الفرعية التالية:

- ما مفهوم الاقتصاد السلوكي مقارنة بالاقتصاد التقليدي؟ وما أبعاد الانتقادات الموجهة له؟
- ما أبرز النظريات الرئيسة للاقتصاد السلوكي؟ وهل يمكن تطبيقها في المشروعات الوقفية؟
- ما تطبيقات الاقتصاد السلوكي؟ وكيف يتمّ توظيف إطار الرؤى السلوكية في القطاع الوقفي؟

أهداف البحث:

- بناءً على الإشكالية السابقة؛ يمكن تحديد أهداف الورقة البحثية على النحو التالي:
- تحديد مفهوم واضح للاقتصاد السلوكي، وعرض أبرز تحدياته وانتقاداته.
- تحليل نظريات الاقتصاد السلوكي الرئيسة، وإمكانية تطبيقها في المشروعات الوقفية.
- توظيف ركائز الرؤى السلوكية الأربع (EAST) في القطاع الوقفي؛ لتحسين قرارات المتعاملين الوقفية، وصانعي السياسات في المشروعات الوقفية.

أهمية البحث:

تكتسب الورقة البحثية أهميتها من حيث إن المحتوى العلمي العربي المتاح يفتقر إلى الدراسات التي ترصد التجارب السلوكية المحلية والإقليمية في القطاع الوقفي. كما تندر الأدبيات حول توظيف الرؤى السلوكية في هذا القطاع؛ رغم احتياجه لسياساتها ومناهجها. لا سيما أن جائزة نوبل في الاقتصاد اتجهت إلى رواد الإسهامات العلمية في مجال الاقتصاد السلوكي لعدة أعوام.

وتأتي هذه الورقة لسدّ الفجوة البحثية في فرص تعميم نظريات الاقتصاد السلوكي على قطاعات غير ربحية؛ بدلاً من القطاع الاقتصادي والصحي والتعليمي، ومجالات الاستهلاك والادّخار والتمويل والاستثمار والامثال الضريبي، التي ركزت عليها الأدبيات السابقة.

منهج البحث:

يعتمد البحث على المنهجين الوصفي والاستنباطي؛ بهدف محاولة إسقاط نظريات وسياسات الاقتصاد السلوكي على المشروعات الوقفية؛ وذلك من خلال الرجوع إلى مختلف الأدبيات والتطبيقات ذات الصلة بالمُشكلة موضوع الدراسة، ثم تحليلها لاستخلاص النتائج والوصول إلى الاقتراحات. وتتميز هذه الورقة البحثية باستخدام وسائل الإيضاح المختلفة (جداول وأشكال بيانية)؛ حتى تؤدي دورها في عملية عرض المعلومات المطروحة.

الدراسات السابقة:

تفاوتت دراسات الاقتصاد السلوكي المتوافرة حالياً فيما بينها من حيث الأهمية التحليلية للفجوة البحثية، ولكنها لم تتعرض بشكل مباشر وتفصيلي للموضوع الذي تناولته هذه الورقة. ولعل من أقربها ما يلي:

- دراسة عبدالقيوم عبدالعزيز محمد (2025م): تطبيقات الاقتصاد السلوكي في الأوقاف والقطاع الخيري، تناولت توظيف أدوات الاقتصاد السلوكي في تطوير أعمال القطاع الخيري، مع التركيز على الهيئة العامة للأوقاف في المملكة العربية السعودية.
- دراسة أشرف محمود أغلو (2023م): مبادئ الوقف كآلية من آليات ترشيد سلوك المستهلك في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد السلوكي، تناولت مبادئ الوقف وكيفية استخدامها كآلية لتحفيز السلوك الاستهلاكي المسؤول في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد السلوكي.

خطة البحث:

ستعالج هذه الورقة البحثية المحاور التالية:

- المبحث الأول: مفهوم الاقتصاد السلوكي ونشأته وانتقاداته.
- المبحث الثاني: نظريات الاقتصاد السلوكي وأهميتها في المشروعات

الوقفية.

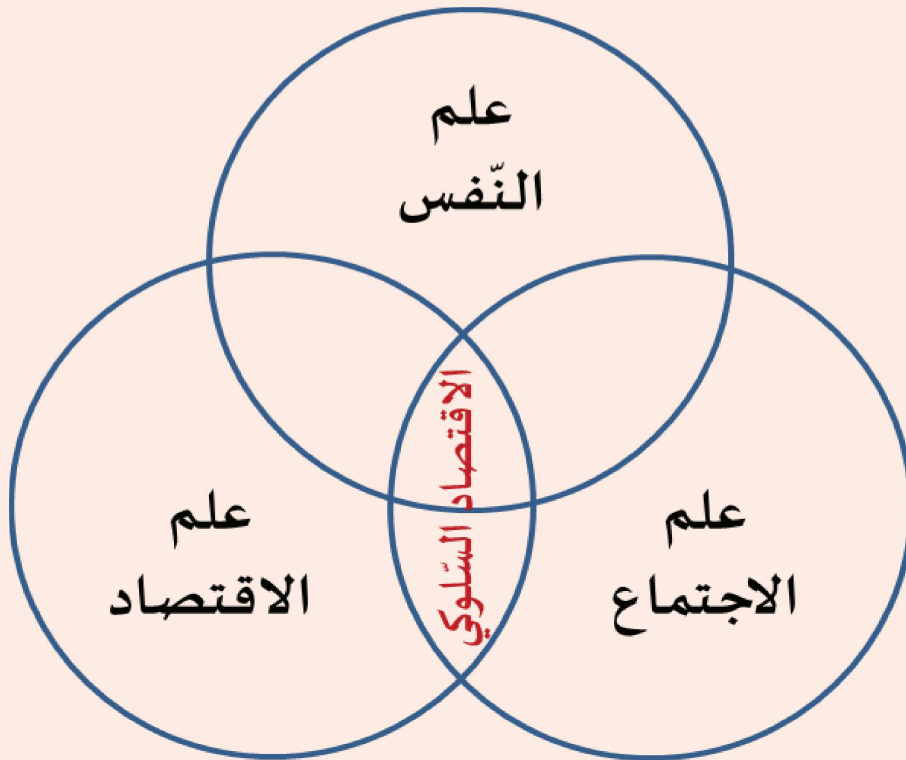
- المبحث الثالث: تطبيقات الإطار السلوكي في السياسات السلوكية الوقفية.
وينتهي البحث بعرض أهم النتائج والاقتراحات التي يمكن تقديمها لصناع القرارات والسياسات السلوكية الوقفية.

المبحث الأول: مفهوم الاقتصاد السلوكي ونشأته وانتقاداته

أولاً: مفهوم الاقتصاد السلوكي

تنامي في الظهور بصورة مستمرة خلال الأعوام الأخيرة ما عُرف بالاقتصاد السلوكي (Behavioral Economics)؛ بهدف تعزيز القوة التفسيرية والتنبؤية لسلوك الأفراد والمؤسسات والحكومات؛ حيث يستمد هذا المفهوم الجديد أسسه من علوم الاقتصاد (الجزئي، والكلّي، والتجريبي، والعصبي) والنفس والاجتماع؛ ما يُعدُّ نموذجاً للتداخل بين العلوم (Interdisciplinary). وقد أصبح يُطلق على بعض الأكاديميين والممارسين بعالم الاقتصاد السلوكي أو الخبير الاقتصادي السلوكي (Behavioral Economist).

شكل 2: التداخل فيما بين العلوم المختلفة وتكوين الاقتصاد السلوكي



المصدر: عمرو أحمد عبد الملك، مرجع سابق، ص: 33.

وجاء في تعريف الاقتصاد السلوكي بأنه «المجال الذي يهتم بدراسة التأثيرات النفسية والاجتماعية والمعرفية والعاطفية على صنع واتخاذ القرارات الاقتصادية للأفراد والمؤسسات، والنتائج المترتبة على القرار»⁽¹⁾؛ فهو إذن «فرع جديد من فروع علم الاقتصاد، يقوم على إعادة تفسير النظرية الاقتصادية التقليدية، والتكامل معها بصورة أكثر واقعية؛ من خلال الربط مع علم النفس؛ بهدف دراسة العوامل النفسية المؤثرة في السلوك العقلاني في النظرية الاقتصادية التقليدية»⁽²⁾.

ويقوم الاقتصاد التقليدي مقارنة بالاقتصاد السلوكي على تناول ما ينبغي أن يكون عليه القرار الاقتصادي، وليس ما هو كائن بالفعل. كما يظهر في الفروقات التالية:

جدول 1: مقارنة بين الاقتصاد التقليدي والاقتصاد السلوكي

عنصر المقارنة	الاقتصاد التقليدي	الاقتصاد السلوكي
المنهجية	دراسة ما ينبغي أن يكون	دراسة ما هو قائم فعلاً
الكفاءة	كفاءة تامة في استخدام المعلومات المتاحة	المعلومات محدودة (قاصرة)؛ ومن ثم استخدام المحاسبة العقلية
القرارات	عقلانية رشيدة في اتخاذ القرارات الصحيحة، وانتفاء الفشل	عقلانية محدودة، واتخاذ القرار الأفضل في ظل القيود، مع قابلية الفشل
حالة التأكد	تأكد تام في حساب الأثر المستقبلي للقرارات الحالية	عدم اليقين أو التأكد من نتائج القرارات الحالية على المستقبل
دالة الهدف	تعظيم الدخل والثروة	ضمان العدالة، والمحافظة على السمعة، والاهتمام بمصالح وسعادة الآخرين، والدخل ليس هو الهدف الأساسي
المصلحة الذاتية	تعظيم المنفعة الذاتية	تعظيم المنفعة مقترنة بالتضحية، وتمثل القيم الأخلاقية حوافز أساسية في السلوك

(1) عمرو أحمد عبد الملك، مرجع سابق، ص: 9.

(2) زايد نواف الدويري، الاقتصاد السلوكي: تقدير اقتصادي إسلامي، وزارة الثقافة، عمان، ط 1، 2022م، ص: 23.

اختبار القوة التفسيرية للنتائج	استخدام الدراسات التطبيقية أو دراسة ما هو كائن فعلاً	الدراسات المعملية والتجريبية؛ لاختبار القوة التفسيرية للسلوك
الاستقرار والتوازن	هدف لتعظيم المصلحة في ظل قيد الموارد المتاحة	اختيار الأفضل في ظل التفاعل مع الآخرين، وتحقيق التوازن
الاهتمام بالسلوك الاقتصادي	يهتم بدراسة السلوك الاقتصادي الكلي والجزئي	يهتم بدراسة السلوك الاقتصادي للأفراد، بالاعتماد على الأدوات التجريبية وأثرها في السياسات العامة

المصدر: محمد أحمد الأفندي، «مقولات الاقتصاد السلوكي وعلاقتها بالاقتصاد التقليدي مع إشارة إلى الاقتصاد الإسلامي»، مجلة الدراسات الاجتماعية، اليمن، مج 25، ع 3، 2019م، ص: 101.

ثانياً: نشأة الاقتصاد السلوكي

يُشكّل الاقتصاد السلوكي تحوُّلاً عن النظريات الاقتصادية التقليدية، التي تقوم على افتراض أن الإنسان كائنٌ عقلانيٌّ أو راشد (Rational)؛ حيث لم تكن تُعطي أهميةً لتأثير العوامل النفسية أو الاجتماعية في القرارات التي يتخذها. وقد ساد ذلك الاعتقاد لمدة طويلة.

ومع الإفراط في استخدام النماذج الكمية والمعادلات الرياضية في علم الاقتصاد؛ جعل تلك النظريات التقليدية تميل إلى المثالية من خلال افتراض كفاءة الأسواق وعقلانية الأفراد؛ وعدم تفسير أسباب القصور الحاصل في عمل الأسواق والمؤسسات والحكومات.

والتفكير العقلاني وحده لا يُفسّر قرارات الإنسان؛ لأنه يتمتع برشادة محدودة، فهو عندما يتخذ أي قرار؛ فإن مستوى رشادته يتأثر بعدة عوامل، منها: عدم كفاية المعلومات المتاحة (عدم اليقين)، وقدرته الذهنية على التعامل مع المعلومات (الكثيرة والمتعارضة)، والوقت المتاح لاتخاذ القرار (ضغط الوقت).

بدأت نظريات الاقتصاد السلوكي في منتصف القرن العشرين الماضي، وبعد الثمانينيات الميلادية أصبح الاقتصاد السلوكي من أهم المجالات التي تحظى

بقبول واسع، وأسست له برامج للدراسات العليا في الجامعات، واتسع نطاق الاعتماد على تجاربه خلال العقود الأربعة الماضية ليشمل: السياسات العامة، والاقتصاد، وأسواق المال، والصحة، والشؤون الاجتماعية، والتعليم، والبيئة، وغيرها.

ولعل نقطة التحول في الاقتصاد السلوكي كانت عام 2017م؛ بعد فوز ريتشارد ثالر (Richard Thaler) بجائزة نوبل في العلوم السلوكية؛ نتيجة كتابه: الوكزة: تحسين اتخاذ القرار حول الصحة والثروة والسعادة⁽³⁾.

جدول 2: نشأة مفاهيم الاقتصاد السلوكي خلال الفترة (1951م-2017م)

م	الاقتصادي	الفكرة/التنظير	النشأة	نوبل في الاقتصاد
1	موريس آليه (Maurice Allais)	اختلاف السلوك الحقيقي عن التنبؤ	1951م	1988م
2	هربرت سيمون (Herbert A. Simon)	العقلانية المحدودة	1955م	1978م
3	غاري بيكر (Gary S. Becker)	الاختيار العقلاني	1976م	1992م
4	دانيال كانيمان وعاموس تفيرسكي (Kahneman & Tversky)	الاحتمال والنظام المزدوج	1979م	2002م (دانيال كانيمان)
5	ريتشارد ثالر وكاس سنتاين (Richard H. Thaler & Cass Sunstein)	الوكزة/التنبية	2008م	2017م (ريتشارد ثالر)
المصدر: من إعداد الباحث.				

ويلاحظ من الجدول السابق، أن عدد الحاصلين على جائزة نوبل في العلوم الاقتصادية نتيجة إسهاماتهم في مجال الاقتصاد السلوكي، لافت للنظر منذ بدايتها.

(3) Richard H. Thaler and Cass Sunstein, Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness, Yale University Press, 2008.

ريتشارد ه. ثالر وكاس ر. سنتاين، التنبية: تحسين القرارات بشأن الصحة والثروة والسعادة، تر: عمر سعيد الأيوبي، الدار العربية للعلوم، 2016م.

ثالثاً: انتقادات الاقتصاد السلوكي

قد يُقدّم الاقتصاد السلوكي حلولاً عديدة لتجاوز قيود الاقتصاد التقليدي؛ لكنّه ليس بالضرورة أن يكون الحلّ الأمثل؛ حيث تمّ انتقاد الاقتصاد السلوكي، من خلال طرح الإشكالات التطبيقية التالية:

مستوى الاقتصاد الكلي: لم يستقرّ الاقتصاد السلوكي على نظريات وتطبيقات واضحة؛ بل لا تزال بعض الموضوعات تحتاج إلى نقاش مُعمّق، ولعلّ من أبرزها إذا ما كان يصلح للتطبيق على الاقتصاد الكلي، أم هو صالح فقط على المستوى الجزئي (توجيه الأفراد أو فئات مُحدّدة). ومدى صلاحية تطبيقاته في الاقتصادات المُتقدّمة بالنسبة للاقتصادات الأخرى؛ مع الأخذ في الاعتبار الفروقات الثقافية والاجتماعية⁽⁴⁾.

أسبقية الاقتصاد الإسلامي: استمدّ الاقتصاد السلوكي من الاقتصاد التقليدي العديد من المبادئ العامة، وحاول ضبطها من خلال إخضاعها لمبادئ علم النفس في تفسيره للسلوك الاقتصادي، فهو لا يزال يعمل وفقاً للمبادئ الاقتصادية العامة التي تُغلّب جانب المنفعة الشخصية المادية على حساب باقي الاعتبارات الاجتماعية أو الدينية التي سبق وأن عمل الاقتصاد الإسلامي على ترسيخها.

حوكمة الاقتصاد السلوكي: الانطباع السائد بأن الوكز (التنبيه) السلوكي (Nudge) يُصحّح تصرّفات الأفراد السلبية أمر لا يسلم على إطلاقه؛ بسبب اختلاف الجهة الواكزة؛ فالمنتج يستهدف تسويق المنتجات وكسب ولاء المُستهلك، والمُموّل يهدف إلى ترويج تمويله وخدماته وكسب ولاء المُتموّلين له. ولذلك ليس الوكز السلوكي خياراً محضاً؛ لاختلاف الهدف منه إيجاباً وسلباً⁽⁵⁾.

عالمية الاقتصاد السلوكي: على الرّغم من التّطوّرات التي شهدتها الاقتصاد

(4) عبدالكريم أحمد قندوز، استخدام الاقتصاد السلوكي في تصميم السياسات الاقتصادية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، 2023، ص: 18.

(5) عبدالجبار السّبهاني، «حوكمة الوكز السلوكي»، في الموقع الإلكتروني:

<https://al-sabhan.com/index.php/articles/item/85-behavioural-nudge>

السلوكي؛ فإنه لا تزال هناك حاجة ماسة إلى إجراء المزيد من البحوث عبر الثقافات المختلفة؛ لتحديد مدى عالمية النظريات السلوكية، ومدى انطباقها على الأجزاء المختلفة من العالم⁽⁶⁾.

مخاطر الاعتبارات الأخلاقية: تُجرى بحوث الاقتصاد السلوكي في المعامل، ويتم إخضاع الأفراد للتجارب المعملية دون أن يكونوا على علم بأنهم جزء من تجربة، عن طريق مراقبة سلوكهم، وتحليل هذا السلوك؛ مما يؤدي إلى انتهاك خصوصية الأفراد، أو تدخل الحكومات في إجبار الأفراد على سياسات معينة. خصوصية التجارب السلوكية: الدراسات التي تعتمد على إجراء التجارب على عينات عشوائية مضبوطة (Randomized Controlled Trials)؛ لا تعني وجود ضمان لتحوّل نتائجها إلى سلوك في العالم الحقيقي. وهناك إشكالية علمية تتمثل في القابلية للتعميم عند تنفيذ التجارب النفسية في الواقع بعد أن تم إجراؤها في المعامل⁽⁷⁾.

المبحث الثاني: نظريات الاقتصاد السلوكي وأهميتها في المشروعات الوقفية

أولاً: نظرية الاختيار العقلاني: (Rational Choice Theory)

في عام 1976م، وضع غاري س. بيكر (Gary S. Becker)⁽⁸⁾ هذه النظرية الوصفية التي تنصّ على أن عملية الاختيار تركز على ثلاثة عناصر أساسية: التفكير في الجوانب المحيطة بالقرار، وتقييم مدى إسهامها في تحقيق النتائج المستهدفة، وترتيب الأفعال التي تُحقق النتيجة المتوقعة أو الهدف.

(6) Amitai Etzioni, «Behavioural Economics: Next Steps», Journal of Consumer Policy, September 2011, p. 283.

(7) Gregory Mitchell, "Revisiting Truth or Triviality: The External Validity of Research in the Psychological Laboratory", Perspectives on Psychological Science, Vol. 7, No. 2, 2012, pp. 109-117.

(8) Gary S. Becker, The Economic Approach to Human Behavior, University of Chicago Press, 1976.

لقد ركزت نظرية الاختيار العقلاني على مُحددات الخيارات الفردية؛ لتفسير أن التفضيلات هي التي تقود الاختيارات.

جدول 3: مفاهيم سلوكية في نظرية الاختيار العقلاني

المفاضلة بين المعلومات التامة والمعلومات الناقصة	القرارات العادية والقرارات الاستراتيجية
(1) حالة امتلاك المعلومة الكاملة: توافر كل المعلومات المتاحة، والقدرة على معالجتها، والاستفادة منها. (2) حالة امتلاك المعلومة المنقوصة: المعلومات قليلة، تتصف بالمُخاطرة وعدم التأكد. الاختيار العقلاني يتطلب تفضيل الخيار الذي يعمل على تعظيم المنفعة المُتوقعة منه.	(1) القرارات العادية: قرارات بسيطة يتم اتخاذها يوميًا، وتعتمد على التقدير السريع لأفضل الاختيارات. (2) القرارات الاستراتيجية: تحتاج إلى التآني والتروي في التفكير، وتُصاحبها عمليات توقع وتنبؤ، ويمكن الاستعانة فيها بالآخرين. القرار العقلاني يتطلب إجراء فحص وتحليل للعمليات العقلية.

المصدر: من إعداد الباحث.

في المشروعات الوقفية، يمكن أن تساعد هذه النظرية في تحسين اتخاذ القرارات الوقفية؛ من خلال توفير المعلومات اللازمة حول أهداف المشروع الوقفي، وتطوير استراتيجيات لتحسين الأداء؛ حيث يمكنها تحليل المنافع والتكاليف المُحتملة للمخاطر المختلفة.

ويستدعي الأمر بناء قاعدة بيانات إحصائية تغطي كل ما يتعلق بالأنشطة الوقفية. فالعديد من المُتعاملين لا يعرفون المشروعات الوقفية وكيفية دعمها؛ مما يؤدي إلى نقص في المشاركة.

إن تطبيق نظرية الاختيار العقلاني في المشروعات الوقفية يؤدي إلى توفير إطار منطقي لاتخاذ القرارات؛ حيث يضمن تحقيق الأهداف المُتوقعة بأقل تكلفة أو مخاطر؛ وذلك من خلال التفكير في الجوانب المُحيطة (تحديد غرض المشروع

الوقفي، تحليل البيئة المُحيطة، تقييم المخاطر)، وتقييم الخيارات المُتاحة (تحديد الخيارات، تقييم كلّ خيار على حدة، مقارنة الخيارات)، وترتيب الأفعال بشكل مدروس (تمويل الوقف، تصميم المشروع الوقفي، التنفيذ ومتابعة الأداء).

ثانيًا: نظرية الاحتمال: (Prospect Theory)

في عام 1979م، وضع كلّ من دانيال كانيمان وعاموس تفيرسكي (Kahneman & Tversky)⁽⁹⁾ هذه النظرية التي تنصّ على أن المؤسسات والأفراد يتخذون قراراتهم اعتمادًا على أساس القيمة المُحتَملة للأرباح والخسائر؛ بدلًا من الاعتماد على النتيجة النهائيّة لهذا القرار؛ أي أن مُتخذي القرار يُفكِّرون في المنفعة المُتوقَّعة بالنسبة لنقطة مرجعية (الثروة الحالية) بدلًا من تفكيرهم في النتائج المُطلقة (الثروة نفسها؛ أي التغيّر في القيمة الكلية لصافي الأصول). لقد جاءت نظرية الاحتمال نتيجة عدم التأكد؛ لتفسير ظواهر مثل: تأثير التأطير، وتجنّب الخسارة، وآثار المؤكّد والاحتمال.

(9) Daniel Kahneman and Amos Tversky, "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, Econometric Society, Vol. 47, No. 2, March, 1979, pp. 263-291.

جدول 4: مفاهيم سلوكية في نظرية الاحتمال

تأثيرات نظرية الاحتمال	مشكلة القرار المفضل	تفسير التغير السلوكي
تأثير التأطير (Framing Effect): تأطير الخيارات المحفوفة بالمخاطر: يتأثر الاستعداد لتحمل المخاطر بالطريقة التي تُصاغ وتُعرض بها المعلومات (الخيارات) المتاحة. تجنب الخسارة (Loss Aversion): الشعور بالخسارة أقوى من متعة الربح. (الأثر النفسي للخسارة > الأثر النفسي للربح).	(1) حالة الربح: (أ) ربح مؤكد بمبلغ 100 ريال. (ب) احتمال 25 % بأن يتحقق الربح بمبلغ 200 ريال، و 75 % لا ربح.	على الأرجح، يميل مُتخذ القرار إلى عدم المخاطرة في الاختيار (أ).
تأثير المؤكد/الاحتمال (Certain-ty/Possibility Effects): لا تؤثر التغيرات في احتمالية الربح أو الخسارة في التقييمات الذاتية.	(2) حالة الخسارة: (ج) خسارة مؤكدة بمبلغ 100 ريال. (د) احتمال 75 % خسارة كامل المبلغ 200 ريال، و 25 % لا خسارة.	تجنبًا للخسارة، يميل مُتخذ القرار إلى تفضيل المخاطر الأعلى في الاختيار (د).
تأثير المؤكد/الاحتمال (Certain-ty/Possibility Effects): لا تؤثر التغيرات في احتمالية الربح أو الخسارة في التقييمات الذاتية.	(1) الانتقال من فرصة 50% إلى 60% لربح جائزة، له تأثير نفسي أقل من الانتقال من نسبة 95 % إلى 100 % (المؤكد). (2) الانتقال من فرصة 0 % إلى 5 % للفوز بجائزة، هو أكثر وقعًا من التغير من نسبة 5 % إلى 10 %.	يُفطر مُتخذ القرار في زيادة الاحتمالات الصغيرة، وهذا ما يُفسر جاذبية الاستثمارات التي تُشكل نفقات صغيرة مع إمكانات ربح كبيرة.

المصدر: من إعداد الباحث.

وتعد هذه النظرية إحدى النظريات التأسيسية للاقتصاد السلوكي؛ ولها تطبيقات في مجال التمويل السلوكي. ويمكن الاستفادة منها في مجال تقييم المخاطر والاحتمالات المرتبطة بالوقف، وعند اتخاذ قرارات استثمارية لأموال الوقف. ولعل التطبيقات التي يُستفاد منها في دعم المشروعات الوقفية كما يلي:

- تحليل سلوك الواقفين؛ بهدف تحسين استراتيجيات الوقف.
- تقييم المخاطر المرتبطة بالوقف.
- تصميم برامج وقف تتناسب مع احتياجات المجتمع الوقفي.
- تعزيز الشفافية عبر توفير معلومات واضحة حول أهداف المشروع الوقفي.
- تقديم مكافآت غير مادية للواقفين.
- تقدير أعداد المستفيدين من الوقف، والأجور التي ينالها الواقف.
- تقدير الأثر الاجتماعي المتوقع من المشروع الوقفي.

وتؤدي طريقة تقديم المعلومات دورًا حاسمًا في سلوك الأفراد. إذا تم عرض

المشروعات الوقفية بطريقة تُبرز أثرها الإيجابي في المجتمع؛ فإن ذلك قد يزيد من حماس المتعاملين للمشاركة والدعم.

في المشروعات الوقفية، يُمكن تطبيق مبدأ تجنب الخسارة على النحو التالي:

- تجنب الخسارة المالية: تختار المشروعات الوقفية الاستثمار في مشاريع آمنة ومستقرة؛ بدلاً من المخاطرة بالأموال في مشاريع غير آمنة.
- تجنب الخسارة الاجتماعية: قد تتعثر المشروعات الوقفية أو تتوقف؛ إذا لم يتم حشد الموارد اللازمة.
- تجنب الخسارة البيئية: تختار المشروعات الوقفية دعم مشاريع تخدم البيئة؛ بدلاً من دعم مشاريع تُسبب ضرراً للبيئة.
- تجنب الخسارة الأخلاقية: تختار المشروعات الوقفية دعم مشاريع تخدم القيم الأخلاقية؛ بدلاً من دعم مشاريع تتعارض مع هذه القيم.
- تجنب الخسارة الأخروية: عدم المشاركة في الحملة الوقفية من قبل الأفراد القادرين على إنشاء أوقاف؛ قد يعني ضياع فرصة كسب الأجر الأخروي أو فوات فرصة للمشروع الوقفي.

ثالثاً: نظرية العقلانية المحدودة: (Bounded Rationality Theory)

في عام 1955م، وضع هربرت سيمون (Herbert A. Simon)⁽¹⁰⁾ هذه النظرية التي تنص على أن عقلانية الأفراد والمؤسسات ليست مطلقة؛ بل هي محدودة بسبب قيود المعلومات المتاحة، ومحدودية الموارد، وضغط الوقت المتوافر لاتخاذ القرار.

لقد جاءت نظرية العقلانية المحدودة؛ لتفسير عدم رشادة الأفراد في اتخاذ القرار (الاقتصاد التقليدي)؛ وذلك بفعل العوامل النفسية.

(10) Herbert A. Simon, "Rational Choice and the Structure of the Environment", Psychological Review, Vol. 63, No. 2, 1955, pp.129-138.

جدول 5: مفاهيم سلوكية في نظرية العقلانية المحدودة

تبسيط الخيارات المتاحة	الرجل الاقتصادي والإنسان الاجتماعي
(1) القرار المثالي: تحقيق أفضل الخيارات. (2) القرار المرضي: لا يتبنى مُتخذ القرار قرارًا مثاليًا؛ بقدر ما أنه يتجه إلى الخيار الذي يزيد من مستوى رضاه الشخصي.	(1) الرجل الاقتصادي (Homo Economicus): نموذج عقلاني يفترض وجود عقل قوي قادر على التحليل لا يُؤثر فيه شيء، ويصنع قرارًا خاليًا من أي عيوب، ويصل إلى أفضل النتائج. (2) الإنسان الاجتماعي (Homo Sapiens): نموذج واقعي يقوم على إدخال العوامل النفسية في قراره وسلوكه الاقتصادي.

المصدر: من إعداد الباحث.

ويمكن أن تساعد هذه النظرية في فهم السلوك التطوعي للمتقاعدين المسنين؛ حيث يُتوقع زيادة التطوع عند التقاعد؛ لأن المزيد من الوقت سيصبح متاحًا. كما يمكن أن تدعم المشروعات الوقفية في تحسين اتخاذ القرارات في ظل القيود؛ من خلال توفير المعلومات اللازمة، وتطوير استراتيجيات لتحسين استخدام الموارد لتحقيق الأهداف.

وعند تصميم حلول لحشد الموارد الوقفية، يمكن استخدام المشروعات الوقفية للحملات محدودة الوقت؛ حيث يشعر الواقف بضيق المساحة الزمنية؛ ما يؤدي إلى المسارعة في الوقف، بدلًا من الشعور بالوقت المفتوح الذي يؤدي إلى تراخي وتسويق الواقفين.

رابعًا: نظرية المحاسبة العقلية: (Mental Accounting Theory)

في عام 1985م، وضع ريتشارد ثالر (Richard H. Thaler)⁽¹¹⁾ هذه النظرية التي تنص على أن الأفراد يوزعون الإنفاق على أقسام مختلفة (المسكن، الغذاء،

(11) Richard Thaler, "Mental Accounting and Consumer Choice", Marketing Science, Vol. 4, No. 3, 1985, pp.199-214.

الملبس...)، مع وضع كل قسم متماثل في حساب ذهني منفصل (له ميزانيته الخاصة، ومؤشر مرجعي خاص به). ويستخدم الأفراد والمؤسسات الحسابات العقلية كوسيلة تعكس العقلانية المحدودة؛ لتبسيط عملية اتخاذ القرارات المالية. لقد جاءت نظرية المحاسبة العقلية؛ لتفسير الطريقة التي يفكر بها متخذو القرار في الصفقات المالية.

جدول 6: مفاهيم سلوكية في نظرية المحاسبة العقلية

الصنف الجيد والصنف السيئ	ألم الدفع
(1) الصنف الجيد (الشعور بقيمة مضافة): شراء منتج بسعر أقل من السعر المتوقع (المرجعي).	(1) حالة الدفع الرقمي: ينخفض ألم الدفع عندما يتم الشراء بواسطة بطاقة الائتمان؛ لأن البطاقة المصرفية تختلف في إحساسها عن النقود الورقية.
(2) الصنف السيئ (الشعور بالخسارة): شراء منتج بسعر مرتفع من السعر المتوقع (المرجعي).	(2) حالة البخل: يعاني البخل من الألم عند الدفع أكثر من المنفقين. يعاني متخذو القرار من مستويات مختلفة من الألم عند الدفع (Pain of Paying)؛ التي تؤثر في قرارات الإنفاق.

المصدر: من إعداد الباحث.

في الوقف، يتم تخصيص مبلغ من المال أو الممتلكات لتمويل مشروعات اجتماعية أو بيئية أو تعليمية أو صحية...، ويتم استثمار عوائد هذه المشروعات في الأغراض الخيرية والاجتماعية. كما تتنوع الأصول الوقفية لتشمل إلى جانب العقارات والمنقولات، وقف الأصول المالية (نقد، أسهم، صكوك). وتقدم نظرية المحاسبة العقلية أدوات قوية لتعزيز الوقف؛ من خلال تخصيص حسابات ذهنية؛ حيث يتم تشجيع المانحين للوقف من حسابات ثانوية (مكافآت أو أرباح إضافية)؛ بدلاً من الراتب الأساسي؛ لأنها تعد «مالاً زائداً» أسهل في الإنفاق.

وللتغلب على تأثير ألم الدفع، يُمكن للمشروعات الوقفية اتخاذ بعض الإجراءات،
مثل:

- توفير طرق دفع رقمية سهلة وآمنة.
- الخصم من المنبع؛ كوقف الموظفين لجزء من رواتبهم؛ بحيث تُخصم مباشرة من المؤسسة قبل تحويل الراتب.
- الاستقطاع التلقائي لمبلغ مُحدد من الحساب بشكل دوري (يومي، أسبوعي، شهري) كمبلغ وقفي.
- توفير فرص للوقف الصغير: الاستقطاع الخيري اليومي عبر الجوّال، كوقف مبلغ ريال واحد.
- توفير معلومات واضحة حول كيفية استخدام الأوقاف.
- توفير خطابات شكر وتقدير للواقفين.

خامسًا: نظرية اللعبة (المباراة) السلوكية: (Behavioral Game Theory)

في عام 1944م، وضع جون فون نيومان وأوسكار مورغن شتين (John Von Neumann and Oskar Morgenstern)⁽¹²⁾ هذه النظرية التي تُعدُّ نهجًا رياضيًا لنمذجة السلوك؛ من خلال تحليل القرارات الاستراتيجية الناتجة عن التفاعل بين اللاعبين المشاركين، وتأخذ في الاعتبار ما يشعر به اللاعبون تجاه المكاسب التي يُحقّقها اللاعبون الآخرون، وحدود التفكير الاستراتيجي، بالإضافة إلى تأثيرات التعلُّم، وهنا يحدث المزج بين نظرية المباريات والأفكار السلوكية والنفسية المختلفة.

لقد جاءت نظرية اللعبة السلوكية؛ لتفسير سلوك الأفراد والمؤسسات في بيئة تنافسية.

(12) John Von Neumann and Oskar Morgenstern, Theory of Games and Economic Behavior, Princeton University Press, United States, 1944.

جدول 7: مفاهيم سلوكية في نظرية اللعبة (المباراة) السلوكية

المباريات التعاونية وغير التعاونية	لعبة الإنذار والديكتاتور
(1) طُلب من أعضاء الحيّ وقفاً لإنشاء مشروع حديقة عامة يعود نفعها على الجميع. إن الاستراتيجية المهيمنة على سلوك الفرد هي استراتيجية عدم التعاون (Non-Cooperative Strategy)؛ لأنّ العائد المُتَوَقَّع لفرد من تبني استراتيجية غير تعاونية هو أكبر من العائد المُتَوَقَّع من السلوك التعاوني⁽¹³⁾. (2) إذا لم يُوقف الفرد وأوقف الآخرون لإنشاء الحديقة؛ فإنه سوف يستمتع بها مجاناً، وإذا لم يُوقف الفرد ولم يُوقف الآخرون؛ فقد حفظ ماله من الضياع. (3) سعي اللاعب لتحقيق الخير لنفسه؛ أدّى إلى نتيجة تلحق الضرر بالجميع؛ بما فيهم ذلك اللاعب نفسه.	(1) يُمنح اللاعب الأول مبلغاً من المال (100 ريال): عليه أن يُقدِّم عرضاً لتقسيم هذا المبلغ، وفي الوقت نفسه هو من معه المال، ويتعين أن يقسمه مع لاعب آخر (بأي طريقة يُريد). (2) المُتلقّي لنموذج التقسيم: يكون ردّ الفعل من عنده (لديه حرية قبول التقسيم المُقترح، أو رفضه؛ فيخسر الاثنان). (3) النتائج: (أ) عرض اللاعب المُقدِّم لمبلغ رمزي (99 ريال/1 ريال). (ب) اقتسام المبلغ بالتساوي (50 ريال/50 ريال). (ج) رفض المُتلقّي (0 ريال/0 ريال): استعداد لخسارة أيّ مبلغ؛ عندما يشعر بأن العرض غير عادل. (د) يلجأ اللاعب المُعطي إلى لعبة الديكتاتور (يفرض نموذج تقسيم معيّن (60 ريال/40 ريال)؛ لتجنّب سلوك الانتقام (رفض التوزيع، وعدم حصول أحد على شيء). بسبب إدراك اللاعب الذي من المُفترض أن يقوم بتقسيم المال، لحقيقة أن عرضه قد يتمّ رفضه، وأن ذلك الرّفض سيُكلّفه باقي المبلغ؛ يُصبح أكثر ميلاً لتقديم عرض عادل. وهذا الاستنتاج يقود إلى لعبة أخرى مُطوّرة من لعبة الإنذار الأخير، وهي لعبة الديكتاتور (وجود القوّة أو السُلطة).

المصدر: من إعداد الباحث.

إن تزايد عدد المشروعات والمبادرات الاجتماعية يُؤدّي إلى تنافسها على مصادر التمويل نفسها؛ ممّا يُصعّب على المشروعات الوقفية حصولها على الدّعم الكافي.

(13) محمّد علي القرّي، نظرية الحوافز: تطبيقات في الاقتصاد الإسلامي، ص: 14. في الموقع الإلكتروني: <https://www.elgari.com>

- وتنعكس أهمية نظرية اللعبة السلوكية في المشروعات الوقفية على النحو التالي:
- فهم سلوكيات الواقفين والممولين والمستفيدين في اتخاذهم للقرارات بناءً على كيفية تفاعلهم مع بعضهم، وتقييمهم للمخاطر والمكافآت المحتملة.
 - فهم الظواهر الاجتماعية وتأثيرها في سلوك أصحاب الوقف وقراراتهم؛ ومن ثمّ الإسهام في فهم ظواهر أخرى مثل: التنافس والشراكة والتعاون الاستراتيجي.
 - تعزيز المشاركة المجتمعية عبر تشجيع مفاهيم الإيثار والعدل والتطوع.

سادساً: نظرية النظام المزدوج: (Dual-System Theory)

في عام 2011م، استخدم دانيال كانيمان (Daniel Kahneman)⁽¹⁴⁾ هذه النظرية التي تنصّ على وجود نظامين للتفكير واتخاذ القرارات، هما: التفكير التلقائي والسريع وغير الواعي (النظام الأول)، والتفكير المنطقي والبطيء والواعي (النظام الثاني). هناك عوامل تجعل عمليات النظام الأول أكثر هيمنة في صنع القرار؛ هي: الانشغال المعرفي، والتشتت، وضغط الوقت، والمزاج الإيجابي؛ بينما تميل عمليات النظام الثاني نحو التحسن عندما يتضمن القرار أمراً مهماً، ويكون متخذ القرار محلّ مساءلة من قبل الآخرين.

لقد جاءت نظرية النظام المزدوج؛ لتفسير ظواهر الميل إلى التشتت والحفاظ على الوضع الحالي.

(14) Daniel Kahneman, Thinking, Fast and Slow, Farrar, Straus and Giroux, New York, 2011.

جدول 8: مفاهيم سلوكية في نظرية النظام المزدوج

التحيز إلى البقاء في الوضع الراهن	تأثير الجمود في اتخاذ القرار
يتضح التحيز للوضع الراهن (Status Quo Bias) عند تفضيل متخذ القرار عدم القيام بأي شيء، أو من خلال الالتزام بقرار تم اتخاذه في وقت سابق. (١) المشكلة: انخفاض معدلات الالتحاق ببرامج التقاعد، عندما يتعين على الموظفين ملء استمارات الاشتراك، وبذل جهد للتسجيل. (٢) الحل: قيد العاملين تلقائياً في برامج التقاعد (الخيار الافتراضي/المبدئي)، وإذا كانوا يرغبون في الخروج منها؛ فعليهم بذل جهد عن طريق ملأ الاستمارات، وتقديم طلب بعد القيد.	(١) المشكلة: الميل للبقاء في الحالة التي عليها متخذ القرار، مثل: البقاء في الوظيفة نفسها التي يعمل بها، وفي المسكن نفسه، وفي المدينة نفسها. (٢) الحل: اللجوء إلى الخيارات المفروضة (Default Option/ Setting)، وتدريج القرار. والخيارات الافتراضية هي مسارات عمل محددة مسبقاً يتم تفعيلها بصورة تلقائية؛ إذا لم يتم تحديد شيء من قبل متخذ القرار، وتكون الافتراضات ذات تأثير وفعالة عندما تكون هناك حالة جمود (Inertia) أو عدم اليقين في اتخاذ القرار. ونظراً لأن الافتراضات لا تتطلب أي جهد من قبل متخذ القرار؛ فيمكن أن تكون أداة بسيطة، ولكنها قوية عندما يكون هناك تقاعس. (٣) عندما تكون الخيارات صعبة: يُنظر إلى الافتراضات على أنها مسار عمل موصى به.

المصدر: من إعداد الباحث.

- تنعكس أهمية نظرية النظام المزدوج في المشروعات الوقفية على النحو التالي:
- فهم سلوك الواقفين في المشروعات الوقفية؛ حيث يساعد النظام الأول في فهم كيفية اتخاذ القرارات التلقائية (اختيار الوقف؛ لأن الحملة الوقفية مؤثرة عاطفياً)؛ بينما يساعد النظام الثاني في فهم كيفية اتخاذ القرارات العقلانية (تحليل تكلفة ومزايا الوقف لمشروع وقفي).
 - تحسين أداء المشروعات الوقفية؛ حيث يساعد النظام الأول في فهم كيفية تحسين أداء المشروعات الوقفية من خلال الانطباعات والرغبات والاحتياجات الفورية؛ بينما يساعد النظام الثاني في فهم كيفية تحسين أداء المشروعات الوقفية من خلال التحليل والتقويم والمعلومات.
 - إعادة ترتيب الخيارات؛ لجعل الخيارات الوقفية تظهر أولاً.

سابعًا: تقييم نظريات الاقتصاد السلوكي

- يُمكن تقييم نظريات الاقتصاد السلوكي على النحو التالي: ⁽¹⁵⁾
- بُنيت نظريات الاقتصاد السلوكي على العوامل النفسية والمؤثرات السلوكية التي تقف وراء اتخاذ القرارات الاقتصادية؛ سواء على مستوى الأفراد أو المؤسسات أو الحكومات.
 - الفرد في الاقتصاد التقليدي هو شخص اقتصادي وعقلاني، يقوم باتخاذ قراره لتحقيق أقصى منفعة؛ من خلال الخيارات المتاحة أمامه دون أن تُحرّكه عواطف أو عوامل نفسية (بقاء العوامل الأخرى ثابتة). بينما الفرد في الاقتصاد السلوكي هو إنسان اجتماعي واقتصادي، وليس عقلانيًا مطلقًا في اتخاذ قراره؛ بل إن عقلانيته مقيدة بما ينسجم مع المؤثرات والدوافع النفسية والمُنَبّهات الخارجية التي تؤثر فيه.
 - الاعتماد على الاقتصاد السلوكي ونظرياته، لا يعني إغفال الاقتصاد التقليدي وافتراضاته؛ بل إن الاقتصاد السلوكي يُقدّم تفسيرًا جديدًا لقرارات الأفراد والمؤسسات بناءً على العوامل النفسية (الرّبط بين علم الاقتصاد وعلم النفس).
 - لم تتوقف نظريات الاقتصاد السلوكي عند البعد النفسي المؤثر في السلوك الاقتصادي؛ بل تجاوزته إلى البعد الإيثاري والاجتماعي الذي يهتم بمصالح الآخرين، ما أعطى للاقتصاد بُعدًا إنسانيًا وواقعيًا.
 - بظهور الاقتصاد السلوكي غاب مصطلح «الرجل الاقتصادي» القائم على العقلانية والرشد التام، ونشأ مصطلح «الإنسان الاجتماعي» القائم على إدخال العوامل النفسية في قراره وسلوكه الاقتصادي، وإدخال العلوم النفسية والاجتماعية إلى علم الاقتصاد.

(15) زايد نواف الدويري، مرجع سابق، ص: 58-59.

المبحث الثالث: تطبيقات الإطار السلوكي في السياسات السلوكية الوقفية

أولاً: وحدات الرؤى السلوكية

استعانت حكومات العالم بالاقتصاد السلوكي في صناعة سياساتها وتصميم برامجها ورسم تدخلاتها السلوكية نحو تحقيق التنمية الاقتصادية، وإحداث التغيير الإيجابي في المجتمع.

وتُعدُّ وحدات الرؤى السلوكية (Behavioral Insights) على المستوى العالمي من مدخلات السياسات الوقفية الحكومية، نتجت عن بحوث متعددة التخصصات في مجالات علوم الاقتصاد، والنفس، والمجتمع، والأعصاب.

وتقوم برامج الرؤى السلوكية على أربعة مبادئ تعتمد على الحروف الأولى من الإطار السلوكي (EAST): سهل (Easy)، وجذاب (Attractive)، واجتماعي (Social)، وفي الوقت المناسب (Timely)⁽¹⁶⁾. أي لتغيير السلوك بفعالية ينبغي أن تكون الخيارات الصحيحة سهلة، وجذابة، ومُشجعة على التفاعل الاجتماعي، ومُقدمة في الوقت المناسب.

- السهل: استثمار الخيارات الافتراضية السهلة، وتسهيل إجراءات التأسيس؛ حيث يبتعد الأفراد والمشروعات الوقفية عن التعقيد.

- الجذاب: جاذبية الرسالة من فرص الاستجابة لها سواء باستخدام الصور أو تخصيصها بحسب الأشخاص. ومن ذلك تضاعف المبالغ الموقوفة عند الحديث عن قصة مُحتاج معين؛ بدلاً من الإحصاءات عن العديد من المُحتاجين.

- الاجتماعي: الاستفادة من الشبكات الاجتماعية، والتزام الأفراد والمشروعات الوقفية تجاه البيئة المحلية التي ينتمون إليها، وعادة ما يُقبل الأفراد

(16) The Behavioural Insights Team, EAST: Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights, The Behavioural Insights Team, 2014.

والمشروعات الوقفية على التصرف بطريقة معينة إذا علموا أن أغلب الأفراد يلتزمون بها؛ حيث سيتضاعف عدد الموظفين الواقفين عندما يعلمون أن زميلًا لهم قام بالوقف.

- الوقت المناسب: وضع خطة مُحَدَّدة للتأثير في الأفراد والمشروعات الوقفية، وفي أوقات مختلفة تناسب الأحداث.

جدول 9: الإطار السلوكي (EAST) في المشروعات الوقفية

(T)	(S)	(A)	(E)
في الوقت المناسب (Timely)	اجتماعي (Social)	جذاب (Attractive)	سهل (Easy)
- تشجيع الالتزام - التوقيت الصحيح	- الأعراف الاجتماعية - المقارنات الاجتماعية - المعاملة بالمثل	- النداء العاطفي وقصص النجاح - جذب انتباه الأفراد للخيارات الوقفية - التجربة الإيجابية	- التبسيط وقياس ردود الفعل - استخدام الخيارات الافتراضية في القرارات الوقفية - المساعدة في بناء العادة الوقفية

المصدر: من إعداد الباحث.

ثانيًا: تطبيقات السهولة والتعقيد

1. التبسيط وقياس ردود الفعل: يُعدُّ تبسيط عملية الإسهام في المشروعات الوقفية سياسة فعّالة لزيادة معدلات المشاركة وتعزيز التأثير الإيجابي لهذه المشروعات؛ لأن الأنظمة القانونية المعقدة والإجراءات البيروقراطية تُعقّد عمليّات إنشاء وإدارة المشروعات الوقفية؛ لذلك تعمل الإجراءات المُبسّطة على تقليل هذا العبء، وترفع العراقيل المعرفية والجهد اللازم للمشاركة في الاستثمار الوقفي. فضلًا عن ذلك؛ تُؤدّي الاستجابة السريعة والمرئية لإسهامات الواقف دورًا محوريًا في تعزيز

السلوك الإيجابي؛ لأنه غالبًا عندما يتلقى الواقفون تغذية راجعة فورية وواضحة حول تأثير إسهاماتهم؛ سيُعزز انطباعهم بأهمية تلك الإسهامات ويُسجّعهم على الاستمرارية وزيادة المشاركة.

2. استخدام الخيارات الافتراضية في القرارات الوقفية: المقصود بالخيار الافتراضي (Default Option) هو الخيار الأساسي الذي سيتم تنفيذه من دون تعديل من قبل المُستخدم. وإذا رغب المُستخدم في تغييره؛ فينبغي عليه أن يطلب ذلك صراحة. وجعل الخيار الوقفي افتراضيًا من شأنه التأثير بشكل إيجابي في سلوك الواقفين، فالنظام الأول للعقل البشري يقوم باتخاذ القرارات بطريقة سريعة؛ ولذلك تكون بعض القرارات سيئة على أوقاف الفرد، ويأتي دور صنّاع السياسات في توجيه الفرد نحو القرارات التي من شأنها التأثير في وقيّاته بشكل إيجابي؛ من دون تقييد أو إزالة الخيارات الأخرى؛ وذلك لصنع القرار بإرادته الكاملة. ولما كان صنع القرار الأمثل يتطلب وقتًا وجهدًا أكبر؛ فإن طريقة عرض الخيارات تُعدُّ مهمّة، وزيادة التبرُّع بالأعضاء البشرية من أبرز النماذج التي استُخدم فيها الاختيار الافتراضي؛ حيث قامت بعض الدول بتحويل خيار التبرُّع بالأعضاء إلى خيار افتراضي بين مواطنيها؛ فكانت النتيجة ارتفاعًا في معدّل التبرُّع بالأعضاء. وبالطريقة نفسها عند تطبيق هذا المبدأ على المشروعات الوقفية ومبادراتها، فإذا كان الواقفون مسجّلين تلقائيًا في دعم المشروعات الوقفية مع إعطائهم خيار الانسحاب؛ فإن المشاركة تزداد بنحو كبير، ممّا يدعم بفعالية الأهداف الاجتماعية والبيئية للمشروع الوقفي. وعليه؛ إذا تبين للمشروعات الوقفية أن سياسة ما تُحقّق أفضل النتائج؛ فإنه يُمكن لها التأثير في النتائج عن طريق تبنيها باعتبارها السياسة القائمة أو المفروضة.

3. المساعدة في بناء العادة الوقفية: تُعدُّ العادة (Habit) نمطًا تلقائيًا وصلبًا للسلوك، وتُكتسب من خلال التكرار، وتتطور من خلال التعليم المُستمرّ مع مرور الوقت؛ عندما تُصبح التصرّفات مقترنة بشكل متكرّر مع حدث معيّن. تتضمن

«حلقات العادة» إشارة ما إلى الأفعال والسلوك الفعلي والمكافأة. قد تعمل السلوكيات في البداية على تحقيق هدف معين، ولكن بمجرد أن يكون الفعل تلقائيًا ومعتادًا يفقد الهدف أهميته. ويمكن أن ترتبط العادات أيضًا بالتحيز للوضع الراهن. وبالطريقة نفسها عند تطبيق هذا المبدأ على المشروعات الوقفية، فإنه يمكن التركيز على استمرار فعالية التدخل المراد تطبيقه لتحقيق نتائج مستدامة؛ بحيث إن السلوك المستهدف يصبح عادة لدى الأفراد الواقفين.

ثالثًا: تطبيقات الجاذبية

1. النداء العاطفي وقصص النجاح: تمثل النداءات الخيرية وقصص النجاح المتعلقة بالمشروعات الوقفية أدوات قوية لزيادة التأثير في العمل الوقفي؛ لأن عرض القصص التي تبرز الفوائد الملموسة للإسهامات يمكن أن يحفز الواقفين كثيرًا على العمل والمشاركة. وفي سياق المشروعات الوقفية، تعمل مشاركة القصص الفردية التي تظهر كيف أثرت الإسهامات بإيجابية في الأفراد أو المجتمعات بأكملها على تعزيز الرغبة بين الأفراد للمشاركة والدعم المستمر؛ لأنه غالبًا ما تُعطي هذه النماذج صورة حيّة ومُلهمّة للإمكانات التي يمكن تحقيقها من خلال المشروعات الوقفية؛ ومن ثم تزيد من فعالية توجيه السلوك نحو تحقيق أهداف وقفية أكبر.

2. جذب انتباه الأفراد للخيارات الوقفية: تُستخدم الوكزات المُستمدّة من الاقتصاد السلوكي لتنبيه الأفراد والمؤسسات، والوكز هو إشارة وتنبيه يعمل على تغيير السلوك. فإذا توافر نظام إداري في المشروعات الوقفية يسمح للموظفين بالتسجيل في برامج وقفية، ويتلقون بريدًا إلكترونيًا يتضمن شرحًا للخدمات المُختارة، والتّعليمات الواجب اتباعها لتسجيل رغبات الموظفين، ويتم إرسال رسائل نصيّة قصيرة لتذكيرهم بفعل هذه الخطوة؛ ما يلفت الانتباه للموظفين المُنشغلين. ويؤكد أعلام الاقتصاد السلوكي بضرورة أن يقوم الممارسون بالحفز

نحو الخير⁽¹⁷⁾، ومنها وكزة «امنح أكثر غداً»؛ حيث يُطلب من الأفراد تخصيص مبلغ بسيط لأي مشروع وقفي، ثم الالتزام بزيادة هذه الأموال الوقفية كل عام.

3. التجربة الإيجابية: يُعدّ الإعفاء الضريبي الممنوح للواقفين مصدراً مهماً لإنشاء وقفيات جديدة. وقد تكون بطاقة الخصم الخيري والخصومات الضريبية إحدى المنتجات الوقفية التحفيزية التي تُسهّل على الأفراد اقتطاع المساهمات النقدية الوقفية وإرفاقها بالإقرارات الضريبية؛ حيث يُمكن مع هذه البطاقة التي تُصدّرها البنوك بالتعاون مع المشروعات الوقفية؛ أن يتم خصم أي أموال وقفية من حساب الواقف، ويُرسَل البنك في نهاية كل عام بياناً إجمالياً ومفصّلاً بهذه الأوقاف، ويُمكن استخدام هذه البطاقة في حالة الوقف بنود غير نقدية؛ حيث يتم التأكد من قيام البنك بتحديد قيمة الممتلكات الموقوفة، وإضافتها إلى البطاقة والبيان السنوي؛ ومن ثمّ يتم إرسال البيان إلى إدارة الضرائب، وتقوم الحكومة بخصم مبالغ الوقف من الوعاء الضريبي تلقائياً. ومن خلال هذه البطاقة تُصبح الأعمال الوقفية أبسط وأكثر جاذبية⁽¹⁸⁾.

رابعاً: التطبيقات الاجتماعية

1. الأعراف الاجتماعية: الأعراف أو المعايير الاجتماعية (Social Norms) عبارة عن قواعد التعامل في المجتمع، وتُشير إلى السلوك المناسب الذي يتعيّن أن يقوم به الغالبية، وتؤدي دوراً في الدّفع إلى السلوكات الإيجابية، وتستخدم المشروعات الوقفية المعلومات المعيارية والوصفية للتأثير في مستويات الوقف؛ حيث يُمكن إعطاء الواقفين المُحتَمَلين معلومات اجتماعية تُوجّه سلوكهم، فإذا كان عضو جديد قد خصّص مبلغ 1,000 ريال كوقف؛ سيؤدي ذلك إلى زيادة متوسط مبالغ

(17) يُمكن إدراج البُعد الدّيني الأخرى للوقف، وكونه صدقة جارية يستمرّ أجرها ضمن محور الجاذبية؛ لزيادة المشاركة في المشروعات الوقفية.

(18) Richard H. Thaler and Cass Sunstein, Op. Cit., p. 230.

الأوقاف⁽¹⁹⁾.

2. **المقارنات الاجتماعية:** مقارنات الأقران، والإفادة من الشخصيات القدوة في المجتمع، وتبني صورة ذهنية مميزة للمشروعات الوقفية؛ من شأنها أن تحفز الواقفين على تحسين سلوكياتهم؛ ما يؤدي إلى الرغبة في تغيير السلوك وتحسين القيام به على نحو أفضل من المتوسط. فالأفراد قد يكونون أكثر استعدادًا لدعم المشروعات الوقفية إذا رأوا أن الآخرين يسهمون أيضًا.

3. **المعاملة بالمثل:** إن مبدأ المعاملة بالمثل (Reciprocity) قاعدة اجتماعية تتضمن تبادلًا عينيًا بين الأفراد داخل المجتمع؛ أي الاستجابة لتصرف ما بتصرف آخر مكافئ له ويماثله. وتستفيد المشروعات الوقفية من هذا المبدأ عندما تقدم الهدايا الصغيرة مع خطابات الدعوة إلى الوقف، بزيادة نسبة الوقفيات مقارنة بالقاعدة المتعارف عليها، وهي عدم منح الهدايا⁽²⁰⁾.

خامسًا: تطبيقات الوقت المناسب

1. **تشجيع الالتزام:** تسهم التحفيزات السلوكية في الالتزام بالعطاء المنتظم والمستمر مع مرور الوقت، ويمكن استثمار ذلك من خلال توفير خيارات لإعداد الأوقاف المتكررة أو النماذج القائمة على الاشتراك؛ لدعم مشروع وقفي معين.

2. **التوقيت الصحيح:** من الضروري أن يُراعى اختيار الوقت المناسب للحث على تغيير سلوك معين، وأنسب الطرق لعرضها على المانحين والواقفين المحتملين، وتسعى المشروعات الوقفية إلى اختيار التوقيت الذي يكون فيه الأفراد أكثر استعدادًا للدعم الوقفي (شهر رمضان، أيام الجمعة، الأعياد، موسم الحج، وغيرها من المناسبات الدينية الأخرى)، فضلًا عن تحرّي أوقات توافر السيولة (تواريخ صرف رواتب الموظفين)؛ ما يعني إمكانية استثمار ذلك الاستعداد لحثهم على

(19) Jen Shang and Rachel Croson, "A Field Experiment in Charitable Contribution: The Impact of Social Information on the Voluntary Provision of Public Goods", The Economic Journal, No. 119, October, 2009, pp. 1422-1439.

(20) استخدام الهدية كوسيلة تشجيعية للواقفين المحتملين (تأثير سلوكي)، مع المحافظة على الإخلاص في العمل الوقفي نفسه (نية العطاء الخيري).

الوقف للفقراء والمُحتاجين.

سادساً: منهجية التجارب السلوكية

تقوم وحدات الرؤى السلوكية بإجراء التجارب العملية؛ لقياس تأثير التداخلات السلوكية في سلوك الأفراد والمؤسسات؛ ما يسمح باختبار أثر التداخلات المحتملة على مجموعات فرعية صغيرة من السكان (مشروع وقف كعينة) قبل تنفيذ تغييرات على نطاق أوسع على المستوى الوطني، مثل: تطبيق سياسة وقفية معينة لتعزيز الثقة الاجتماعية تجاه المشروعات الوقفية.

وجاءت منهجية (اختبر وتعلم) لتكون دليلاً لإجراء الاختبارات السلوكية من قبل صانعي السياسات بشكل صحيح. ويمكن تلخيص هذه المنهجية في ثلاث خطوات رئيسية، هي: الاختبار، والتعلم، والمراجعة والإفادة من النتائج. وتقع في خمس خطوات فرعية يمكن اتباعها للوصول إلى الهدف المتمثل في تعديل السلوك أو السياسة الوقفية؛ كما يوضحه الجدول التالي:

جدول 10: منهجية تطبيق التجارب العملية (السلوكية) لفهم السلوك الوقفي

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
تحديد المشكلة	التشخيص	تصميم التجربة	تنفيذ التجربة	النتائج وقياس الأثر
التعاون مع العاملين في المشروعات الوقفية	زيارة الموقع والمقابلات، وتحليل المعلومات المتاحة	تصميم التدخلات السلوكية ومراجعتها؛ للتأكد من أي عواقب محتملة	استخدام منهجية قائمة على الأدلة المتوافرة؛ من خلال التجارب العملية	الإفادة من النتائج؛ لرفع كفاءة العمل الوقفي على نطاق أوسع

المصدر: أحمد حسن النجار، الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته عالمياً، مكتبة العبيكان، الرياض، ط1، 2019م، ص: 71.

خاتمة

استهدفت الورقة البحثية عرض نظريات الاقتصاد السلوكي، وتقدير إذا ما كانت تُساعد المشروعات الوقفية في تطوير سياساتها، وفهم العوامل التي تؤثر في تفضيلات وقرارات الواقفين، وتعزيز الإفصاح والشفافية المالية والتنظيمية، واستخدام التأثير الاجتماعي لتعزيز عمليات الوقف، وتحسين فعالية الاستثمار الوقفي من خلال تحليل المخاطر والاحتمالات. وفيما يلي رصد لأهم النتائج والاقتراحات التي توصلت إليها الورقة:

أولاً: النتائج

جاء الاقتصاد السلوكي بمحدداته النفسية والاجتماعية والعصبية كمكملاً ومُطوِّراً للتحليل الاقتصادي التقليدي، وليس بديلاً عنه أو تحدياً له؛ حيث تنتهي تجاربه السلوكية إلى نتائج واقعية قد لا تكون قابلة للتعميم أيضاً. تؤدي نظريات الاقتصاد السلوكي دوراً مهماً في دعم المشروعات الوقفية؛ من خلال تحديد احتياجات المجتمع لفهم آلية اتخاذ القرارات الوقفية، وتطوير سياسات فعالة لاستقطاب الموارد، وتحسين جودة برامج وخدمات المشروعات الوقفية، وزيادة الابتكار الوقفي.

دمج رؤية الاقتصاد السلوكي في دعم المشروعات الوقفية وفقاً للإطار السلوكي (EAST)، يتطلب أن تكون هندسة الخيارات الصحيحة سهلة، وجذابة، ومُشجعة على التفاعل الاجتماعي، ومقدمة في الوقت المناسب؛ بما يؤدي إلى تصميم سياسات سلوكية أكثر فعالية تُعزز من المشاركة والدعم الوقفي.

ثانياً: الاقتراحات

أهمية تقييم مستوى التقارب بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد الإسلامي؛ بما يُسهم في إدراج البعد النفسي والقيمي والأخلاقي والاجتماعي والديني في

التجارب العملية، ويضمن توجيه السلوك الوقفي واتخاذ قرارات وقفية مثلى. أهمية تطبيق نظريات الاقتصاد السلوكي في المشروعات الوقفية من قبل خبراء أوقاف واقتصاديين سلوكيين؛ لتحسين برامجها وخدماتها على مستوى الموظفين أو الواقفين أو القائمين على الصناعة الوقفية. ضرورة إدراج وحدات رؤية سلوكية استشارية ضمن الهيكل التنظيمي والإداري للمشروعات الوقفية؛ لتصميم التدخلات السلوكية لدى الموظفين والمتطوعين والواقفين والمستفيدين، وابتكار سياسات وحلول وقفية أكثر فعالية وجاذبية واستدامة.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع العربية

1. أحمد حسن النجار، الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته عالمياً، مكتبة العبيكان، الرياض، ط1، 2019م.
2. أشرف محمود أغلو، «مبادئ الوقف كآلية من آليات ترشيد سلوك المستهلك في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد السلوكي»، مجلة المعهد العالي للدراسات النوعية، مصر، مج3، ع8، 2023م.
3. رتشارد هـ. ثالروكاس ر. سنتاين، التنبيه: تحسين القرارات بشأن الصحة والثروة والسعادة، تر: عمر سعيد الأيوبي، الدار العربية للعلوم، 2016م.
4. زايد نواف الدويري، الاقتصاد السلوكي: تقدير اقتصادي إسلامي، وزارة الثقافة، عمان، ط1، 2022م.
5. عبدالجبار السبهاني، «حوكمة الوكز السلوكي»، في الموقع الإلكتروني: <https://al-sabhany.com/index.php/articles/item/85-behavioural-nudge>
6. عبدالقيوم بن عبدالعزيز بن محمد، «تطبيقات الاقتصاد السلوكي في الأوقاف والقطاع الخيري»، مجلة البحث العلمي الإسلامي، لبنان، مج20، ع65، 2025م.
7. عبد الكريم أحمد قندوز، استخدام الاقتصاد السلوكي في تصميم السياسات الاقتصادية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، 2023م.
8. عمرو أحمد عبد الملك، أساسيات الاقتصاد السلوكي، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، أبو ظبي، ط1، 2020م.
9. محمد أحمد الأفندي، «مقولات الاقتصاد السلوكي وعلاقتها بالاقتصاد التقليدي مع إشارة إلى الاقتصاد الإسلامي»، مجلة الدراسات الاجتماعية، اليمن، مج25، ع3، 2019م.
10. محمد علي القرني، نظرية الحوافز: تطبيقات في الاقتصاد الإسلامي، في الموقع الإلكتروني: <https://www.elgari.com>

ثانيًا: المراجع الأجنبية

1. Amitai Etzioni, "Behavioural Economics: Next Steps", Journal of Consumer Policy, September 2011.
2. Daniel Kahneman and Amos Tversky, "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", Econometrica, Econometric Society, Vol. 47, No. 2, March, 1979.
3. Daniel Kahneman, Thinking, Fast and Slow, Farrar, Straus and Giroux, New York, 2011.
4. Gary S. Becker, The Economic Approach to Human Behavior, University of Chicago Press, 1976.
5. Gregory Mitchell, "Revisiting Truth or Triviality: The External Validity of Research in the Psychological Laboratory", Perspectives on Psychological Science, Vol. 7, No. 2, 2012.
6. Herbert A. Simon, "Rational Choice and the Structure of the Environment", Psychological Review, Vol. 63, No. 2, 1955.
7. Jen Shang and Rachel Croson, "A Field Experiment in Charitable Contribution: The Impact of Social Information on the Voluntary Provision of Public Goods", The Economic Journal, No. 119, October, 2009.
8. John Von Neumann and Oskar Morgenstern, Theory of Games and Economic Behavior, Princeton University Press, United States, 1944.
9. Richard H. Thaler and Cass Sunstein, Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness, Yale University Press, 2008.
10. Richard Thaler, "Mental Accounting and Consumer Choice", Marketing Science, Vol. 4, No. 3, 1985.

11. The Behavioural Insights Team, EAST: Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights, The Behavioural Insights Team, 2014.