نظرية الاقتصاد السلوكي والوعي الادّخاري مدخل إسلامي بالتطبيق على الاقتصاد الأردني

د. مريم ياسر الحوراني* أ.د ياسر عبد الكريم الحوراني**

تاريخ وصول البحث: 2023/9/2م تاريخ قبول البحث: 2023/11/9م

الملخص

هدف البحث إلى تقييم أهمية الوعي الادّخاري في نظرية الاقتصاد السلوكي مع الإشارة إلى بعض التطبيقات السلوكية التي يمكن تطبيقها في الاقتصاد الأردني. وقد سلك البحث المنهج الوصفي في القراءة والتحليل، وتناول مفاهيم الوعي الادخاري والاقتصاد السلوكي والتحيزات العقلية ومدى إمكانية تطبيقها في الاقتصاد الأردني، مع التركيز على السياسة العامة وقطاع التمويل الإسلامي الأردني، وقطاعات أخرى في هذا المجال. وقد استنتج البحث أن الاقتصاد السلوكي يقوم على التدخل في تقويم سلوك الأفراد وحرية اختيارهم بين البدائل عبر سياسة الوكز إلى أدنى حد ممكن. ويمكن تطبيق هذا التدخل في برامج مختلفة مثل برامج السلوك الادخاري التي تحفز على ثقافة الادخار، وتشجع الأفراد على الادخار، مع المحافظة على الالتزام بالمبادلات الشرعية في قطاع التمويل الإسلامي.

* باحثه.

**أستاذ دكتور، قسم المصلرف الإسلامية، جامعة العلوم الإسلامية العالمية.

Behavioral Economics Theory and Savings Consciousness An Islamic Introduction to the Jordanian Economy

ABSTRACT

The research aimed to evaluate the importance of savings consciousness in behavioral economics theory, with reference to some behavioral applications that can be applied in the Jordanian economy. The research followed the descriptive approach in reading and analysis, and addressed the concepts of savings consciousness, behavioral economics, and mental biases and the extent of their application in the Jordanian economy, with a focus on public policy, the Jordanian Islamic finance sector, and other sectors in this field. The research concluded that behavioral economics is based on intervention in evaluating the behavior of individuals and their freedom to choose between alternatives through a policy of nudges to the minimum possible extent. This intervention can be applied in various programs, such as savings behavior programs that stimulate a culture of savings and encourage individuals to save, while maintaining commitment to Sharia transactions in the Islamic finance sector.

المقدمة:

رغم الجهود الكبيرة التي بذلت في بناء النظرية الاقتصادية المعاصرة إلا أنها ما زالت تعاني من انقسامات عميقة، تتمثل بشكل عام في محاولة فهم طبيعة ما يجري، وفهم كيفية إدراك توجهات العقل، وعلاقة ذلك باتخاذ القرار في مجال الوعي الادخاري. وقد ناقش الاقتصاد السلوكي أهم الحقائق والمحركات المنطقية في فعل الأشياء؛ فالإنسان هو كائن انفعالي لديه استعداد نفسي واجتماعي للتكيف، ويتأثر بشكل مباشر بمحفزات البيئة، وأعراف المجتمع، وتعاليم الدين. ومن الواضح أن هذا الأمر يكشف حقيقة أن الاقتصاد السلوكي لا يتكامل مع الاقتصاد التقليدي، ولا يمثل أحد فروعه، ولكنه يمثل نواة مدرسة اقتصادية مستقلة. وتتسع تطبيقات الاقتصاد السلوكي لأنشطة عديدة؛ مثل الحد من شيوع الفساد، وتحسين نسبة معدلات الادخار، وزيادة الوعي المالي في استخدامات الإنتاج والاستهلاك والتوزيع والتبادل، والحفاظ على استخدامات الطاقة والموارد، وتحسين جودة قطاع التعليم والصحة، وزيادة كفاءة الأسواق، وغيرها.

منهجية البحث:

يسلك البحث المنهج الوصفي التحليلي الذي يتضمن قراءة الوقائع والأفكار وتحليلها في إطار النظرية السلوكية ومبادئها في التدخل والحرية المقيدة.

مشكلة البحث:

فقد خضع علم الاقتصاد للتطور التاريخي في محاولات عديدة أبرزها الحقبة المعاصرة، التي تركزت فيها جهود العلماء باستكشاف آفاق الاقتصاد السلوكي ومحركاته، وخصوصاً تلك الجهود التي قام بها علماء معاصرون أمثال (ريتشارد ثالر، وكاس سونستين، وعاموس تفيرسكي، وهيربرت سايمون)، إذ تدور أبحاثهم في توظيف الدخل الناعم (الوكز) في مجالات مهمة مثل تحسين القرارات المتعلقة بالصحة والثروة والسعادة. وتتمثل مشكلة البحث في الإجابة على تساؤلات أساسية في إطار أحد أهم فروع نظرية الاقتصاد السلوكي وهو تطبيقات الوعي الادخاري، وهي:

1.ما هي أهم مفاهيم الاقتصاد السلوكي المتضمنة للوعي الادخاري والتحيزات العقلية.

2.ما آفاق وجود برامج سلوكية قابلة للتطبيق في برامج السياسة العامة والتمويل.

3.هل يمكن أن يسهم قطاع التمويل الإسلامي في برامج الوعي الادخاري السلوكي.

4.ما هي أبعاد التطبيقات العملية لسياسات الاقتصاد السلوكي التي ترعاها الدولة للتخفيف من الالتزامات المالية المطلوبة منها تجاه المجتمع.

أهداف البحث:

يسعى البحث إلى تحقيق الأهداف الآتية:

1.الوقوف على مفاهيم الاقتصاد السلوكي ذات الصلة بالوعي الادخاري والتحيزات العقلية.

2.الكشف عن وجود برامج سلوكية يمكن تطبيقها في قطاعات السياسة العامة والتمويل.

3.التأكيد على قدرة قطاع التمويل الإسلامي على الإسهام في برامج الوعي الادخاري السلوكي.

4.تسليط الضوء على سياسات وبرامج اقتصادية سلوكية جديدة يمكن أن تتبناها الدولة للتخفيف من التزاماتها المالية تجاه المجتمع.

الدراسات السابقة:

هناك بعض المصادر البحثية التي تتضمن في ثناياها الإشارة إلى الوعي المالي والوعي الادخاري مثل دراسة الدويري الموسومة "الاقتصاد السلوكي: تقدير اقتصادي إسلامي"، وتتضمن الإشارة إلى الوعي المالي في بعض جزئياتها [1]

ودراسة النجار، الموسومة "الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته عالميًا"[2]، وتتضمن الإشارة إلى وجود تجارب تطبيقية للوعي الادخاري على مستوى دولي. إضافة إلى بعض الدراسات باللغة الإنجليزية مثل دراسة محمد وائل أعمينو الموسومة " Nudging-Islamic Banks customers: Using Behavioural insights to boost savings"[3] ودراسة أشرف نافا الموسومة: "Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines"[4]

خطة البحث:

تقع خطة البحث في ثلاثة مباحث موزعة كما يأتي:

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للوعي العقلاني والادخاروالاقتصاد السلوكي.

المطلب الأول: مفهوم العقلانية وعلاقتها بالتشريع.

المطلب الثاني: مفهوم الوعي الادخاري.

المطلب الثالث: مفهوم الاقتصاد السلوكي.

المبحث الثاني: دور التحيزات العقلية في الوعي الادخاري.

المطلب الأول: الاقتصاد السلوكي والعقلانية.

المطلب الثاني: تحيزات الوعي العقلاني في إطار الاقتصاد السلوكي.

المطلب الثالث: دور التحيزات العقلية في الوعي الادخاري.

المبحث الثالث: تطبيقات سلوك الوعي الادخاري في الاقتصاد الأردني.

المطلب الأول: تطبيقات السلوك الادخاري في إطار السياسة العامة للدولة.

المطلب الثاني: تطبيقات الوعي الادخاري في قطاع التمويل الإسلامي الأردني.

المطلب الثالث: تطبيقات برامج الوعي الادخاري السلوكية في القطاعات الأردني.

المبحث الأول:

الإطار المفاهيمي للوعي العقلاني والادخار والاقتصاد السلوكي:

يمثل الوعي العقلاني أحد أهم الدعائم القوية التي يقوم عليها البناء الاقتصادي، إضافة إلى أن الادخار يقوم بدور مهم في تسريع عجلة الاقتصاد، وإحداث التنمية المرجوة. وقد ناقش هذا المبحث الإطار المفاهيمي للوعي العقلاني والادخار والاقتصاد السلوكي في ثلاثة مطالب، وهي:

المطلب الأول: مفهوم العقلانية وعلاقتها بالتشريع.

المطلب الثاني: مفهوم الوعي الادخاري.

المطلب الثالث: مفهوم الاقتصاد السلوكي.

المطلب الأول:

مفهوم الوعي العقلاني وعلاقته بالتشريع:

الفرع الأول: مفهوم الوعي العقلاني في الاقتصاد:

لا شك أن حرية الإنسان في الاختيار بين البدائل هي أمر مقدور في سلوكه يرتبط بطبعه ومزاجه وفطرته إضافة إلى تفضيلاته وأذواقه، وواضح أن هذه المكونات تتصل بالجوانب النفسية والعاطفية علاوة على الجوانب العقلية المحدودة، وكلها تسهم بشكل ما في الحد من القدرة على النظر في كل البدائل المتاحة، فالإنسان لا يمتلك المعلومات الكاملة، ولا يتصرف بحرية كاملة، مثلما يفتقر إلى تحصيل جميع البدائل، وبالتالي تنقصه القدرة على اختيار البديل الأفضل، وعلى أساس ذلك تسهم الظروف والعوامل النفسية في إيجاد الإنسان الذي لا يمتلك الوعي العقلاني الكافي، وبالتالي إيجاد الإنسان الذي يتصرف بعقلانية محدودة.

من هنا برز بعض العلماء المحدثين اللذين ركزوا على مفهوم الوعي العقلاني كجزء ثابت من نسق كلي في الاقتصاد بصورته العامة، أمثال العالم هيربرت سايمون Herbert Simon، الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد، إذ تضمنت مناقشاته مقولة أن التصرف الرشيد يخضع للنسبية

في تقييم الأشياء، إذ لا توجد حرية كاملة في اتخاذ القرار، بل توجد حدود جبرية على معرفة البشر بالحياة، وأن ثمة قيودًا تجبر على هذا الواقع، وبالتالي يتحدد سلوك الإنسان بقدرة محدودة على اتخاذ القرار، بسبب عدم توفر المعلومات بشكل تام [5].

وفي هذا الجانب يمكن القول: إن الاقتصاد السلوكي يقوم على مساحة مشتركة بين الوعي العقلاني والوعي اللاعقلاني، وهو ما يمكن أن يطلق عليه "شبه الوعي العقلاني"، أو "الوعي العقلاني المقيد" وهي حالة تمثل الوعي العقلاني المحدود في إطار العوامل العاطفية والنفسية. وينتج عن مفهوم الوعي العقلاني في هذا السياق بروز خيارات مختلفة؛ فمثلاً يحتاج الأفراد إلى اتخاذ قرارات كثيرة في حياتهم، ويميلون إلى الاستنباط والاجتهاد وفق الممارسات والخبرات المكررة. وربما ينتج خيارات تنظيمية قد لا تتوافق مع رغبات أرباب العمل أو صانعي القرار [6].

الفرع الثاني: سلوك الوعي العقلاني في إطار التشريع:

ويقصد بسلوك الوعي العقلاني في التشريع الإسلامي أنه ذلك السلوك الرشيد الذي يحمل صاحبه على حفظ ماله في أنشطة الإنفاق دون سفه أو تبذير [7]، وهنا يرتبط السلوك الرشيد بالتصرف الأمثل في المال وحسن تدبيره، وهو بكل الأحوال لا يتحقق وجوده من غير عاقل. واستناداً إلى هذا الجانب فإنه يوصف كل عاقل بأنه رشيد في تصرفاته، وتصح له الولاية [8]، لأن القرارات تكون عقلانية، حتى لو كان صبياً [9].

وهناك قواعد شرعية تركزت في إبراز دور الوعي العقلاني على هذا الوجه، وأهميته في الشرع والتكليف، ودوره في بناء علاقات الأفراد وتوجيه سلوكهم بطريقة مثلى، ومن هذه القواعد[10]: قاعدة "العقل حجة وشرط ومناط التكليف"، و "حفظ العقل واجب ومقصد شرعي وكلي"، و "أدلة العقل لا تحتمل التأويل"، و "أدلة العقل لا يمكن نسخها"، و "الاستقراء دليل معتبر شرعاً وعقلاً"، و "حرمة تعاطي ما يؤثر في العقل من مواد مخدرة".

كما أن الفرد إذا كان صغيراً غير رشيد، أي لا يسمح عمره بالحكم على مستوى عقله، فلا يحجر على تصرفاته المالية بسبب ذلك، وإنما يختبر في صحة تصرفاته، ويعطى من ماله ما يمكنه من ممارسة التبادل في حدود ضيقه، فإن تجاوز ذلك يتحتم على وليه أن يأذن له بالتجارة ويتمكن من الممارسة التجارية بجميع رأس ماله [11]، ومن هنا توسع العلماء في هذه المسألة وجعلوا العقل هو الأصل في صحة التصرفات المالية [12]، فصار العقل في هذه الحالة شرطاً في انعقاد التبادل، وصار صاحبه أهلاً لذلك، وهو ما يوصف بالعاقل المميز.

وفي هذا السياق يشير العلماء إلى أن بيع غير العاقل كالمجنون أو الصبي الذي لا يعقل لا يمكن أن ينعقد لأن أهلية المتصرف شرط انعقاد التصرف، والأهلية لا تثبت بدون العقل، فلا يثبت الانعقاد دونه"[13]، ويترتب على ذلك أن التبادلات التي تجري ضمن سلوكيات غير عقلانية، هي أصلاً مرفوضة في الشرع، لأنها لا تكتمل فيها شروط الأهلية، إذ إن الأهلية قائمة على وجود العقل ابتداء، وفواته يعني فوات الأهلية.

وأشار العلماء إلى جانب ضروري ومهم في فهم حدود تصرفات الصبي، وهو ما يتعلق بمستوى وقوع الغبن، فإن الغبن قد يكون يسيراً وقد يكون فاحشاً، فالغبن اليسير يقبل من الصبي إذا كان عاقلاً[14]، وهذا يؤكد إطلاق حرية الفرد في التبادلات المالية، في حالة ثبوت العقل بوجه قطعي.

وفيما يتعلق بحكم تبادل المرأة فإنه يجري على نحو مماثل كالرجال إذا كانت عاقلة، ولا مجال للقول هنا أن المرأة ناقصة عقل بطبيعتها الفطرية، أو أنها تفتقر إلى كمال الرأي، إذ اتفق العلماء على "أن المرأة الحرة العاقلة البالغة كالرجال"[15] في جميع التصرفات الواردة.

من هنا يمكن استنتاج أن حالة عدم النضوج العقلي في التصرفات المالية المثلى، يمنع من ممارسات التبادل في جميع صورها، كالبيع والكفالة والوكالة والإجارة والحوالة والرهن وغيرها، بحيث يضم المنع حالات عديدة من الأفراد، ومنها حالة المجنون والمعتوه والصبي غير المميز والمحجور عليه، ولا تصح التصرفات الصادرة عن مثل هذه الحالات بشكل تام.

وفي الوقت نفسه تدل القرائن على مبدأ صحة تصرف كل عاقل، ولا شك أن وجود بعض الإعاقات العضوية لا ترد العمل بهذا المبدأ، فكل تصرف يصدر عن أعمى أو أخرس مثلاً يقع قبوله كما لو انتفت هذه الأحوال، لأن "الإشعار بالرضى، وطيبة النفس، اللذين هما المناط لصحة البيع وسائر التصرفات الشرعية ممكن منهم"[16].

ويلاحظ أن مسألة ثبوت العقل أقوى من مسألة انعدام الحرية، لأن العبد لا يحجر عليه بسبب حريته، ولكنه يتمتع بأهلية كاملة لكونه عاقلاً غير مجنون أو معتوه أو نحو ذلك، وعلى أساس ذلك اتفق العلماء على أن "العبد العاقل البالغ المأذون له في التجارة جائز له أن يبيع ويشتري فيما أذن له فيه مولاه"[17].

المطلب الثاني:

مفهوم الوعي الادخاري:

يرتبط معنى الوعي الادخاري بجانب نفسي يتأثر به الفرد في اتخاذ قراراته، ويتمثل هذا الجانب بالرغبة المتولدة عن شعور الفرد بأهمية تفضيلاته، إذ تعكس هذه التفضيلات تأجيل الإنفاق

إلى أجل طويل. ويمثل الوعي الادخاري حالة خاصة للتقيد بسلوك منظم للوصول للأهداف المرجوة، وهنا يمكن استنتاج بعض المفاهيم المتعلقة بالوعي الادخاري مجملة بالنقاط الآتية:

أولاً: توليد الرغبة الفردية:

لا شك أن التركيز على توليد الرغبة الفردية وحفزها للعمل باتجاه الادخار الآجل بدلاً من الإنفاق العاجل، يعتمد بشكل مباشر على قناعات أو معتقدات خاصة. وبمعنى آخر، فإنه يمكن البحث في تهذيب المكنونات النفسية، ووضعها في إطار شرعي يسمح بخلق استجابة لتعديل السلوك، وترقيته للالتزام بأهداف برامج الادخار المتاحة. لأنه لا يمكن التسليم دائماً بأن العاجل أفضل من المزايا الآجلة، التي تدر في بعض الأحيان عوائد مجزية.

ثانياً: المجال الاقتصادي للادخار (الادخار الموجب):

يتحدد المجال الاقتصادي للادخار بجريانه في قناة اقتصادية يتم فيها إيداع الأموال في الأنشطة المصرفية، ليعاد ضخها في الدورة الاقتصادية، وفي هذه الحالة يوجه الادخار نحو الاستثمار بشكل فعلي، ويمكن أيضاً أن تتخذ هذه القناة صورة أخرى بأن يدخر الفرد للأغراض الشخصية، ويدير بنفسه مدخراته في أنشطة الاستثمار. وتعد هذه القناة نافعة للمجتمع إذ تقوم بتحريك الاقتصاد، وتسهم في تدوير الأموال، إضافة إلى دورها في إحداث التنمية وزيادة فرص النمو، والحد من الأزمات الاقتصادية.

ثالثاً: المجال غير الاقتصادي للادخار (الادخار السالب):

وفي هذا المجال تمثل صورة الادخار قناة غير اقتصادية، يتم فيها منع الأموال عن التداول، وعدم جريانها في الدورة الاقتصادية، وهي أشبه بكنز الأموال المتمثل في حبسها عن التداول، وتعطيلها عن الانتفاع في الاستخدامات الاقتصادية. وقد حذر الإسلام من مفهوم الادخار بمعنى الاكتناز، لأنه في هذه الحالة ينقلب إلى قيمة معطلة عن الانتفاع.

وقد وصف بعض الفقهاء أن النقد في هذه الوظيفة هو "حاكم" بين السلع، كحاكم المسلمين، وهذا الوصف فيه دلالة واضحة على وجود خطورة بالغة بحبس النقد عن التداول، باعتبارها عملية ظالمة، قال الإمام الغزالي: "من كنزهما -أي النقدين الذهب والفضة- فقد ظلمهما، وأبطل الحكمة فيهما، وكان كمن حبس حاكم المسلمين في سجن يمتنع عليه الحكم بسببه، لأنه إذا كنز فقد ضيع الحكم، ولا يحصل الغرض المقصود به"[18].

المطلب الثالث:

مفهوم الاقتصاد السلوكي:

يرتبط مفهوم الاقتصاد السلوكي بما قرره علماء النفس بشأن تعريف السلوك بوجه عام، باعتباره استجابة الكائن الحي للمؤثرات المحيطة [19]. ويتفرع عن هذا المفهوم أن السلوك الإنساني يمثل "كل نشاط يقوم به الإنسان، ويمكن ملاحظته أو ملاحظة نتائجه، أو كل ما يصدر عن الإنسان من استجابات عقلية وحركية ونفسية واجتماعية ظاهرة وغير ظاهرة"[20]؛ فالسلوك الإنساني يعكس حالة تفاعل (استجابة) يبديها الفرد تجاه المؤثرات الداخلية والخارجية. وواضح أن السلوك الإنساني لا يتحقق دون وجود منبهات اقتصادية ونفسية واجتماعية، في كيان مستقل، ينتج عنه معنى الاقتصاد السلوكي.

وقد عرَّف علماء الاقتصاد السلوكي هذا العلم بعدة تعريفات أبرزها تعريف (ثالر) بأن الاقتصاد السلوكي هو "اقتصاد يمتزج فيه التحليل النفسي مع التحليل الاقتصادي، ويقوم بإعطاء العوامل النفسية اعتبارها ووزنها عند دراسة المشكلة الاقتصادية"[21]، فهذا التعريف يعيد بناء مفهوم الاقتصاد على أسس التحليل النفسي، الذي استبعده علم الاقتصاد رغم أهميته في توجيه السلوك [22].

ومنهم من عرف الاقتصاد السلوكي بأنه "مجال بحثي مختلط يدمج بين المبادئ الأساسية من النظرية الاقتصادية مع العلوم الاجتماعية وخاصة علم النفس، من أجل تعزيز واقعية الافتراضات الاقتصادية على أسس نفسية"[23]. فهذا التعريف يدمج علم الاقتصاد بالعلوم الاجتماعية عامة؛ كعلم النفس، وعلم الاجتماع، وعلم التربية.

وبالجملة، يتضح أن الاقتصاد السلوكي يقوم على مبدأ الدمج بين الاقتصاد وعلم النفس بصفة أساسية، يليه علم الاجتماع، ويمتد ذلك إلى البحث في مدى أوسع، وحتى يصل إلى المحددات العصبية المتعلقة بكيفية عمل الأعصاب وتفكير الدماغ، ومدى تأثر السلوك واتخاذ القرار بالمؤثرات الداخلة في عمل الدماغ، وهو ما يسمى "علم الاقتصاد العصبي"[24]، وهذا يعني استخدام أدوات ومنهج علم النفس، وعلم الاجتماع، وعلم الأعصاب، وإدخالها في التحليل الاقتصادي. ومع أهمية هذه الأفكار فلا يمكن اعتبار الاقتصاد السلوكي علماً مستقلاً بذاته عن علم الاقتصاد، وإنما هو تطوير للفرضيات التي تضيف قوة تفسيرية على نحو أفضل.

إذن يمكن القول إن الاقتصاد السلوكي هو "حقل معرفي جديد انبثق من علم الاقتصاد، بهدف البحث في سلوك الأفراد، وخياراتهم في اتخاذ القرارات الاقتصادية استناداً إلى العوامل النفسية، ويستوي في ذلك السلوك العقلاني وغير العقلاني".

المبحث الثاني:

دور التحيزات العقلية في الوعي الادخاري:

إن حصر السلوك والمواقف الاقتصادية المثلى بالجانب العقلي لا يحكم عليها بالصحة بشكل نهائي، لأن المؤثرات التي تحكم السلوك الإنساني ليست مؤثرات عقلية خالصة، إذ تخضع للعوامل النفسية والاجتماعية، مما ينتج عنه تحيزات وأخطاء في تقدير المواقف الاقتصادية، وقد جاء هذا المبحث موضحاً أهم العناصر المتصلة بهذا الموضوع في ثلاثة مطالب، وهي:

المطلب الأول: الاقتصاد السلوكي والعقلانية.

المطلب الثاني: تحيزات الوعي العقلاني في إطار الاقتصاد السلوكي.

المطلب الثالث: دور التحيزات العقلية في الوعي الادخاري.

المطلب الأول:

الاقتصاد السلوكي والعقلانية:

يمثل الاقتصاد السلوكي مدرسة قائمة بذاتها تختص بأطر مذهبية تميزها عن المدارس الاقتصادية الأخرى، وتعكس "العقلانية" صورة لجوهر الاختلاف بين هذه المدارس، وفي هذا الاتجاه يمكن وصف الاقتصاد السلوكي أنه يمثل أحد فروع علم الاقتصاد في إطار الاختلافات غير اليسيرة. ويرتبط هذا العلم بشكل واضح بأسس علم النفس وعلم الاقتصاد من جهة التركيز على السلوك الإنساني، مع اختلاف الوجهة والاتجاه، ويمكن رصد أهم الاختلافات بين مدرسة الاقتصاد (العقلانية) ومدرسة الاقتصاد السلوكي (السلوكية) في عدة نقاط، أبرزها:

1.تعتمد المدرسة السلوكية في بناء الفرضيات على وجود عوامل نفسية واجتماعية تؤثر في تعديل سلوك الأفراد، أما المدرسة العقلانية فهي تركز على السلوك الرشيد أو العقلاني في بناء الفرضيات، وتستبعد التعامل مع التأثيرات النفسية والاجتماعية رغم الاعتراف بوجودها، وهو ما يعرف بفرضية الرشد الاقتصادي.

2.يعتمد الاقتصاد السلوكي على العقلانية المقيدة التي تتركز في النظر البحثي إلى الواقع كما هو كائن، خلافاً للاقتصاد التقليدي العقلاني الذي يحلل الواقع كما يجب أن يكون.

3.للمدرسة السلوكية تأثير على القرارات الفردية، خصوصاً في مجال الكيفية المناسبة للتعامل مع التحيزات السلوكية، أما المدرسة العقلانية فلا تؤثر في قرارات الأفراد.

4.تتبنى الدولة الطريقة السليمة للسياسات لتحفيز سلوك الأفراد داخل المؤسسات والمنظمات، وبالمقابل تنعدم أي فرصة لتدخل الدولة في الإطار المؤسسي بحسب المدرسة العقلانية.

5.تعكس المدرسة السلوكية وجود صورة تيار اقتصادي يسعى إلى تبيان محدودية النماذج القائمة على أساس العقلانية، ذلك أن الأفراد يجازفون في اتخاذ قرارات مجردة مبنية على العقلانية[25]، أي أن هذا المعنى يبرز وجه الاختلاف الذي يقوم عليه الاقتصاد السلوكي مقابل فرضيات الاقتصاد التقليدي التي تعتمد على العقلانية.

6.تنطلق المدرسة السلوكية من النظرة الجديدة لسلوك الفرد، بحيث تقوم هذه النظرة على الاعتراف بالسلوك العقلاني، إلى جانب وجود مؤثرات غير عقلانية تؤثر على هذا السلوك الفردي. فالرشد في الاقتصاد السلوكي لا يتم إطلاقه، بل يتم التعامل معه بصورة مقيدة، وهو ما يعرف بمصطلح "نظرية العقلانية المحدودة".

7.تتعامل المدرسة السلوكية مع المعلومات باعتبارها منقوصة غير كاملة، وتلجأ إلى المحاسبة الذهنية في توظيف هذه المعلومات[26]، بخلاف المدرسة العقلانية التي تفترض وجود معلومات كاملة يتم الاستفادة منها بوجه تام.

8.ولما كانت المدرسة السلوكية قادرة على التدخل في تعديل قرارات الفرد وتقويم سلوكه، فهي تفتقر إلى وجود المنهج القائم على الحرية الكاملة، واستبداله بالحرية المقيدة في ضوء استخدامات الوكز، وهذا بخلاف مقولة المدرسة العقلانية المتضمنة وجود حرية كاملة.

9.يتسم الفرد في المدرسة السلوكية بأنه واقعي مع الحياة في ظل إمكاناته المحدودة، أما الفرد في المدرسة العقلانية فهو يتحرك بمصلحته الشخصية بعيداً عن مصلحة المجتمع، ويتجرد من الجوانب النفسية، ولا يخضع لتأثير العادات والتقاليد، كما أنه لا يخضع للأحكام الدينية، ويسعى لتحقيق أهدافه بحسابات كمية بمعزل عن هذه الأحكام[27].

10.كما أن الفرد في المدرسة السلوكية يتأثر بجوانب الرحمة والتعاطف مع الآخرين، ويسعى إلى تحقيق العدالة والسعادة والرفاه العام، أما الفرد في المدرسة العقلانية فلا تعنيه القيم الأخلاقية كالخير والرحمة والإيثار لأنه في الأصل مدفوع بمصلحته الشخصية.

11.لم تأخذ أفكار المدرسة السلوكية خصائص النظرية القابلة للتعميم بشكل كامل، ولم تبحث في الاقتصاد ككل، خلافاً للمدرسة العقلانية التي تعتمد على أدوات النظرية القابلة لتعميم النتائج، كما أنها تحلل الواقع من منظور كلي.

12.تعتمد المدرسة السلوكية على أدوات مساندة مثل وحدات البصائر السلوكية، وهذه الوحدات تمثل أدوات تجريبية تدمج بين علم النفس وعلم الاجتماع وعلم الأعصاب في معرفة كيفية تصرف البشر باتخاذ القرارات، وينتج عنها أدوات الوكز للتدخل وإحداث التغيير، خلافاً للمدرسة العقلانية التي تمنع أي صورة للتدخل [28].

المطلب الثاني:

تحيزات الوعي العقلاني في إطار الاقتصاد السلوكي:

يشير مصطلح التحيز أو الانحراف (Bias) إلى الفرق بين طريقة التفكير التي يجب أن تكون للوصول إلى الهدف المرجو وبين طريقة التفكير الكائنة فعلاً. ويدل مفهوم التحيز في مجال المعرفة إلى أسلوب خاطئ في التفكير [29]، ينتج عن مناقشة المعلومات ومعالجتها بسبب قصور بشري في الجانب النفسي والعقلي، مما يجعل أحكام التقييم غير قابلة للتعميم.

وهناك تحيزات اقتصادية عامة تؤثر في اتجاه التفكير العقلي لدى الأفراد، ينشأ بموجبها الانحراف من الحالة العقلانية إلى حالة أخرى مخالفة، تؤدي إلى الفعل غير الرشيد أو الفعل الفوضوي، وربما تكون أبرز دوافع هذه التحيزات الاقتصادية ما يرتبط بالقوى النفسية الداخلية، التي بدورها تهيئ للأفراد فرصة للتعامل مع مستوى مقبول من الرضا في اتخاذ القرارات.

من الواضح أنه من غير الممكن إثبات العقلانية المطلقة في السلوك الاستهلاكي للأفراد أو السلوك الادخاري، مثلما أنه من الصعب تجنب تحيزات التمويل السلوكي للمستثمر المالي في السوق الثانوية، باعتباره يعكس حالة الرشد أو العقلانية. ومن وجه آخر هناك أخطاء يقع فيها الأفراد في اتخاذ القرارات تبرهن على وجود مؤثرات خارجية لا يلتفت لها الأفراد بعناية كافية، وقد أشار (ثالر) إلى أن الإعلانات التسويقية تدعم عادة فرص التفكير غير العقلاني، وهي لا تقل عن سلوك الأفراد في اتخاذ قرارات التبادل بطريقة خالية من العقلانية، وبخاصة أنهم يصادقون على العقود دون النظر في مضمونها، كما أنهم يتعاطفون دون معايير عقلية في الحكم على الأشياء.

وهو ما يدعم مقولة أن الفرد لا يتصرف دائماً بعقلانية، وناقش العالمان (كانيمان وتفيرسكي) ما يثبت وجود تحيزات ناتجة عن العوامل النفسية تؤثر بتوجيه اختيارات الأفراد [30].

ويمكن إجمال أهم التحيزات العقلية في هذا الجانب بالنقاط الآتية:

أولاً: تحيز الثقة المفرطة(Overconfident) :

يقود الشعور بالثقة الزائدة لدى الأفراد إلى المبالغة في تقدير الذات، ثم تقدير المركز المالي، والأفراد بهذا الإطار يتولد لديهم عدم مبالاة بركوب المخاطر أو وجود احتمالات لوقوع الخسارة، كما أنه يزداد لديهم الاعتقاد بأنفسهم أنهم الأفضل على الدوام [31]. وهذا يعكس الطبيعة الفطرية بوجه عام المتضمنة صورة المبالغة في إصدار الأحكام القطعية، والجرأة على التنبؤات، وقضايا المستقبل.

ومن الأمثلة على الثقة المفرطة أن بعض المستهلكين يميلون إلى شراء السلع أو الخدمات الأعلى سعراً في سلوك مناقض لقانون الطلب، كما أن بعض المستثمرين يبالغون في معرفتهم بجوانب القوة بمؤشرات الاستثمار المالي كالزيادة في التدفق النقدي، وانخفاض المديونية، وبالتالي شراء الأسهم في حدود سعرية مرتفعة، وأن غالبية الناس لديهم إدراك بالمخاطر الناتجة عن العادات الاستهلاكية السيئة، وهم أشد إدراكاً بأن هذه المخاطر كبيرة للغاية عند تناول الوجبات الجاهزة والإدمان على التدخين، لكن هؤلاء الأفراد لديهم ثقة مفرطة بأنفسهم بأنهم أكثر تحوطاً من غيرهم للوقوع في هذه المخاطر. وتوصف هذه الحالة في الاقتصاد السلوكي بمصطلح "الإرادة المحدودة" على غرار العقلانية المحدودة، وهذا التحيز يخالف العقلانية الرشيدة.

ثانياً: تحيز تقدير الذات من خلال المقارنات الاجتماعية (Social Norms):

هناك ميل لدى الفرد للمقارنة الاقتصادية مع الآخرين، خصوصاً في السمات السلوكية المشتركة، التي تصنف في الشريحة العمرية نفسها، وفيها تتم المقارنة في أنشطة الإنفاق وغيرها، وتلعب العوامل الذاتية دوراً مهماً في التحيز في هذا الاتجاه [32]، إذ ينطلق الناس نحو سلوكهم من خلال المقارنة مع الآخرين ومحاكاتهم، ويفكرون بنفس الطريقة والنهج، وهو ما يوصف بالوعي الاجتماعي.

ثالثاً: تحيز النفور والخوف من الخسارة (Loss Aversion):

يميل الإنسان بطبعه إلى عدم التنازل عن ثروته أو جزءٍ منها، والخسارة غير مرغوبة بكل الأحوال، وحتى لو كان الأمر يتعلق بالفرد بما يحقق مصالحه الاستهلاكية، ومن هذا الوجه ينتج عن الإنفاق الذي يبذله الفرد حالة من الشعور بالألم، ولا شك أن الطرق التي تسمح بإجراء

المدفوعات بطرق ذكية (البطاقات مثلاً) تخفف من الشعور بالألم بدرجة كبيرة. وفي هذا الباب يعد خسارة مبلغ من المال أشد ألماً بنسبة الضعف من الفرح المتحقق بربح نفس المبلغ المالي. ويلاحظ في هذا التحيز وجود مخالفة لمبدأ تحقيق المصلحة الذاتية أو المنفعة في الاقتصاد الوضعي.

رابعاً: تحيز في المقارنات بين الأشياء المترابطة (Relativity):

ويعني هذا التحيز أن الأفراد يختارون أسلوب المقارنة بين الأسعار للوصول إلى السعر الأفضل، وعند الجهل بحقيقة السعر لسلعة ما، فإنه يتم مقارنتها مع سلع أخرى مشابهة من أجل اختيار السعر الأنسب. وهذه الحالة أشبه بالتوجيه السلوكي لضبط الإنفاق المفرط على التدخين بأن المقارنة الصحية بين المدخنين وغيرهم تدل على أن العمر الافتراضي لهم يكون أقل بسبب تآكل الأجهزة الداخلية لديهم.

خامساً: التحيزات المعرفية من الخبرة الأخيرة (Recency bias):

يعمد الأفراد إلى بناء القرارات بالاستناد إلى التحيزات المعرفية من الخبرة الأخيرة؛ فتسود لديهم قناعة بأهمية الاحتفاظ بالخبرة الأخيرة، وتعميمها في اتخاذ القرارات المالية اللاحقة، فمثلاً يسمح تحقيق هدف الربح بإعادة الممارسة في نفس النشاط الاقتصادي للوصول إلى الهدف نفسه.

المطلب الثالث:

دور التحيزات العقلية في الوعي الادخاري:

يسهم التدخل السلوكي في تحسين كفاءة عمل المؤسسات المالية، وفي الوقت نفسه، يزيد من مستوى الرفاه لدى الأفراد، وذلك باستخدام أساليب الوكز السلوكي لحث المتعاملين على الادخار، وهو جانب مهم في دعم الاستثمار، والمحافظة على رأس المال، ويرتبط الوعي الادخاري بالعقلانية المقيدة على أساس المفهوم النفسي للإدراك المحدود، فالناس لديهم قرارات مختلفة للوصول إلى إشباع غير مختلف، وهم لا يتفقون في نفس السلوك لتحقيق الإشباع نفسه.

وتمثل الحسابات الذهنية حالة من النمطية في طريقة توزيع الدخل وإدارته، وهي حالة ترتبط بتحيز الحسابات الذهنية(Mental Accounting) ، إذ يعمد الفرد إلى تقسيم بنود الإنفاق، إلا أن ذلك لا ينتظم ما يمكن وقوعه من نوازل أو حوادث غير متوقعة، فيضطر الفرد إلى ترحيل بعض وجوه الإنفاق المخططة إلى النفقات الطارئة. ويمكن تفعيل هذا الجانب عملياً في قطاع التمويل الإسلامي، إذ توضع حسابات الادخار في إطار للحسابات الذهنية، وحينئذ يتم الإعلان المؤسسي

من قبل هذا القطاع على أن حسابات الادخار الموجهة للاستثمار تمثل منتجات آمنة عديمة المخاطر، وذات كفاءة أعلى في تحقيق عوائد مجزية عن طريق المزيج التسويقي المركب[33].

إن التحيزات العقلية على سبيل المثال تحكم هذا النمط في طريقة توزيع الدخل وتوجهه في أوعية الادخار [(34)]. وتفسير ذلك أن الدخل يرصد للإنفاق في ثلاث طرق بحسب طبيعة القرارات والتفضيلات؛ فإما أن يذهب الدخل للإنفاق أو يذهب للادخار، أو يذهب للاثنين معاً بنسب متفاوتة، وتفصيل ذلك كما يأتي:

أولاً: الدخل يكافئ الإنفاق على الادخار:

في هذه الحالة التي يكافئ فيها الدخل الإنفاق الادخاري تنعدم فرصة الفرد في تعظيم منفعته الاستهلاكية في الفترة الراهنة، إذ يتم تأجيل الاستفادة من هذه المنفعة، وتعتمد تفضيلات الفرد حينئذ على وجود ميزانية معدة سابقاً لتغطية التكاليف، أو تعتمد على استعداد الفرد للتنازل الكلي عن استخدام الدخل باستثناء مصادر تمويلية بديلة (القروض، الاحتياطيات، الادخارات العينية، وغيرها)، ولا شك أن الدوافع النفسية والعاطفية تعد أحد أهم المحركات الأساسية في توجيه الدخل وفق حالة الادخار الكلي.

ثانياً: الدخل يكافئ الإنفاق الاستهلاكي:

يقوم الأفراد في بعض الأحيان بتوجيه الدخل نحو الإنفاق الشخصي، دون النظر إلى جانب الادخار، ورغم أن هذه الحالة تشيع لدى الفقراء لكن قد توجد عند الأغنياء في مواسم محددة. إن هذه الحالة تمثل جانب التحيز للحاضر(Procrastination) وهو أن الفرد يميل إلى الإنفاق في توزيع الدخل، وفي الوقت نفسه يؤكد الرغبة في تأجيل الادخار وإعادة النظر في توظيف كسبه للاستثمار في الفترة الآجلة، وينبع ذلك من محركات داخلية أو ما يسمى عوامل التحكم بالذات، التي تقود في النهاية إلى تعظيم الإشباع بأي صورة محتملة.

من الواضح هنا أن تقدير المكاسب السريعة أهم من تقدير المكاسب الآجلة؛ فعلى سبيل المثال فإن تحصيل المنفعة المشتقة من تناول النشويات والسكريات يغلب على تقدير أغلب الناس بدلاً من التفكير بالعواقب اللاحقة. وبشكل عام فإن "العاجل خير من الآجل"[(35)] مما يشير إلى أن الإنفاق خير من الادخار وفق هذا المنظور لدى البعض. وفي كل الأحوال يتم توزيع الدخل بين الاحتياجات المختلفة، سواء كانت احتياجات أساسية أو احتياجات شبه أساسية، وتتوزع هذه الاحتياجات بين الاستخدامات العامة؛ كالسكن، والدواء، والطعام، والملابس، وكلها تخضع لتحيزات الحسابات الذهنية، إذ إن الفرد يقوم بالموازنة بين أولويات الإشباع المشتقة من هذه

الاستخدامات، ووضع حسابات عقلية لكل استخدام بشكل منفصل، مع إمكانيات التبديل بين الحسابات، إضافة إلى وضع خطة طوارئ لترحيل الحسابات بخيارات محدودة.

إن أهم ما يميز حالة الدخل الذي يكافئ الإنفاق الاستهلاكي أن الادخار يكون في وضع صفري، أو يكون في حالة أدنى تصل إلى وضع الادخار السالب (= الاستهلاك المبني على القروض)، وتشيع هذه الحالة مع الاستخدام المفرط الذي يمارسه معظم المستهلكين مع مزايا بطاقات الائتمان، التي تشجع على زيادة القروض بخطى متسارعة [36]. وفي المقابل، يفترض أن الإنسان لا يموت جوعاً مع انعدام الدخل اللازم لتغطية الحاجات الاستهلاكية، وهي الحالة التي يطلق عليها وصف "الاستهلاك الذاتي".

ثالثاً: توزيع الدخل بين الإنفاق على الادخار والاستهلاك:

يقوم المستهلك في العادة بتوزيع دخله بين بند الإنفاق على الادخار وبند الإنفاق على الاستهلاك الشخصي، اعتماداً على التفضيلات الشخصية في اختيار الطريقة المثلى لتوزيع الدخل بين البندين، إلا أن القرارات هنا تحتمل الصواب مثلما تحتمل الخطأ، وذلك أن نظرية الاقتصاد السلوكي لا تفترض مبدأ العقلانية التامة في اتخاذ القرار، إذ أن الظروف النفسية تؤثر في تبني خيارات غير عقلانية أو خيارات مبنية على الفوضى. ومن هنا يسمح الاقتصاد السلوكي بالتدخل لتسديد مسار الواقع وتصويبه، في إطار افتراض واقعي مبني على العقلانية المحدودة.

وهناك تجارب دولية عديدة في هذا الجانب استندت إلى فلسفة التحيزات السلوكية بالتطبيق على معظم قطاعات المجتمع [37]، ومن أهم هذه التجارب ما أورده (كولينز) في كتابه الذي يهتم برصد تجارب سلوكية موجهة للتربية الادخارية لدى طلبة المدارس الابتدائية أنه تم إجراء تجربتين على عينتين من الطلبة؛ تلقت العينة الأولى تدريبات في الوعي الادخاري من خلال التركيز على أهمية فتح حسابات ادخارية في المدرسة، أما العينة الأخرى فتم تقديم نصائح ادخارية تتناول جانب الوعي المالي بوجه عام. وإزاء هذه التدريبات المتباينة استنتج وجود زيادة في نسبة الوعي الادخاري لدى العينة الأولى بدرجة أكبر من العينة الثانية [38].

المبحث الثالث:

تطبيقات سلوك الوعي الادخاري في الاقتصاد الأردني:

هناك بعض الشواهد التشريعية التي تدل على وجود ركائز إسلامية قوية في مجال تطبيقات السلوك العقلاني، وخصوصاً في إطار الوعي الادخاري، فيمكن للدولة القيام بدور مهم من خلال

السياسة العامة، إضافة إلى الدور الذي تقوم به مؤسسات التمويل الإسلامي، ويتناول هذا المبحث ثلاثة مطالب، وهي:

المطلب الأول: تطبيقات السلوك الادخاري في إطار السياسة العامة للدولة.

المطلب الثاني: تطبيقات الوعي الادخاري في قطاع التمويل الإسلامي الأردني.

المطلب الثالث: تطبيقات برامج الوعي الادخاري السلوكية في القطاعات الأردنية.

المطلب الأول:

تطبيقات السلوك الادخاري في إطار السياسة العامة للدولة:

فإن تطبيقات السياسة العامة للدولة تركز على الوكز السلوكي على أساس صناعة القرار من داخل المجتمع، وذلك عن طريق تقدير الجهود الممكن تحقيقها بالتعاون مع النخب العلمية وأهل الاختصاص، التي بوسعها المشاركة في دعم توجهات الدولة في تبني سياسات معينة.

ويمكن للدولة توجيه سلوك الأفراد نحو البديل الأمثل انطلاقاً من مبدأ التحيز للوضع الراهن، حيث أثبتت التجربة العملية أن الأشخاص يتأثرون بالخيار الذي تم تحديده لهم في وقت سابق، ولديهم ميل للبقاء عليه وعدم الشروع في خيارات أخرى، كما يمكن للدولة سن قرار معين لتحقيق الأهداف المخططة دون أن يكون مفروضا بقوة على الناس بحيث ينسجم الخيار المحدد مسبقاً مع الأغلبية، وفي هذه الحالة يصح للأفراد الأخذ بالخيار أو تركه بحرية تامة [39].

وفي هذا الاتجاه تقوم الدولة بحشد الجهود المحلية لاستخدام سياسة الوكز للأفراد وحملهم على الادخار، وتشجيع المجتمع إزاء ذلك على ضبط الإنفاق الاستهلاكي الخاص. من هنا تتبنى الدولة مسلك العقلانية في إجراءات السياسة العامة، وتتجه للتأثير في سلوك الأفراد وفق هذا المسلك بطريقة تشاورية من خلال التواصل والنقاش واحترام الآراء، وكل ذلك يهدف إلى تحقيق المصلحة العامة للمجتمع. إن تقدير هذه السياسة ينبع من مبادئ الشريعة وتوجيهاتها على الاعتدال والتوسط في الإنفاق، مما يعني من وجه آخر توجيه فائض الدخل نحو الاستثمار.

ويمكن الاستفادة من التجارب الدولية في مجال إشاعة الوعي المالي والادخاري، ومنها تجربة اتحاد الائتمان في أمريكا الذي قام بدراسة ميدانية تعمل على دمج برامج التوعية النظرية ببرامج عملية، تتلخص آلية عملها بتحويل أموال وإشعارات رسائل قصيرة إلى العينة محل البحث، وانتهت الدراسة إلى أن هناك زيادةً ملحوظةً في زيادة نسبة الادخار بواقع (21%) أكثر من الوضع الافتراضي دون تدخل [40].

ومن هنا ركزت بعض البرامج في مساعدة الأفراد على تحقيق أهدافهم الادخارية باستخدام رسائل تذكير، لجعل أهدافهم أكثر وضوحاً. وتظهر سلسلة من الدراسات العملية أن إرسال رسائل نصية، في التوقيت المناسب، لتذكير الأفراد بالادخار، يزيد من معدلات الادخار بما يتفق مع أهدافهم [41]. كما يتم تصميم برامج أخرى للأفراد من شأنها تحسين مستوى زيادة المدخرات، وذلك عن طريق محفزات التزام تتضمن امتناع المستهلكين طواعية عن السحب من مدخراتهم لحين بلوغ المدخرات المستوى المستهدف. وفي بعض البلدان تم اعتماد حسابات ادخار مشروطة بعدم جواز السحب من هذه الحسابات لمدة ستة أشهر، مما أدى إلى زيادة الادخار بنسبة تصل إلى (30%). وبعد مرور عام، كانت مدخرات الأفراد الذين قبلوا التجربة بفتح حسابات لهم قد زادت بنسبة (82%) مقارنة بمجموعة الضبط التي لم تتلق هذه التجربة [42].

إن الحفز المخطط في بناء منظومة الوعي الادخاري يقوم على دراسة الإمكانات المتاحة في الوقت الراهن، ومدى الاستفادة من هذه الإمكانات في مشروعات المستقبل، ومع ذلك تستخدم الأغراض التسويقية في تقديم البدائل كمحرك أساسي لتحفيز الأفراد على قبول البديل الأفضل، ومن ذلك فإن بعض البرامج تتضمن صياغة عقلية مجردة في توجيه التوعية الادخارية لدى الأفراد، فمثلاً يخاطب الأفراد بأنه في وسعهم الاختيار من تفضيلات مختلفة تفسر استعداد الفرد للوقوف على حجم التضحية في الإنفاق، ومن ذلك: هل تفضل ادخار (5) دولارات يومياً، أم (35) دولاراً أسبوعياً، أم (150) دولاراً كل شهر؟

ومع أن الإجابة تكون واحدة من منظور حسابي بحت، لكنها مختلفة تماماً من منظور التضحية في الإنفاق الراهن، وبالتالي من منظور الوعي الادخاري، فإن الحفز المستخدم يفسر أن ادخار (5) دولارات يعني قدرة الشخص على التنازل عن مشروب غازي أو التضحية باحتساء فنجان قهوة كل يوم، أما ادخار (150) دولاراً كل شهر فيعني الوقوع في مصيدة المديونية لأنها ببساطة تعني التخلي عن قسط إيجار[43]، وهذا يعني أن الادخار لا يكون تلقائياً إلا بحدود موجهات سلوكية تنبه الأفراد على وجود احتمالات مختلفة، وهذه الاحتمالات تعتمد على تفضيلات واقعية تتناسب بشكل مخطط مع إشباع الاحتياجات والموازنة بين الراهن والمستقبل. وتمر عملية ممارسة الادخار في مراحل وخطوات متتالية، وهي تمثل بمجموعها صناعة القرار المتعلق بالادخار، وهذه الخطوات تبدأ من إدراك أهمية الادخار، وتخصيص نسبة للادخار،

وفتح حساب للأموال المدخرة، واختيار صندوق للاستثمار، ومتابعة عوائد الاستثمار، وتنتهي بإعادة تخصيص الأموال[44].

وفي هذا الجانب، يتم تنفيذ الوكز في كل خطوة من الخطوات السابقة، وتذليل المعوقات والتحديات المحتملة، وذلك وفق خطة الادخار المقترحة، المتضمنة تحديد نسبة الادخار، وتعيين طبيعة الأصول أو منتجات الادخار، وخصائص الشريحة محل الوكز.

ويمكن أن تمر خطة الادخار أو تصميم تجربة السياسة السلوكية في مجال الادخار في مراحل وخطوات على نفس الشاكلة الأولى [45]:

- تحديد حجم الزيادة المطلوبة في مخصصات الادخار.
- تحديد الأهداف المرجوة من السلوك الاختياري.
- تصميم تجربة التدخل السلوكي استناداً إلى المدخلات والعمليات والمخرجات.
- اختيار عينة منتقاة من مجتمع إحصائي محدد.
- تعميم التجربة في حال وجود أثر مؤكد وملموس.

كما ترتبط عملية صنع القرار في مجال الادخار بتحديد المحل والمكان المناسبينِ لتنفيذ الوكز، وهذا يتعلق بالكشف عن الآفاق المحتملة بتعيين المحل المناسب، ومن هذه الآفاق مدى الاستعداد للتخلي عن ممتلكات حاضرة، ومدى الحاجة لتغيير الواقع الراهن، ومدى وجود أهمية للعوائد في الفترة الآجلة. ولا شك أن البحث عن فرص للآفاق المحتملة للمحل المناسب للاختيار يتأثر بشكل واضح بالتحيزات والأخطاء العقلية والعاطفية على حد سواء، مثل الانحياز للوضع الراهن، الذي يبدد فرص التغيير نحو الأفضل في الفترة الآجلة، باعتبار أن العاجل خير من الآجل، وكذلك تحيز النفور من الخسارة، وتحيز الثقة المفرطة، الذي يتمثل بشعور الأفراد بقدرتهم على التغيير، وغيرها من التحيزات.

المطلب الثاني:

تطبيقات الوعي الادخاري في قطاع التمويل الإسلامي الأردني:

يقوم قطاع التمويل الإسلامي بدور شراكة حقيقي مع المجتمع، وفي هذا القطاع يمكن أن يتم تبني آليات مختلفة في الوصول إلى العميل المدخر، وإحياء فلسفة الادخار وفق أسس وخطط مدروسة، وواضح أن الركائز القوية التي يقوم عليها الاقتصاد السلوكي تسهم إلى حد بعيد في إنعاش هذا الجانب. أما إحياء معنى الوعي الادخاري وفق أسس الاقتصاد السلوكي فيمكن

لمؤسسات التمويل الإسلامي أن تقوم بحشد الأدوات التي تحقق هذا المعنى، إذ تسهم هذه الأدوات في تحفيز وترقية السلوك الادخاري الفردي من وجوه عديدة:

- زيادة مكافأة الادخار على نحو يحقق صافي دخل بعد خصم التكاليف والالتزامات الشرعية المترتبة على رأس المال، وأهمها الزكاة.

- تسويق فكرة الوعي الادخاري من خلال العمل على إشاعة حب الخير، وتعميم الفائدة الاجتماعية، والانخراط في المسؤولية الفردية التشاركية نحو المجتمع.

- توظيف فرص استخدامات التسويق الإسلامي من خلال المزيج المركب الذي يعطي أولوية للعميل المدخر، ويراعي جودة العناصر الأخرى في هذا المزيج [46]. مع الإشارة إلى أهمية الوصول الحر إلى هذا النوع من العملاء، والاهتمام بتلبية احتياجاتهم وإشباع رغباتهم.

- إعطاء مزايا تمويلية أفضل لأصحاب الودائع الادخارية طويلة الأجل، بتقديم التسهيلات والخدمات الفريدة، كالقرض الحسن، والتمويل منخفض التكاليف، وفي نهاية المطاف ربط العميل بالولاء لأنشطة التمويل، ومصداقيته الشرعية.

- تقديم فرص مجانية للمشاركة في الحصول على امتيازات نقدية مجزية، كالجوائز والخدمات المجانية، واستخدام البطاقات عالية الجودة في التنقل والسفر، ونحو ذلك.

وبالجملة، يمكن القول: إن قطاع التمويل الإسلامي يمتلك القدرة على تفعيل برامج السلوك الادخاري من خلال مجموعة من الوسائل العملية المستخدمة في هذا الجانب ممثلة في تحفيز الثقافة الادخارية، والوقوف على التحيزات السلوكية والمحددات التي تحرك العملاء نحو الإنفاق الاستهلاكي، وتأمين البرامج السلوكية التي تضمن للأفراد فتح أوعية ادخارية متوافقة مع الدخول الشخصية، إضافة إلى دمج التجارب الناجحة على المستوى الدولي في أنشطة التمويل الإسلامي، والتركيز على أهمية الوعي الادخاري في إطار فهم شامل للخصوصية الشرعية[47].

ويمكن للمؤسسات المالية الإسلامية القيام بتفعيل فرص الادخار عن طريق استخدام الآليات الشرعية في الوصول إلى الفقراء، إذ تعمد هذه المؤسسات إلى القيام بإجراءات خاصة على صعيد سياسة الشمول المالي التي تردم فجوة الحواجز مع الفقراء، وفيها يتم استخدام المؤثرات العاطفية الإيمانية التي تلقى استجابة أكثر لدى هذه الفئة من الناس، وهو ما تحقق فعلاً مع انطلاقة قطاع التمويل الإسلامي في حقبة الستينيات من القرن المنصرم، وشهدت تجربة "ميت غمر" أو ما يطلق عليها تجربة "بنوك الادخار المحلية" التي أطلقها أحد رواد هذا القطاع[48]

إنجازات كبيرة ومهمة، وذلك بهدف النهوض بالفقراء للمشاركة بالأوعية الادخارية الصغيرة. وواضح أن الشكل الاقتصادي التعاوني يلتقي بوجه كامل مع مبادئ الاقتصاد السلوكي، من جهة أن كلاً منهما يقوم بدور مناهض للمفاهيم والصور الافتراضية التي يرتكز عليها الاقتصاد الرأسمالي.

إن فرص الادخار المتحققة في تجربة "بنوك الادخار المحلية" كانت واضحة بمساندة العامل الديني الذي أضفى قوة نفسية للنجاح في هذا المشروع، إذ لا يخفى أهمية الدور الذي يتحقق من خلال الإسقاطات على العوامل النفسية في بيئة أغلبها من المعوزين، حيث تمتلك هذا الشريحة الاجتماعية قاعدة إيمانية أقرب إلى الفطرة النقية، التي تأبى الدخول في مشروعات ربوية محرمة (49).

تتضح أبعاد هذه التجربة العملية في التأثير على السلوك العام للمجتمع الريفي على وجه التحديد، باستخدام معظم الأدوات المصممة في نطاق موجهات الاقتصاد السلوكي، مثل:

- التركيز على المنبهات النفسية التي تبدو بصورة جلية في الخطاب الديني المباشر.
- زيادة الوعي بأهمية الثواب كخيار اعتقادي بدلاً من العقاب والغضب من الله تعالى.
- الوقوف على الرغبات النفسية وفق الإمكانات المتاحة، وإعادة توجيهها في الفعل الحلال.
- توجيه تعبئة المدخرات الصغيرة في مشروعات جماعية متكاملة المسؤولية تجاه المجتمع.
- تحريك الحوافز لإحياء نزعة حب التملك للثروة في بيئة تفتقر إلى السيولة الكافية.
- التربية الادخارية على أساس العمل وفق الخيارات البديلة الأكثر نفعاً.

وعلى غرار تجربة بنوك الادخار المحلية تم تصميم بعض النماذج المؤسسية للتدخل السلوكي في مجال الادخار الصغير، ومنها تجربة شركة واحد للاستثمار Wahed Invest وهي شركة أمريكية عابرة[50]، تعمل من خلال منصة استثمارية متوافقة مع أحكام الشريعة، وذلك باستخدام التقنيات النفسية في تعديل السلوك للاستثمار الحلال. وتهدف إلى جمع المدخرات بفتح حسابات ادخارية بمبالغ زهيدة تبدأ من مئة دولار، وتضم إلى محفظة استثمارية خاصة (51).

وهناك تجارب مشابهة لمؤسسات التمويل الإسلامي في مجال الادخار الصغير، مثل صندوق الحج في ماليزيا، وصندوق الحج في الأردن، وتشترك جميع هذه التجارب الإسلامية بخصائص تمويلية مشتركة مثل العدالة في توزيع المخاطر، والالتزام بالنموذج الأخلاقي الذي يتبناه التمويل السلوكي الإسلامي، إضافة إلى الالتزام بمنتجات متوافقة مع أحكام الشريعة (52).

من الواضح هنا أن القرارات التي يتخذها الفرد في سلوكه الاقتصادي ليس من الصعب أن تكون غير رشيدة، لأن الدوافع النفسية تؤثر في اتجاه الأفراد باستخدام خيارات غير رشيدة أو خيارات عشوائية، مما يؤدي إلى تنشيط الانتباه عن طريق التدخل وتحفيز الفرد على التعامل مع توقعات منحازة. فمثلاً يختص السلوك الاقتصادي باستخدام بطاقات الائتمان بخصائص تمنع الاتجاه نحو الادخار وتحفز لزيادة الإنفاق الاستهلاكي، وربما تتسع هذه الحالة لإنفاق كامل الدخل، ثم التوسع في طلب القروض [53]. وهذا يبرهن على إمكانية وجود الخيارات الفوضوية إذ إن الاقتصاد السلوكي لا يميل إلى وجود التوقعات التامة في اتخاذ القرار.

المطلب الثالث:

تطبيقات برامج الوعي الادخاري السلوكية في القطاعات الأردنية:

أولا: البرنامج الوطني للحوافز الادخارية:

من الواضح أن أهمية الوعي الادخاري تبدأ من المسؤولية الاجتماعية للقطاعين العام والخاص، ودورهما في تحسين مستويات الحياة، من خلال تبني برامج سلوكية تهدف إلى تبديل العادات المرتبطة بالإنفاق وسياسة استخدام المال بوجه عام.

ولا شك أن هذا البرنامج الوطني في المجال الادخاري السلوكي من شأنه أن يهيئ الفرص الحقيقية لحفز الأفراد نحو الادخار، باعتباره خيارا تلقائياً يجسد مفهوم المحافظة على الاستثمار المستدام، أي توظيف الموارد المالية العاجلة نحو الاستخدامات الآجلة. وتتبنى سياسة هذا البرنامج زيادة مستوى الادخار بشكل متزامن مع الزيادة المتحققة في معدل الدخل الشهري للأفراد [54].

ويمكن تصميم نموذج للبرنامج الوطني للحوافز الادخارية في الأردن بهدف دعم المشروعات المخططة، وخصوصاً تلك المشروعات التي تحتاج إلى حلول سريعة في مواجهة الأزمات الطارئة، للمحافظة على استمراريتها بحيث يمكن توجيه الأوعية الادخارية لتغطية الالتزامات إزاء ذلك.

من جانب آخر يمكن توجيه هذا البرنامج لدعم المؤسسات الأكثر تضرراً وأهمها شركة الكهرباء الأردنية، وعبر هذا البرنامج يتم تخصيص مكافآت للزبائن الملتزمين بإشراكهم بنظام نقاط يتيح لهم الاستفادة من مزايا خصومات السداد وتخفيضات الرسوم الحكومية، والحصول على حوافز تشجيعية أخرى متنوعة. ولا شك أن تحفيز سلوك الزبائن على هذا الأساس من شأنه

تقدير السلوك الإيجابي باتجاه تحقيق المزيد من الولاء المجتمعي وتوجيه المصلحة الفردية تجاه المصالح الاجتماعية العامة.

وهناك تجارب عملية مماثلة في حقل المكافآت السلوكية، وأهمها تجربة دولة الإمارات العربية المتحدة بإطلاق مشروع "البرنامج الوطني للمكافآت السلوكية"[55]، الذي يركز على قضايا الوطن والمجتمع والأسرة، وتفعيل الطاقة الشبابية، وتعميق الالتزام الاجتماعي نحو المصلحة العامة [56]. ويتضمن هذا البرنامج عدة مبادرات أهمها "برنامج الدبلوم المهني في علم الاقتصاد السلوكي"، ومبادرة "تطبيق ذكي لبرنامج المكافآت السلوكية"[57].

ثانياً: مبادرة تعزيز الثقافة المالية في قطاع التعليم:

تدعم مبادرة تعزيز الثقافة المالية الطلبة في مختلف المراحل الدراسية بهدف زيادة الثقافة المالية لديهم، ويتم في هذا الاتجاه مراعاة البيئة الشخصية والعائلية للطلبة وفقاً لمبادئ علم نفس الاقتصاد السلوكي، وذلك من أجل تمكين هذه الفئة من مواجهة المسؤولية المالية تجاه المستقبل، ثم الانخراط في المجتمع على نحو أفضل. إن أهم ما يميز المبادئ السلوكية النفسية أنها تفترض إمكانية توجيه القرارات الادخارية عبر التركيز على التفضيلات والدوافع، والإقناع، والتأثير. ويمكن الاستفادة من التطبيقات الدولية في هذا المجال وإسقاطها على قطاع التعليم في الأردن بشكل ينسجم مع الإمكانات والموارد المتاحة، ومن الأمثلة العملية التي يمكن الاستفادة منها في هذا المجال تلك البرامج التي تم اعتمادها من هيئة الأوراق المالية الوطنية في إسبانيا، وتم تطبيق هذه البرامج على طلبة المدارس، من خلال اعتماد برامج للتدخل السلوكي على (28) مدرسة تعليمية لمدة عام كامل تبدأ من يناير عام 2013م [58].

ومن التجارب الناجحة في هذا المجال سياسة التدخل السلوكي التي تم تطبيقها على طلبة المدارس في أمريكا، وقد تم استخدام سياسة التدخل السلوكي لحفز الأفراد على الادخار التلقائي، وتفترض صورة هذا الادخار عفوية السلوك، إذ إن الكثير من البشر يتصرفون في اختياراتهم وتفضيلاتهم بشكل تلقائي، وفي مجال الادخار يمكن القيام بفتح حساب ادخاري للطلبة في بعض المدارس من أجل إعادة توظيفه للإنفاق التعليمي مستقبلاً، ولضمان تأكيد نجاح هذه التجربة تم إشراك أهالي الطلبة على دعم البرنامج، وترسيخ التربية الادخارية لدى أبنائهم، بإعانتهم على إدراك أهمية التخطيط الادخاري لممارسة الحياة العلمية بشكل أمثل[59].

ثالثاً: برنامج مكافآت المحسنين:

يمكن تعزيز الملاءة المالية للصناديق الادخارية من مخصصات المسؤولية الاجتماعية للشركات في الأردن، وللاستفادة من هذا الجانب يتم إنشاء نظام نقطي للجهات المتبرعة، وهو ما يمكن تسميته "قطاع الإحسان"، إذ يتيح النظام النقطي تقديم صورة إيجابية عن المؤسسات والشركات من منظور المجتمع، حيث يمكن تكريم هذا القطاع من قبل الدولة، وإحياء مناسبات خاصة لتسليط الضوء على الأعمال الخيرية اقتداء بهذا القطاع، ويتسع وعاء قطاع الإحسان للمؤسسات الخاصة إلى جانب القطاع الخيري، مثل مؤسسات التمويل الإسلامي، وشركات الاتصالات، ومؤسسات النقل، وشركات الطيران، وشركات التأمين، وصناديق الاستثمار، وصناديق الادخار والتقاعد، وغيرها.

رابعاً: صندوق الزكاة الأردني:

كما هو معروف فإن الزكاة تسهم في توثيق أركان علاقات المجتمع على أسس قائمة على العدل والتعاون والتكافل العام، وهو ما ناقشه الاقتصاد السلوكي من خلال انتقاداته للاقتصاد التقليدي المبني على التنافس والاستحواذ، وإعادة الاعتراف بالأخلاق الاجتماعية التي توازن بين تلك الأركان لتقوية روابط المجتمع.

وعلى مستوى البنية المؤسسية للتطبيق السلوكي للزكاة في الأردن فإنه تم إصدار القوانين والتشريعات الناظمة منذ عام 1944م في عهد الملك المؤسس عبد الله -رحمه الله-حتى صدر قانون الزكاة عام 1978 وتبعه قانون رقم (8) عام 1988 الذي منح الشخصية المعنوية والاستقلال المالي والإداري لصندوق الزكاة وحق التملك والتعاقد والتراضي [60].

ويمكن تفعيل النظام النقطي على مستوى مؤسسات الزكاة، بحيث يصار إلى دعوة المزكين للإسهام في صناديق الادخار لدعم فئات معينة تنطبق عليها شروط استحقاق الزكاة. وهنا يقوم النظام النقطي "باحتساب نقاط للمزكي أو للمتبرع بحسب القيمة التي أودعها، وأن يتم ربط هذا البرنامج بالتطبيق الخاص بصندوق الزكاة، حيث تقوم فكرة هذا البرنامج على تحويل مبالغ الزكاة والتبرعات على شكل نقاط ينتفع منها المزكي أو يقوم بتوجيهها إلى أحد المحتاجين للانتفاع بها، وهذه النقاط يمكن استبدالها ببطاقات خصم، أو بطاقات هدايا، أو تذاكر سفر ،أو حجز بأحد الفنادق أو أن يتم إزالة إحدى المخالفات المستحقة عليه أو إعفاؤه من رسوم الترخيص أو أي تعاونٍ قد ينشأ بين الصندوق وغيره من المؤسسات"[61].

ورغم أن هذا الصندوق يسهم في المشروعات الإنتاجية للفقراء والمعونات المختلفة إلا أنه يقوم بمبادرات ريادية من خلال استحداث مشروع الغارمات الذي تم إطلاقه برعاية ملكية أسهمت في تفريج الكرب عن النساء العالقات في الحجز وإنقاذهن من براثن العوز والحاجة، إلى جانب إسهامات الصندوق جراء جائحة كورونا بتوزيع الطرود الغذائية وصرف الرواتب للمنتفعين والمعونات النقدية للمحتاجين [62].

ولما كانت لجان الزكاة تتمتع بشعبية كبيرة فإنه يمكن اقتراح أن تتولى هذه اللجان القيام بعملها من خلال مراكز جذب أكبر مثل الجامعات والمدارس [63]، ويتولى الطلبة أنفسهم القيام بالدور الرقابي وتحفيز الآخرين للمشاركة بإجراء مسابقات أو تقديم جوائز تشجيعية خصوصاً أن الطلبة يمثلون الفئات المستهدفة في التربية والوعي الادخاري محل مشكلة البحث.

أما في جانب إدماج تطبيقات الاقتصاد السلوكي في أنشطة صندوق الزكاة فإنه يمكن إنشاء وحدة الوكز السلوكي الزكوي، حيث تقوم هذه الوحدة بتطبيق المبادئ السلوكية على طرق جباية الزكاة وتوزيعها وكيفية الاستفادة منها، ويمكن أن يتم ذلك من خلال منظومة كاملة تعتمد على الوكز السلوكي في مجالات متعددة؛ أهمها:

- الوكز السلوكي للمعطي والآخذ للزكاة.
- الوكز السلوكي في مجال استخدامات أموال الزكاة للأغراض الإنتاجية ما أمكن.
- التسويق السلوكي عبر حملات الدعاية والإعلان للحث على الزكاة ولزومية إعطائها.
- التركيز على الأولويات الوطنية في لمشروعات الزكاة.
- متابعة التغذية الراجعة بشأن الجوانب السلوكية لاقتصاديات الزكاة وتقويمها.

ويمكن حفز مؤسسات التمويل الإسلامي ممثلة بالدرجة الأولى بالمصارف الإسلامية للنهوض بمسؤوليتها الاجتماعية في جانب تعبئة الأوعية الزكوية لصالح صندوق الزكاة، وتوظيف الموارد المتاحة لدعم هذا الجانب بطرق ووسائل مختلفة مثل فتح حسابات زكوية يتم احتسابها على رأس المال وحصص المساهمين، وزكاة حسابات الاستثمار للعملاء، وزكاة الأفراد من غير عملاء المصرف، والهبات والتبرعات[64]، والمخصصات المخططة في صندوق القرض الحسن، وذلك استناداً إلى تأثير المقارنات الاجتماعية المتضمنة في مفاهيم الاقتصاد السلوكي بأن الأفراد يتبعون عادة قرارات من أشخاص آخرين من حولهم.

الخاتمة:

أولاً: النتائج:

1.تركز مدرسة الاقتصاد السلوكي على التدخل في سلوك الأفراد في حدود ضيقة تسمح بالقيام بدفعة (وكز) للانطلاق بالاتجاه السليم، للوصول إلى الأهداف المرجوة.

2.تعتمد حرية التصرفات المالية وصحتها في أنشطة التبادل على حالة اكتمال النضوج العقلي، في إطار الاستجابة للتفضيلات الشخصية والخيارات المطلوبة.

3.يضمن الاقتصاد السلوكي للدولة فرص وجود خيارات بديلة بإنشاء وحدات بصائر سلوكية تابعة لمؤسسات الدولة.

4.تسمح برامج الاقتصاد السلوكي بوجود برامج وطنية للحد من تفاقم الأزمات الطارئة.

5.الاستفادة من تطبيقات الاقتصاد السلوكي في تحسين أداء الصناديق المالية الوطنية مثل صندوق الزكاة وصندوق الحج.

6.يمتلك قطاع التمويل الإسلامي القدرة على تفعيل برامج السلوك الادخاري من خلال تحفيز ثقافة الادخار.

ثانياً: التوصيات:

1.توجيه الاهتمام للاستفادة من فرص تدخلات الاقتصاد السلوكي من أجل الوصول إلى الأهداف المرجوة.

2.الحرص في المبادرات السلوكية على تقدير استقلالية الأفراد بمنحهم مرونة كافية في تبني تفضيلات خاصة تعترف بمواهبهم وقدراتهم العقلية.

3.إنشاء جمعيات مختصة في التمويل السلوكي الإسلامي تقوم بأنشطة بحثية في مجال ربط التمويل الإسلامي بواقع الحياة الاجتماعية، وتدعم في الوقت نفسه السياسات العامة للدولة في مواجهة الأزمات، ويمكن دعم هذا التوجه في الأردن بإنشاء "الجمعية الأردنية للاقتصاد السلوكي".

4.ضرورة القيام بتبني برنامج وطني عام يعنى بالحوافز والوعي الادخاري في الأردن لدعم المشروعات التي تتطلب حلولاً سريعة في مواجهة الأزمات الطارئة.

5.إدماج أنشطة صندوق الزكاة في تطبيقات الاقتصاد السلوكي من خلال إنشاء وحدة الوكز السلوكي الزكوي، في مجال طرق جباية الزكاة وتوزيعها وكيفية الاستفادة منها، وتوظيف الوكز السلوكي للمعطي والآخذ للزكاة، وتفعيل النظام النقطي على مستوى صندوق الزكاة إضافة إلى صندوق الحج في الأردن.

6.توظيف أنشطة قطاع التمويل الإسلامي في دعم البرامج السلوكية من خلال فتح أوعية ادخارية تتوافق مع دخول الأفراد، ودمج التجارب الدولية الناجحة في أنشطة التمويل الإسلامي، مع المحافظة على دور الوعي الادخاري في إطار الخصوصية الشرعية.

المراجع:

أولاً: المراجع باللغة العربية:

- الأفندي، محمد أحمد، **مقولات الاقتصاد السلوكي وعلاقتها بالاقتصاد التقليدي مع الإشارة للاقتصاد الإسلامي**، مجلة الدراسات الاجتماعية، المجلد 23، العدد 3، اليمن، 2019م.

- ابن حزم، علي بن أحمد، **مراتب الإجماع في العبادات والمعاملات والاعتقادات**، دار الكتب العلمية بيروت، د.ت.

- حسين، رحيم، **نحو ترقية الادخار الشخصي المصرفي في البلدان الإسلامية مع الإشارة إلى بلدان شمال إفريقيا**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، د.ت، العدد 1.

- الدويري، زايد نواف، **الاقتصاد السلوكي: تقدير اقتصادي إسلامي**، أطروحة دكتوراه، جامعة اليرموك، 2021م.

- الدويري، زايد، وعبادة، إبراهيم. (2020). **الاقتصاد السلوكي بين النظرية والتطبيق: تقدير اقتصادي إسلامي**، المجلة الأردنية في الدراسات الإسلامية، مجلد (17)، العدد (2)، 2021.

- ربيعان، عبد الله. **دور الاقتصاد السلوكي في تصميم السياسات العامة**، 2017م.

- رزوق، أسعد، **موسوعة علم النفس**، بيروت، المؤسسة العربية للدراسات، ط3، 1987م.

- الزهراني، أحمد وحمدي، أحمد، **التحيزات السلوكية لدى المستثمرين**، دراسة تحليلية، المجلة العربية للإدارة، المجلد 37، العدد 3، السعودية، 2017م.

- سعيد، عبد الغني، وجمال، إبراهيم. **نظرية الوكز من منظور الاقتصاد الإسلامي: الأحاديث النبوية في النفقة على الزوجة أنموذجا**، مجلة بيت المشورة- قطر، العدد (15)، 2021م.

- شركة هوز، **تطبيقات الاقتصاد السلوكي في المجال المالي**.

- الشوكاني، محمد بن علي، **السيل الجرار**، دار ابن حزم.

- الغزالي، أبو حامد، **إحياء علوم الدين**، بيروت، دار الكتب العلمية.

- قندوز، عبد الكريم، **موجز سياسات إبريل: استخدام الاقتصاد السلوكي في دعم عملية صنع السياسات الاقتصادية**، تجارب إقليمية ودولية، صندوق النقد العربي، 2021م.

- قندوز، عبد الكريم، **التقنيات المالية وتطبيقاتها في الصناعة المالية الإسلامية**، صندوق النقد العربي، 2019م.

- الكاساني، علاء الدين، **بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع**، دار الكتاب العربي، بيروت، 1982م.

- كوشك، أفنان، وجالواي، فريد، **التأثير المجتمعي بالوكز: تصميم مبادرات مبنية على تجارب الاقتصاد السلوكي**، جدة، ملتقى تعظيم الأثر المجتمعي، 2020م.

- كيفن هوجان. **علم التأثير، كيف تجعل أي شخص يقول نعم**. مكتبة جرير، الرياض، 2020م.

- **مجلة الأحكام العدلية**، لجنة مكونة من عدة علماء وفقهاء في الخلافة العثمانية، تحقيق: نجيب هواويني، نور محمد، كارخانه تجارتِ كتب، آرام باغ، كراتشي.

- المرداوي، علي بن سليمان، **الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف**، تحقيق: محمد حامد الفقي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، د.ت.

- مرسال، فطيمة، **التسويق العصبي وأخلاقيات الإشهار بين المدارس الأخلاقية الحديثة والمدارس الأخلاقية الإسلامية**، المجلة العالمية للتسويق الإسلامي، المجلد (9)، العدد (3)، 2020م.

- المصري، رفيق، **التمويل الإسلامي**، دار القلم، دمشق، 2012م.

- مصطفى، داليا إبراهيم، **الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته من منظور إسلامي: صندوق الزكاة الأردني أنموذجاً**، بحث غير منشور مقدم إلى: المؤتمر الدولي الخامس لقسم المصارف الإسلامية، بعنوان: الاقتصاد السلوكي: ماهيته ومجالات تطبيقه، للفترة 26-27 تموز 2022م.

- **معلمة زايد للقواعد الفقهية والأصولية**، مؤسسة زايد بن سلطان آل نهيان للأعمال الخيرية والإنسانية ومجمع الفقه الإسلامي الدولي، الطبعة الأولى، أبو ظبي، دولة الإمارات، 2014م.

- المقيمي، سيف والأطرش، رضوان، **مصطلح السلوك بين علماء النفس والشريعة**، الجامعة الإسلامية الماليزية، مجلة الإسلام في آسيا، المجلد 15، العدد 2، 2018م.

- ناديا، مونيس وزبيدة، ملياني، **نحو مقاربة سلوكية للاقتصاد لتحقيق فعالية التدخل الحكومي العمومي: دراسة تحليلية لحالة الجزائر مقارنة بنماذج دولية ناجحة**، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الخامس، العدد الاول، الجزائر، 2019م.

- النجار، أحمد حسن، **الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته عالميًا**، مكتبة العبيكان، الرياض، 1440هـ

- النجار، أحمد حسن، **الممارسات الدولية لوحدات تطبيق الاقتصاد السلوكي (الوكز) ومتطلبات نجاحها**، مركز الكويت للاقتصاد الإسلامي – الكويت، 2019م.

- هاليبرن، ديفيد، **داخل وحدة الحفز**، ترجمة: أحمد الزهراني، مراجعة محمود عبد العال، معهد الإدارة، ط1، الرياض، السعودية، 2019م.

ثانيا: المراجع باللغة الإنجليزية:

- Caulfield, T. A. (2020). Relax, Dammit: **A User's Guide to the Age of Anxiety**. Allen Lane, Penguin Canada.

- Benartzi, Shlomo. (2017). **How Digital Tools and Behavioural Economics Will Save Retirement**, Harvard Business Review.

- Enke, B., Gneezy, U. Hall, B., Martin, D., Nelidov, V., Offerman, T., Van de Ven, J. (2021). **Cognitive Biases: Mistakes or Missing Stakes?** Harvard Business School, United States.

- Erik Angner. (2006). **Behavioral Economics to appear in Elsevier's Handbook of the Philosophy of Scienc**e, Vol. 5, 2006.

- Hallman, Carly (2020). **50 Cognitive Biases to be Aware of so You Can be the Very Best Version of You**, TitleMax website https://www.titlemax.com. vst. In: 6/6/2022.

- Karlan, Dean, Melanie Morten, and Jonathan Zinman 2012. **A Personal Touch: Text Messaging for Loan Repayment**." Working Paper 17952, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

- K., Collins, J. M., Rosen, L., & Rademacher. (2014). **Financial education and account access among elementary students, Findings from the Assessing Financial Capability Outcomes Youth Pilot (Research Brief)**. Washington, DC: Corporation for Enterprise Development Wiedrich.

- Mohamed Wail AAMINOU, Rajae Aboulaich. (2017). **Nudging-Islamic Banks customers: Using Behavioural insights to boost savings**, Researches and Applications in Islamic Finance, Vol. 1, No. 2,

- Paula-Elena Diacon, Gabriel-Andrei Donici, Liviu-George Maha. (2013). **Perspectives of economics – Behavioural economics**. Theoretical and Applied Economics, Vol., 7, No. 584.

- Richard H. Thaler & sendhil MullInathan. (2000). **Behavioural Economics.** NBER Working paper National Bureau of Economic research, Cambridge.

- Richard Thaler & Cass Sunstein. (2017). **Nudge – Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness**, (New Haven, CT: Yale University Press 2008),

- Shefrin, H., & Statman, M. (2000). **Behavioural portfolio theory**, Journal of financial and quantitative analysis, Vol. 35, No. 2.

- Sriboonchitta, S., Kreinovich, V., & Yamaka, W. (Eds.). (2021). **Behavioral Predictive Modeling in Economics**. Springer.TX, USA.

- Thaler, Richard H. Sunstein, Cass R. (2008). **Nudge improving decisions about health, wealth. and happiness**. Penguin Random House, United States of America.

ثالثا: المو اقع الإلكترونية:

- محاضرة للدكتور وائل عربيات بعنوان دور الزكاة في دعم الاقتصاد 2020/5/9.

- شركة واحد للاستثمار: https://wahedinvest. Com

- البرنامج الوطني للمكافآت السلوكية، دولة الإمارات العربية المتحدة https://u.ae/ar-AE

- مبادرة تطبيق ذكي لبرنامج المكافآت السلوكية https://apps.apple.com

الهوامش:

11. زايد نواف الدويري، **الاقتصاد السلوكي: تقدير اقتصادي إسلامي**، أطروحة دكتوراه، جامعة اليرموك، 2021.

22. النجار، أحمد حسن، **الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته عالميًا**، مكتبة العبيكان، الرياض، 1440هـ.

3. Mohamed Wail AAMINOU, Rajae Aboulaich. (2017). **Nudging-Islamic Banks customers: Using Behavioural insights to boost savings**, Researches and Applications in Islamic Finance, Vol. 1, No. 2,

4. Ashraf, Nava, Dean Karlan, and Wesley Yin. 2006 **"Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines"**, Quarterly Journal of Economics 121 (2).

5. Erik Angner. (2006). **Behavioral Economics To appear in Elsevier's Handbook of the Philosophy of Science**, Vol. 5, 2006, p. 15- 24.

6. هناك العديد من أنماط السلوك اللاعقلانية التي عجز عن تفسيرها الاقتصاد العقلاني؛ مثل زيادة الطلب على شراء الأسهم عند ارتفاع أسعارها، والإقبال على شراء سلع باهظة الثمن.. ألخ.

7. مجلة الأحكام العدلية، المادة (947).

8. الكاساني، علاء الدين، **بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع**، دار الكتاب العربي، بيروت، 1982، 153/5.

9. وفي هذا السياق غلظ العلماء في أهمية الاستخدام غير العقلاني، وذهبوا إلى أن ذبيحة غير العاقل تكون بمعنى الميتة. انظر: **بدائع الصنائع** للكاساني 141/5.

10. **معلمة زايد للقواعد الفقهية والأصولية**، مؤسسة زايد بن سلطان آل نهيان للأعمال الخيرية والإنسانية ومجمع الفقه الإسلامي الدولي، الطبعة الأولى، أبو ظبي، دولة الإمارات، 2014م، 103/28، 214/27، 283/3، 213/27، 37/8.

11. **مجلة الأحكام العدلية**، المادة (968)، والمادة (982)،

12. المصدر نفسه، المادة (981، 982).

13. الكاساني، علاء الدين، **بدائع الصنائع**، مرجع سابق، 135/5.

14. المرداوي، علي بن سليمان، **الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف**، تحقيق: محمد حامد الفقي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 409/4.

15. ابن حزم، علي بن أحمد، **مراتب الإجماع في العبادات والمعاملات والاعتقادات**، دار الكتب العلمية بيروت، 84/1.

16. الشوكاني، محمد بن علي، **السيل الجرار**، دار ابن حزم، ص10.

17. المصدر نفسه، 419/1.

18. الغزالي، أبو حامد، **إحياء علوم الدين**، بيروت، دار الكتب العلمية، 97/4.

19. رزوق، أسعد، **موسوعة علم النفس**، بيروت، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، ط3، 1987م، ص138.

20. المقيمي، سيف والأطرش، رضوان، **مصطلح السلوك بين علماء النفس والشريعة**، الجامعة الإسلامية الماليزية، مجلة الإسلام في آسيا، المجلد 15، العدد 2، 2018م، ص152.

21. Richard H. Thaler & sendhil Mullnathan. (2000). **Behavioural Economics**. NBER Working paper National Bureau of Economic research, Cambridge. pp. 1-13.

22. بدأ علم الاقتصاد من عهد آدم سميث بالاعتراف بالعوامل النفسية، فألف سميث كتابه "نظرية المشاعر الأخلاقية، الذي تناول أثر العوامل النفسية إلا أنه لم يربطها باتخاذ القرار فتم إهمالها في التحليل الاقتصادي، حتى جاء كينز وأدخل عامل الثقة والتفاؤل في تحليلاته الاقتصادية.

23. Paula-Elena Diacon, Gabriel-Andrei Donici, Liviu-George Maha. (2013). P**erspectives of economics – Behavioural economics**. Theoretical and Applied Economics, Vol., 7, No. 584, pp. 27-32, p29.

24. مرسال، فطيمة، التسويق العصبي وأخلاقيات الإشهار بين المدارس الأخلاقية الحديثة والمدارس الأخلاقية الإسلامية، المجلة العالمية للتسويق الإسلامي، المجلد (9)، العدد (3)، 2020م، ص16.

25. ناديا، مونيس وزبيدة، ملياني، **نحو مقاربة سلوكية للاقتصاد لتحقيق فعالية التدخل الحكومي العمومي، دراسة تحليلية لحالة الجزائر مقارنة بنماذج دولية ناجحة**، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الخامس، العدد الاول، الجزائر، 2019م، ص206.

26. الأفندي، **مقولات الاقتصاد السلوكي**، مرجع سابق، ص101.

27. النجار، أحمد حسن، **الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته عالميًا**، مرجع سابق، ص19.

28. ومن الأمثلة على ذلك منع إدارة الرئيس الأمريكي السابق ترامب لوحدة البصائر السلوكية المركزية وتحويلها إلى نموذج الانتشار عبر الإدارات الحكومية على مستوى الولايات، وذلك لأنها تخالف الفلسفة الرأسمالية في عدم صلاحية تدخل الدولة في تغيير قرارات الأفراد وحريتهم في ممارسة الأنشطة الاقتصادية.

29. Piatelli-Palmarini, M. (1994). Inevitable Illusions: How Mistakes of Reason Rule Our Minds, New York, P11.

30. Kahneman, D & Tversky, A. (1979). P**rospect Theory: An Analysis of Decision Making Under Risk**, Econometrica, Vol. 47, No. 2, pp. 268-269, 263-291.

31. شركة هوز، **تطبيقات الاقتصاد السلوكي في المجال المالي**، مرجع سابق ص15-18.

32. Mohamed Wail AAMINOU, Rajae Aboulaich. (2017). **Nudging-Islamic Banks customers: Using Behavioural insights to boost savings**, Researches and Applications in Islamic Finance, Vol. 1, No. 2, pp. 121-130.

33. Shefrin, H., & Statman, M. (2000). **Behavioural portfolio theory**, Journal of financial and quantitative analysis, Vol. 35, No. 2, pp. 27-151.

34. الزهراني، أحمد وحمدي، أحمد، **التحيزات السلوكية لدى المستثمرين، دراسة تحليلية**، المجلة العربية للإدارة، المجلد 37، العدد 3، السعودية، 2017م، ص147.

35. المصري، رفيق، التمويل الإسلامي، دار القلم، دمشق، 2012، ص24.

36. وقد أشار ثالر تبعاً لذلك أن الاحتفاظ بالمدخرات على أساس تخصيص حساب منفصل، من شأنه منع الشخص عن استخدام مدخراته لسداد بطاقة الائتمان، وبالتالي التشجيع نحو الالتزام ضد الإنفاق المفرط. انظر:

Richard Thaler & Cass Sunstein. (2017). **Nudge – Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness**, (New Haven, CT: Yale University Press 2008), p. 51.

37. هناك تجارب للاقتصاد السلوكي في العديد من الدول العربية؛ مثل إنشاء شركة هوز في السعودية لتطوير تجارب الاقتصاد السلوكي لمصلحة السياسات العامة للدولة، إضافة إلى وجود وحدة التصور السلوكي في المركز الوطني للدراسات الاستراتيجية التنموية التابع لوزارة الاقتصاد والتخطيط. كما تم إنشاء وحدة الحث السلوكي في مركز السياسات العامة التابع للمجلس الأعلى للتخطيط، وفي

قطر أنشئت وحدة قطر للتوجيه السلوكي، وفي سلطنة عمان تم إنشاء مكتب الاقتصاد السلوكي التابع للأمانة العامة للمجلس الأعلى للتخطيط، أما لبنان فتأسست الجمعية اللبنانية للاقتصاد السلوكي باعتبارها مبادرة تابعة للقطاع غير الربحي. وفي الإمارات تقوم وزارة اللامستحيل بتبني سياسات سلوكية.

(1) K., Collins, J. M., Rosen, L., & Rademacher. (2014). Financial education and account access among elementary students, Find**ings from the Assessing Financial Capability Outcomes Youth Pilot (Research Brief)**. Washington, DC: Corporation for Enterprise Development Wiedrich, p. 1, 5.

39 عبدالله بن ربيعان.(2017). دور الاقتصاد السلوكي في تصميم السياسات العامة، https://rb.gy/lddn4q

40() شركة هوز، **تطبيقات الاقتصاد السلوكي في المجال المالي**، مرجع سابق، ص20.

41. Karlan, Dean, Melanie Morten, and Jonathan Zinman .2012 A Personal Touch: Text Messaging for Loan Repayment." Working Paper 17952, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

42. Ashraf, Nava, Dean Karlan, and Wesley Yin. 2006 " Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines", Quarterly Journal of Economics 121 (2): 635–72.

(43) Benartzi, Shlomo. (2017). **How Digital Tools and Behavioural Economics Will Save Retirement**, Harvard Business Review, pp. 1-4.

44. كوشك، أفنان، وجالواي، فريد، التاثير المجتمعي بالوكز: تصميم مبادرات مبنية على تجارب الاقتصاد السلوكي، جدة، ملتقى تعظيم الأثر المجتمعي، 2020م، الصفحة الثامنة وما بعدها.

45. قندوز، عبد الكريم، موجز سياسات إبريل (2021): استخدام الاقتصاد السلوكي في دعم عملية صنع السياسات الاقتصادية، تجارب إقليمية ودولية، صندوق النقد العربي، ص4.

46. انظر: حسين، رحيم، **نحو ترقية الادخار الشخصي المصرفي في البلدان الإسلامية مع الإشارة إلى بلدان شمال إفريقيا**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، د.ت، العدد 1، ص81-82.

47. زايد نواف الدويري، **الاقتصاد السلوكي: تقدير اقتصادي إسلامي**، مرجع سابق. ص165.

48. أحمد عبد العزيز النجار هو أول من تبنى فكرة تطبيق التمويل الإسلامي على فئة الفقراء، وذلك من خلال مشروعات زراعية يشارك فيها الفقراء، وتثبت لهم فيها حصص ملكية خاصة.

49. يمكن الاستزادة في هذا الموضوع بالرجوع إلى: أحمد عبد العزيز النجار، **بنوك بلا فوائد**، الدار السعودية للنشر، 1984م.

50. تم إنشاء هذه الشركة في نيويورك عام 2017م، وحصلت على شهادة الالتزام من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، وأثبتت نجاحها على المستوى الدولي بالوصول إلى الشرائح الاجتماعية للدخول المنخفضة في دول مختلفة تصل إلى نحو (130) دولة. انظر موقع الشركة: https://wahedinvest.com

51. قندوز، عبد الكريم، **التقنيات المالية وتطبيقاتها في الصناعة المالية الإسلامية**، صندوق النقد العربي، 2019م، ص105-106.

52. زايد نواف الدويري، الاقتصاد السلوكي: تقدير اقتصادي إسلامي، مرجع سابق، ص215.

53. Shefrin, H., & Statman, M. (2000). **Behavioural portfolio theory**, Journal of financial and quantitative analysis, Vol. 35, No. 2, pp. 27-151.

(54) Thaler, Richard H. Sunstein, Cass R. (2008). **Nudge improving decisions about health, wealth, And happiness**. Penguin Random House, United States of America, p. 312.

55. أطلق هذا البرنامج وزارة اللامستحيل بالإمارات بالتعاون مع صندوق التكافل الاجتماعي وشركاء من القطاع الخاص عام 2021م،

56. https://u.ae/ar-AE/about-the-uae/strategies-initiatives-and-awards

57. https://apps.apple.com/ae/app/fazaaae/id1049790992

58. النجار، **الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته عالميًا**، مرجع سابق، ص255-258.

59. شركة هوز، **تطبيقات الاقتصاد السلوكي في المجال المالي**، مرجع سابق، ص20. مرجع السابق ص22-24.

60. مقابلة شخصية مع الدكتور عبد السميرات مدير عام صندوق الزكاة الأردني، 2020م.

61. مصطفى، داليا إبراهيم، الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته من منظور إسلامي: صندوق الزكاة الأردني أنموذجاً، بحث غير منشور مقدم إلى المؤتمر الدولي الخامس لقسم المصارف الإسلامية للفترة 26-27 تموز 2022م، بعنوان: الاقتصاد السلوكي: ماهيته ومجالات تطبيقه، ص22.

62. مقابلة مع مدير الدراسات في صندوق الزكاة الاستاذ عبد الرحمن الزيود، 2020م.

63. https://www.facebook.com/JORDAN.I.S.L/videos/675094479702184/محاضرة للدكتور وائل عربيات بعنوان دور الزكاة في دعم الاقتصاد 2020/5/9.

64. مصطفى، داليا إبراهيم، الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته من منظور إسلامي: صندوق الزكاة الأردني أنموذجاً، مرجع سابق، ص24.