

الوقف والشخصية كيف تؤثر السمات الشخصية على قرار الوقف؟

1447هـ - 2025م

يصدر مركز ريادة

الذراع المعرفي والتمكيني للهيئة العامة للأوقاف

نشرة دورية متخصصة لتستعرض محتوى علمي ومعرفي رشيق لمفهوم الوقف، من حيث أصله والممارسات المرتبطة به، بحسب ما تظهره التقارير العالمية والأبحاث العلمية الموثوقة، بما يرتبط بـ"الوقف" من متغيرات متعددة تحيط به في ظل التطورات السريعة التي يشهدها العالم المعاصر، فالمضامين والمنعكسات السلوكية للوقف تبين أن للأجيال الجديدة اهتمامات وسلوكيات مختلفة عن الأجيال السابقة، والحاجة لتبني مقاربات جديدة تتماشى مع هذه التغيرات وتتلاءم مع تطلعات القادرين على الوقف وفق سياقهم الاجتماعي والنفسي الخاص بهم، وتأتي أهمية العلوم السلوكية والنظريات النفسية، والاجتماعية، والاقتصادية، وغيرها لتعزيز مفهوم الوقف وتحفيز الأفراد على المشاركة فيه، وفق الاتجاهات الحديثة. حيث تشير الدراسات إلى أن سلوكيات العطاء تتأثر بشكل كبير بالهوية الاجتماعية والإطار الذي يتم تقديم المعلومات من خلاله.



دوافع قرار الوقف، ليست مجرد قصة!

من المجتمع السعودي والتفاعلات الحية حول العمل الخيري، نمر على حكاية " قرار الوقف لدى الشيخ سليمان الراجحي" نستكشف من خلالها ما وراء تشكل قرار الوقف، من منظور العلوم الاجتماعية، والنفسية، والسلوكية.

من قلب التجارب الشخصية إلى رحابة العطاء

يقول في مذكراته: **"كانت البداية رحلة كفاح طويلة وشاقة، بدأت من قريتنا الصغيرة،**

وانتهت -ولله الحمد- إلى ما نحن فيه اليوم"

فنلاحظ أن الرحلة لم تكن مجرد انتقال في المكان، بل كانت انتقالًا في الوعي والشخصية. فمن صبيّ يعمل حمالًا للرماد، ثم طبّاخًا، ثم قهوجيًا، ثم العمل في الصرافة، إلى رجل أعمال يُشار إليه بالبنان، تتشكل شخصية صلبة، تتسم بالانضباط والاجتهاد والتفاني والطموح.

هذه السمات، التي تُشكّل جوهر "الانضباطية" و"الطموح" في نماذج الشخصية، لم تكن مجرد عوامل نجاح مادي، بل كانت وقودًا للعمل الخيري أيضًا. فالدراسات الحديثة تُشير إلى أن "الانضباطية" ترتبط ارتباطًا وثيقًا بالنية للمشاركة في الوقف، وهو ما يتجلى بوضوح في قصة الواقف.

القيم الراسخة.. بذور الوقف



لم يكن قراره بتخصيص جزء كبير من ثروته لوقفه قرارًا وليد اللحظة، بل كان نتاجًا لقيم راسخة، ومبادئ متأصلة في نفسه منذ الصغر.

يقول: **"ابتداءً.. المبدأ الحاكم، وهو جزء من الإيمان للإنسان المسلم أن المال مال الله، وسيسأل عنه كل إنسان: من أين اكتسبه؟ وفيم أنفقه؟".**

هذا الإحساس بالمسؤولية تجاه المال، وتوظيفه في سبيل الخير، هو ما يُشكّل جوهر "عقلية الواقف" التي تحدّثت عنها الدراسات. فيرى الواقف هنا أن متخذ قرار الوقف، مؤتمن على ما رزقه الله، وعليه أن يُحسن التدبير والتصرف.

النظرة للمال



من اللافت أن يفتتح كتابه بهذه العبارات التي تصف العلاقة مع المال حين يقول: **"المال**

قسيم الروح، وكلما ازداد وتضخم، عظم خطره، وثقل حمله، ولازم النفس همه"

تشير هذه العبارة إلى ملامح شخصية الواقف أمام عظمة المال، والميل إلى عدم الانسياق وراء بريق المادة، فهو لم ير في المال غاية في حد ذاته، بل وسيلة لتحقيق أهداف أسمى. إلى جانب الإيثار وحب الخير للآخرين، فكلهما شكّل دافعًا قويًا لقرار الوقف. فالإيثار، كما تُشير الدراسات، هو أحد أهم القيم الشخصية التي تُنبئ بالسلوك الخيري، وهي قيمة متجذرة في نفس الواقف.

الضبط الاجتماعي وحماية الأسرة



لم يكن الوقف بالنسبة للواقف مجرد عمل خيري فردي، بل كان مشروعًا لبناء مجتمع أفضل.

يقول: "كان البحث عن طريقة تحفظ الود بين أفراد العائلة الواحدة، وتجمعهم تحت مظلة

مالية واحدة، يعرف كل واحد منهم فيها حقه، ونصيبه الشرعي"

ف نجد أن الواقف حرص على تحقيق التوازن والعدالة الاجتماعية، وحماية الأسرة من التشتت، يُعبّر عن اعتبارات أساسية تحملها "عقلية الوقف" فالواقف لا يكتفي بتحقيق النفع لنفسه وأسرته، بل سعى إلى تحقيق النفع للمجتمع ككل.

في هذه النشرة، سنستكشف كيف تنعكس السمات الشخصية وقيم الفرد على قراراته المتعلقة بالوقف، عبر نقاش أبرز الدراسات التي تناولت العلاقة بين سمات الشخصية وقرار الوقف خصوصًا والعطاء الخيري بشكله العام، والذي يبدأ بدافع فردي ينتج عنه رعاية لأفراد المجتمع من المقربين والعموم.

الفهرس

10	هل يمكننا التنبؤ بسلوكنا؟
14	السمات الشخصية وقرار الوقف
20	أسرة واحدة، وطبائع مختلفة تجاه الوقف "دوافع الأجيال"
23	عقلية الواقف، ونظرية علم النفس والسلوك

"ماعلى كريم تشرط"

ويذكر الشيخ محمد العبودي في كتابه الأمثال العامية في نجد بأن تشرط:
(بكسر التاء والشين ثم راء مشددة مكسورة أيضاً ثم طاء): محرفة عن كلمة «اشتراط»
الفصحى.

ومعنى المثل: لا ينبغي أن يُشترط على الرجل الكريم شروطاً فيما يتبرع به، أو يمنحه،
وذلك كما قال المتنبي:

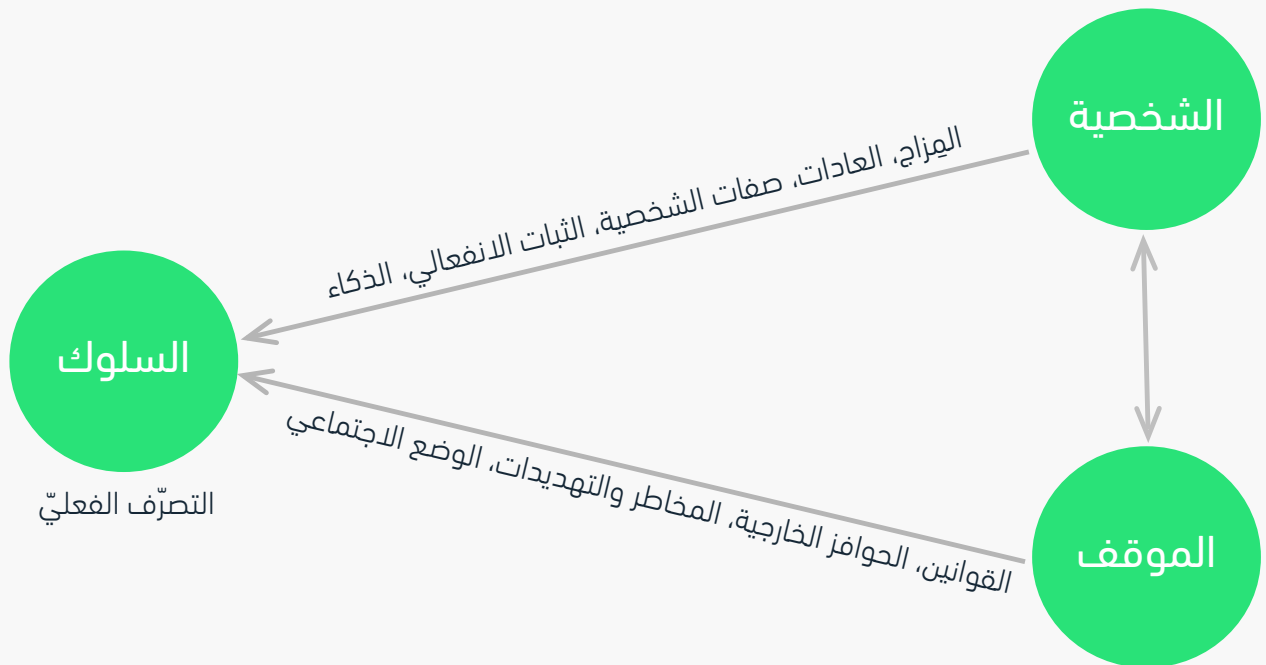
مالنا في الندى عليك اشتراط كُلُّ ما يمنح الشريف شريف
وتقول العامة في المغرب: الضيف ما يتشرط، ومولى الدار ما يفرط

هل يُمكننا التنبؤ بسلوكنا في موقف ما؟

لماذا يفعل الناس ما يفعلونه؟ هل يمكن لعلماء النفس التنبؤ بسلوك شخص معين في موقف معين؟ بل كم سيكون من العبقريّ إن تمكّن العلماء من تفسير سبب تصرّف هذا الشخص بهذه الطريقة في ذلك الموقف؟

إن ما يفعله الناس يعتمد على كونهم بشرًا، يحمل كل منهم خصائص نفسية مختلفة، مثل سمات الشخصية، وعلى الموقف الذي يجدون أنفسهم فيه. وبالرغم من بدهة هذه الفكرة إلا أنّ علماء النفس يجدون أنفسهم متورّطين في فهم الاختلافات والفروقات البشرية في استجاباتهم لنفس المواقف والمثيرات. وعلى أية حال ثمة شبه إجماع في التفكير العلمي حول السلوك البشري في كونه ناتج تلاقّي للتفاعل بين طبيعة المواقف وجوهر الأشخاص بوصف هذين العاملين المؤثرين الأقوى على السلوك. من خلال التركيز على تفاعل الشخص والموقف بدلًا من التنافس بين العاملين على هيئة ثنائية (إمّا/أو)، ومن هنا تحديدًا يُقدّم علم نفس الشخصية فهمًا أكثر شمولًا لسبب قيام الناس بما يقومون به.

جدلية الموقف - الشخصية Person-Situation Debate



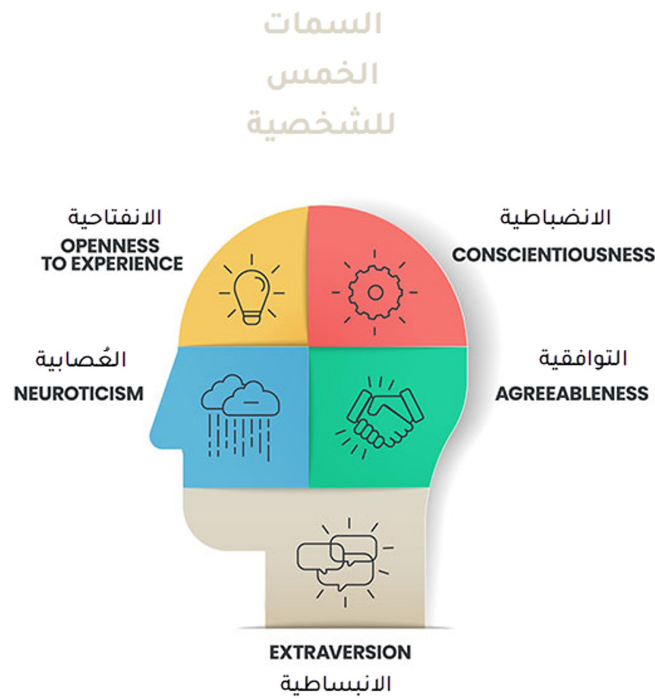
"شَبَاب نَار"

ويذكر الشيخ محمد العبودي في كتابه الأمثال العامية في نجد بأنها صِيغَةٌ مُبَالِغَةٌ مِنْ شَبَّ النَّارِ إِذَا أُوقِدَهَا.

يضرب لمدح الرجل الكريم يُريدون أَنَّهُ دَائِمٌ إِيْقَادُ النَّارِ لِإِعْدَادِ الطَّعَامِ لِلْأَضْيَافِ. أما أصله عند العرب فَأَشْهَرُ مِنْ أَنْ يُورَدَ لَهُ شَاهِدٌ.

فقد كانوا يمدحون الرجل بعظم النَّارِ وكثرة الرَّمَادِ المتخلف عنها ولا شك في أَنَّ المرءَ مِنَّا لَا يَتَصَوَّرُ الْآنَ أَثَرَ رُؤْيَا النَّارِ فِي الصَّحْرَاءِ فِي الْعُصُورِ الْقَدِيمَةِ حَيْثُ يَكُونُ هُنَاكَ الضِّيَاعُ وَالْجُوعُ وَالْخَوْفُ، ورؤية النار بشير بالإطمئنان والشبع والدفع في الشتاء.

السمات الخمس للشخصية ونية المشاركة بالوقف



تعتبر التبرعات المالية والنقدية تحديدًا أداة هامة لدعم الفقراء والمحتاجين حول العالم، ويُعد الوقف النقدي أحد الأدوات الاستثمارية المحتملة التي يمكن تطويرها لتمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة لصالح المجتمع. كما يشهد الوقف النقدي تطورًا سريعًا في العقد الأخير، مما يجعل فهم تصورات المتبرعين أمرًا بالغ الأهمية لتحسين نظام الوقف وتشجيع المزيد من الأفراد على المشاركة فيه.

السمات الخمس للشخصية ونية المشاركة بالوقف

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل تأثير العوامل الشخصية، وفقاً لنموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، على نية الأفراد للمشاركة في الوقف النقدي.

تم إجراء الدراسة باستخدام استبانة وزعت على 400 فرد في ماليزيا.

كشفت نتائج الدراسة أن عامل (الانضباطية) كان له التأثير القوي إحصائياً في علاقته بالنية للمشاركة في الوقف النقدي، فيما لم تجد الدراسة أي تأثيرات ملحوظة لسمات الشخصية الأربع الأخرى.

بحسب توصيات الدراسة، قد تحتاج الجهات الوقفية إلى إعادة تقييم استراتيجياتها المتعلقة بالتوعية والتثقيف حول أهمية الوقف النقدي والاستفادة من الشخصيات الأكثر انضباطية والذين يبدون نمط من الاجتهاد والتفاني والعمل الجاد.

عن السمات الخمس للشخصية

● ما هو نموذج السمات الخمس للشخصية؟

يعتبر نموذج السمات الخمس للشخصية أو السمات الكبرى، نموذجًا علميًا قويًا ومكثيًا لتقييم الشخصية، يصف خمس سمات أساسية تشكل سلوكنا وأفكارنا ومشاعرنا، وردود أفعالنا المتباينة كأفراد على المواقف والمثيرات المختلفة.

● المبررات العلمية والعملية لنموذج السمات الخمس

- ترسّخ عبر عشرات السنين من الأبحاث العلمية المتواصلة والمتراكمة.
- فاعلية تنبؤية دقيقة في مختلف مواقف الحياة.
- يظهر ثباتًا نسبيًا عبر الزمن والتقدّم بالعمر.
- نشأ وتطور من خلال تحليل عشرات الآلاف من الكلمات من مختلف الثقافات والشعوب والتي تصف السلوك البشري، حيث أثبت التحليل اللغوي والإحصائي إمكانية ردّ هذه الآلاف من التعبيرات في خمس مجموعات تعبّر عن سمات مختلفة في الشخصية.



السمات الخمس ونقائضها

الانبساطية



الانطواء والتحفظ

حب التفاعل الاجتماعي والحيوية

التوافقية



العداء والمنافسة

التعاطف والتعاون

الانضباطية



المرونة والفضولية

التنظيم والمسؤولية

الانفتاح على التجارب



التمسك بالتقاليد والبراغماتية

الفضول والإبداع

القلق العاطفي



الهدوء والاستقرار العاطفي

القلق والتقلبات المزاجية

السمات الخمس للشخصية والميل إلى التبرع والعطاء

أحد المسوحات البحثية الطولية التي تتبعت عينة كبيرة من الأسر في المملكة المتحدة، تناولت العلاقة بين السمات الخمس للشخصية الكبرى والسلوك الخيري وتحديداً التبرع بالوقت والمال. وتعتمد الدراسة على بيانات ضخمة مستمدة من "Understanding Society" وهي واحدة من أكبر استبانات اللجان في العالم، حيث تدعم البحوث الاجتماعية والاقتصادية.

يبلغ حجم العينة 40,000 أسرة من المملكة المتحدة أي ما يعادل 100,000 فرد تقريباً. تم تقسيم البيانات إلى موجتين، حيث تم قياس سمات الشخصية في الموجة الثالثة (2011-2013)، بينما تم قياس السلوك الخيري في الموجة الرابعة (2012-2014).

أظهرت النتائج أن هناك علاقة ملحوظة بين بعض سمات الشخصية والسلوك الخيري. ووجد أن سمات الانفتاح على التجارب والانبساطية والتوافقية ترتبط بشكل إيجابي بالتبرع بالمال والوقت، في حين أن الانضباطية والعصبية يرتبطان بشكل سلبي مع هذه السلوكيات. كما أن الانفتاح على التجارب هو السمة الأكثر تأثيراً من حيث التأثير على السلوك الخيري. كما توصلت الدراسة إلى أن السمات الشخصية تؤثر بشكل كبير على قرارات الأفراد في التبرع بالوقت والمال.



السمات الخمس للشخصية والنزوع نحو التبرّع والعطاء

التوافقية (الّلف ومراعاة الآخريين)
Agreeableness



الانبساطية (الإقبال الاجتماعي)
Extraversion



الانفتاحية (على التجارب والأفكار)
Openness



الانضباطية (الاجتهاد والتفاني)
Conscientiousness



العُصابية (السرعة الانفعالية)
Neuroticism



طباع الشخصية مُحدّد أساسي للوقف والعمل الخيريّ

قامت إحدى الدراسات بتقّصي العوامل التي تؤثر على **نيّة الأفراد في المشاركة في الوقف**، حيث تركز بشكل خاص على تأثير 3 عوامل رئيسية على النية بالوقف، وهي:

التدين
الإسلامي



الثقة



الإيثار



استخدمت الدراسة عينة صغيرة نسبياً تتألف من 61 فرداً نشطاً في الوقف في إندونيسيا. وقد تم اختيار المشاركين بناءً على معايير معينة تتضمن أن يكون المشارك مسلماً، ويزيد عمره عن 17 عامًا، وأن يكون قد قام بالمشاركة في الوقف مرة واحدة على الأقل.

أظهرت النتائج أن الإيثار يؤثر بشكل كبير على الثقة، ولكنه لم يؤثر مباشرة على النية للمشاركة في الوقف. ومع ذلك، كشفت الدراسة أن التدين الإسلامي يؤدي دورًا مهمًا في تعديل تأثير الإيثار على النية للمشاركة في الوقف، حيث يزيد التدين من نية الأفراد في المشاركة في الوقف إذا كانت لديهم ثقة في الجهات الوقفية. وبالنسبة لأولئك الذين لديهم مستوى أعلى من التدين، فإن نيتهم للمشاركة في الوقف تكون أكبر مقارنة بأولئك الذين لديهم تدين أقل.

شخصيات الأجيال: هل تتغير طبائع الأجيال ودوافعها حول الوقف؟

قام فريق بحثي أندونيسي، بتقّصي سلوك الوقف النقدي عبر الأجيال المختلفة في **إندونيسيا**. تم جمع البيانات من 684 مشاركًا من مختلف الأقاليم الإندونيسية، وتتراوح أعمار المشاركين بين 18 و65 عامًا، مع تمثيل للأجيال الأربعة الرئيسية.



شخصيات الأجيال: هل تتغير طبائع الأجيال ودوافعها حول الوقف؟

جيل الطفرة السكانية (Baby Boomers):

أظهرت الدراسة أن نية التبرع بالوقف النقدي لدى هذا الجيل تتأثر بشكل كبير بالسيطرة السلوكية المدركة (Perceived Behavioral Control) هذا يعني أن أفراد هذا الجيل يميلون إلى التبرع إذا كانوا يشعرون بأن لديهم القدرة على التبرع بسهولة



جيل إكس X مواليد 1965-1980م:

الأفراد من هذا الجيل يتأثرون بمعرفتهم عن الوقف، بمواقفهم الإيجابية أو السلبية تجاهه، بما يعتقدونه الآخرون (مثل العائلة والأصدقاء)، وبشعورهم بالقدرة على التبرع. إذا كانوا يعرفون الكثير عن الوقف وكان لديهم موقف إيجابي، فسيكونون أكثر احتمالاً للتبرع.



جيل واي المعروف بـ (Millennials) مواليد 1981-1996م:

بالنسبة لهذا الجيل، كان التأثير الأكبر على نية التبرع بالوقف النقدي يأتي من المعايير الاجتماعية والسيطرة السلوكية المدركة. على الرغم من أن المعرفة والموقف كان لهما تأثير على الموقف الإيجابي تجاه الوقف، إلا أن هذا الجيل لم يظهر ارتباطاً قوياً بين الموقف أو المعرفة وبين نية التبرع نفسها.



جيل Z مواليد 1995م وما بعده:

أظهر جيل Z أن قراراتهم بالتبرع لا تتأثر بشكل كبير بمعرفتهم أو موقفهم تجاه الوقف، بدلاً من ذلك، يعتمدون بشكل أكبر على ما يعتقدونه الآخرون (المعايير الاجتماعية) وكيف يشعرون بالقدرة على التبرع (السيطرة السلوكية المدركة) بمعنى آخر، هذا الجيل يتأثر كثيراً بما يفعله أقرانهم وما إذا كانوا يشعرون بأنهم يستطيعون بسهولة تقديم التبرع من خلال وسائل ملائمة، مثل التطبيقات الإلكترونية أو المواقع.



شخصيات الأجيال: هل تتغير طبائع الأجيال ودوافعها حول الوقف؟

التطبيق العملي لنتائج الدراسة:

- بالنسبة لجيل الطفرة السكانية (Baby Boomers): يجب التركيز على تسهيل عملية التبرع وضمان توفر الأدوات التي تمكنهم من التبرع بسهولة.
- لجيل X: يمكن تحفيزهم على التبرع من خلال حملات توعوية تقدم لهم معلومات شاملة حول الوقف النقدي وفوائده، مع التأكيد على أهمية المساهمة الاجتماعية. يُفضل أيضًا تقديم دليل واضح على كيفية استفادة المجتمع من التبرعات.
- لجيلي Y و Z: يجب التركيز على تسهيل عملية التبرع عبر الإنترنت وجعلها تجربة سلسة وسريعة، مثل تطبيقات الهواتف الذكية. بالإضافة إلى ذلك، يمكن تعزيز التبرع من خلال حملات تسويقية تعتمد على المؤثرين على وسائل التواصل الاجتماعي الذين يروجون لأهمية الوقف، حيث يميل هذا الجيل إلى اتباع الاتجاهات التي يدعمها أقرانهم أو الشخصيات المؤثرة.



هل يمكننا الحديث عن "عقلية الوقف"؟

أجريت دراسة بعنوان "مالذي يحدد سلوك الوقف؟" "عقلية الوقف" في ماليزيا" واتبعت منهجًا نوعيًا واستهدفت عينة صغيرة تتألف من ثمانية مشاركين تم اختيارهم بطريقة غير احتمالية. شملت العينة أساتذة جامعيين، متبرعين، باحثين، وأمناء على الأوقاف، جميعهم من المسلمين الماليزيين. تم جمع البيانات من خلال مقابلات مفتوحة ومفصلة تم تصميمها لفهم العقلية والدوافع التي تحرك هؤلاء الأفراد للمشاركة في الوقف.

ركّزت الدراسة على أربعة أبعاد رئيسية تُؤثّر على سلوك العطاء في الوقف، وهي:

• الأمانة والمسؤولية "الاستخلاف":

تتعلق هذه الفئة بإدراك الفرد لدوره كمُستخلف لله في الأرض ومسؤوليته في إدارة الموارد التي أوّتمن عليها. يدفع هذا الإدراك الأفراد للمشاركة في الوقف لتحقيق التوازن والعدالة الاجتماعية.

• التواضع:

يشير التواضع إلى إدراك الفرد لمكانته أمام الله والبشر، مما يجعله يعامل الآخرين برفق واحترام ويشارك في العطاء من دون التفاخر أو الرغبة في الاعتراف.

• المراجعة والتعاطف والمدنية:

يتمثل في الحس الاجتماعي والقدرة على التعاطف مع الآخرين والشعور بحاجاتهم، مما يحفز الأفراد على المشاركة في الوقف لدعم المحتاجين وتحقيق التضامن الاجتماعي.

• الإيثار:

الإيثار يعني تقديم العون للآخرين دون انتظار مقابل، ويعتمد على تفكير الفرد في كيفية تأثير أفعاله على الآخرين، مع التركيز على تحقيق رضا الله.

"يَعْدِي، وَيَقْرِي"

ويذكر الشيخ محمد العبودي في كتابه الأمثال العامية في نجد بأنهم قالوا: كان أحد المعلمين يعلم من يأتيه من أهل قريته تلاوة القرآن احتساباً من دون أجر فكانوا يشكرون له ذلك، وكان في بعض الأحيان يقدم طعام الغداء إلى مَنْ يُعَلِّمهم إذا حضر وقت الغداء وكان لديه كفاية منه.

فضربوا به المثل لمن يقدم لغيره عدة حسنة. وقولهم: «يقري» معناها: يقرئ غيره القرآن.

ما الذي يُشكّل "عقلية الواقف"؟

يمكننا توصيف "**عقلية الواقف**" بأنها العقلية التي تجمع بين الإحساس العميق بالمسؤولية الدينية والاجتماعية، والتواضع في العطاء، والقدرة على التعاطف مع الآخرين، والإيثار. الواقف هو الشخص الذي يرى في العطاء وسيلة لتحقيق رضا الله وتحقيق التوازن الاجتماعي، ويعمل على تقديم العون للآخرين من دون انتظار مقابل مادي أو معنوي. تتميز هذه العقلية بالتركيز على الأهداف الأخلاقية للعطاء، حيث يسعى الواقف إلى تحسين حياة الآخرين وتحقيق العدالة الاجتماعية من خلال مساهماته الخيرية.

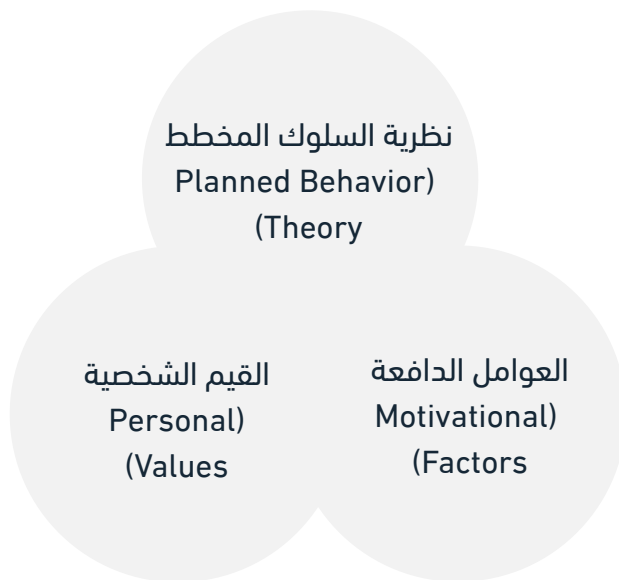


عقلية الواقف

The Waqif Mindset

تحليل لنظريات علم النفس في تفسير سلوكيات الوقف

هل من إطار نظري جامع للنظريات المختلفة لتفسير سلوك الوقف؟



Journal of
Economic and Social Thought
www.kspjournals.org
Volume 4 December 2017 Issue 4

The psychology theories of waqf-giving behaviors

By Shadiya M. BAQUTAYAN^{a†}
& Akbariah M. MAHDZIR^b

Abstract. Waqf has been practiced among Muslims since long ago and many studies have been conducted on waqf in various sectors. Thus, this paper reviews the relevant literature on waqf as mechanism to know the giving behavior among Muslim. The prime objective is to study factors that influence the intention to participate in waqf together with the motivational factors that drive and direct once to act. The findings show that the theory of planned behavior combined with other fundamental behavior together with the four drives factors sorted from different studies can be used to explain the waqf-giving behaviors. The paper then developed and proposed a conceptual model to study human behaviors. Such evaluations could serve as a guideline in understanding the behavior that needs to be instilled to increase giving behavior among Muslims. This paper presents a conceptual model of waqf-giving behaviors, which would be useful for further empirical research in this area.

Keywords. Waqf, Motivational Factors, Theories of giving behavior, Wellbeing.
JEL. D10, D11, Z12.

1. Introduction

Helping others takes countless forms and springs from countless motivations; from deep-rooted empathy to a more calculated desire for public recognition (Anik, *et. al.*, 2010). For centuries humans have taught that enormous benefits associated with giving, donating, and charitable behavior. In fact, religious teachings have long argued that giving behavior associates with personal satisfaction and leads to prosperity. Social scientists have identified that charitable behavior benefits the giver psychologically via experiencing wellbeing from helping (Andreoni, 1990; Dunn, Aknin, & Norton, 2008). The motivations for

The psychology theories of waqf-giving behaviors

تستند هذه الدراسة إلى مجموعة من النظريات النفسية والاجتماعية التي تسعى إلى تفسير سلوكيات العطاء والمشاركة في الوقف. من بين النظريات الرئيسية التي تناولتها الدراسة:

تحليل لنظريات علم النفس في تفسير سلوكيات الوقف

1. نظرية السلوك المخطط (Planned Behavior Theory):

أو ما يُسمّى بالسلوكيات الأساسية (Fundamental Behaviors) وتتضمن:

المواقف: التقييمات الإيجابية أو السلبية التي يحملها الفرد تجاه المشاركة في الوقف. إذا كان لدى الشخص موقفاً إيجابياً تجاه الوقف، فإن ذلك يزيد من احتمال مشاركته.

المعايير الذاتية: الضغوط الاجتماعية والتوقعات التي يشعر بها الفرد من المحيطين به والتي تؤثر على قراره بالمشاركة في الوقف.

التحكم السلوكي المدرك: إدراك الفرد لمدى سهولة أو صعوبة تنفيذ سلوك معين، في هذه الحالة، مدى سهولة أو صعوبة المشاركة بالوقف.



تحليل لنظريات علم النفس في تفسير سلوكيات الوقف

2. العوامل الدافعة (Motivational Factors):

هذه العوامل هي الحوافز التي تدفع الأفراد للمشاركة في الوقف وتشمل:

الدافع الروحي: الرغبة في نيل الثواب الأخروي، وهو حافز قوي في المجتمعات الإسلامية يدفع الأفراد للقيام بالأعمال الخيرية مثل الوقف.

الدافع الاجتماعي: الشعور بالمسؤولية الاجتماعية تجاه المجتمع، والذي يحفز الأفراد على تقديم الوقف كجزء من مساهمتهم في تحسين حال المجتمع.

الدافع النفسي: يتعلق بالشعور بالرضا الذاتي والاحترام الاجتماعي بعد القيام بالوقف. يمكن أن يشمل أيضًا الشعور بالتحسن النفسي الناتج عن مساعدة الآخرين.

الدافع العاطفي: الدافع الذي يأتي من المشاعر الإيجابية مثل السعادة والرضا الناتجة عن المشاركة في أعمال الخير.



تحليل لنظريات علم النفس في تفسير سلوكيات الوقف

3. القيم الشخصية (Personal Values):

القيم الشخصية هي المبادئ التي يعتمد عليها الأفراد في اتخاذ قراراتهم وسلوكياتهم. ضمن هذه الفئة نجد:

الإيثار: وهو رغبة الفرد في تقديم المساعدة للآخرين حتى ولو كان ذلك على حساب مصالحه الشخصية. الإيثار يقع ضمن القيم الشخصية التي تؤثر على سلوك العطاء.

التدين: هذه القيم تشجع الأفراد على العطاء والوقف كجزء من ممارساتهم الدينية. القيم الدينية تندرج أيضًا تحت القيم الشخصية لأنها تؤثر بشكل مباشر على نية الأفراد في العطاء.



تحليل لنظريات علم النفس في تفسير سلوكيات الوقف

بناءً على نتائج وخلاصات الدراسة الأخيرة حول العوامل النفسية المؤثرة على نية الأفراد في المشاركة في الوقف، يمكن تقديم مجموعة من التوصيات التطبيقية التي تستهدف زيادة المشاركة الفعلية في الوقف، وهي:

1. تصميم حملات توعوية مُوجَّهة:

تعزيز الوعي بالإيثار: يمكن إطلاق حملات توعية تسلط الضوء على أهمية الإيثار كقيمة إنسانية ودينية تحث الأفراد على تقديم المساعدة للآخرين حتى على حساب مصالحهم الشخصية. يمكن استخدام قصص واقعية لأشخاص أثروا في مجتمعاتهم من خلال الوقف لتشجيع الآخرين.

2. تسهيل إجراءات الوقف:

تبسيط عملية الوقف: من خلال تطوير منصات إلكترونية تسهل على الأفراد تقديم الوقف. هذه المنصات يجب أن تكون سهلة الاستخدام وتوفر جميع المعلومات اللازمة، مع ضمان الشفافية في كيفية استخدام الأموال.

تقديم خيارات متعددة للوقف: توفير مجموعة متنوعة من خيارات الوقف، مثل الوقف النقدي أو الوقف العيني (أراضٍ، عقارات)، وذلك لتلبية تفضيلات المتبرعين المختلفة وجعل المشاركة أكثر جاذبية لهم.

تحليل لنظريات علم النفس في تفسير سلوكيات الوقف

3. بناء الثقة والشفافية:

توفير تقارير دورية: يجب على الكيانات الوقفية تقديم تقارير دورية وشفافة حول كيفية استخدام الأموال الموقوفة، وما هي المشاريع التي تم تمويلها، وكيفية تحقيق الأهداف المجتمعية.

إشراك المتبرعين في عملية اتخاذ القرار: من خلال السماح للمتبرعين بالمشاركة في تحديد المشاريع التي يرغبون في تمويلها، مما يعزز شعورهم بالتحكم ويزيد من رضاهم عن مشاركتهم

4. تحفيز المشاركة من خلال الاعتراف الاجتماعي:

تكريم المساهمين: يمكن إنشاء جوائز وتكريمات سنوية للأفراد الذين قدموا مساهمات كبيرة من خلال الوقف، ويمكن أن تكون على مستوى المجتمع المحلي أو الوطني، وتعزز من قيمة الوقف كجزء من الثقافة العامة.

إبراز قصص النجاح: نشر قصص نجاح المتبرعين وكيف ساهمت أوقافهم في تغيير حياة الآخرين يمكن أن يكون دافعًا قويًا للآخرين للانضمام والمساهمة.

5. استخدام التكنولوجيا والابتكار:

تطوير تطبيقات محمولة: إنشاء تطبيقات محمولة تسهل عملية الوقف وتتيح للمتبرعين متابعة أوقافهم ومشاريعهم بشكل مباشر، مما يعزز من الشعور بالانخراط والتحكم.

الاستفادة من تقنيات الذكاء الاصطناعي: تحليل سلوك المتبرعين باستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي لتقديم توصيات مخصصة وتحسين استراتيجيات التسويق لجذب المزيد من المشاركين.

6. التعاون مع القطاعات المختلفة:

الشراكات مع القطاع الخاص: التعاون مع الشركات والمؤسسات الكبرى لإنشاء برامج وقفية ضمن مسؤوليتها الاجتماعية. يمكن أن يشمل ذلك تخصيص نسبة من أرباح الشركة للوقف أو إطلاق حملات مشتركة.

التكامل مع البرامج الحكومية: العمل مع الحكومات لتقديم حوافز ضريبية للأفراد والشركات التي تسهم في الوقف، مما يجعل العملية أكثر جاذبية.

ملخص الدراسات المتعلقة بالعلاقة بين الشخصية والوقف

الدراسة	موضوع البحث	العوامل المبحوثة	العلاقة المستكشفة	الخلاصة
سمات الشخصية ونية المشاركة بالوقف النقدي	تأثير سمات الشخصية الخمس على نية الأفراد للمشاركة في الوقف النقدي	الانفتاح على التجارب، الانبساطية، التوافقية، الانضباطية، العصبية (الثبات الانفعالي)	وجد أن الانضباطية فقط لها تأثير إحصائي قوي على نية المشاركة، بينما لم تجد الدراسة أي تأثيرات ملحوظة للسمات الأخرى	من بين جميع سمات الشخصية، تعتبر (الانضباطية) خصوصًا الأكثر تأثيرًا على نية الفرد للمشاركة في الوقف النقدي، مما يعني ضرورة توجيه الكيانات الوقفية لاستراتيجيات موجهة نحو هذه السمة
سمات الشخصية والسلوك الخيري	العلاقة بين سمات الشخصية الخمس والسلوك الخيري في المملكة المتحدة	الانفتاح على التجارب، الانبساطية، التوافقية، الانضباطية، العصبية (الثبات الانفعالي)	الانفتاح، الانبساطية، والتوافقية ترتبط إيجابيًا بالتبرع بالمال والوقت، بينما الانضباطية والعصبية ترتبطان سلبيًا	تؤثر سمة (الانفتاح على التجارب)، بشكل كبير على قرارات الأفراد في التبرع بالوقت والمال كالتطوع والبذل النقدي
العوامل المؤثرة على نية المشاركة في الوقف	دراسة تأثير الإيثار، والثقة، والتدين على نية المشاركة في الوقف	الإيثار، الثقة، التدين	الإيثار يؤثر بشكل كبير على الثقة، لكن تأثيره المباشر على النية غير موجود، بينما التدين يعزز نية الأفراد بالمشاركة في الوقف إذا كانت لديهم ثقة بالكيانات الوقفية	التدين الإسلامي يؤدي دورًا مهمًا في تعديل تأثير الإيثار على نية الوقف وعلى جعل شكل العطاء في سياق وقفي، كما أن الثقة بالجهات تزيد من نية المشاركة
سلوك الوقف عبر الأجيال	تحليل سلوك الوقف النقدي بين الأجيال المختلفة في إندونيسيا	السيطرة السلوكية المدركة، المعرفة، المواقف، المعايير الاجتماعية	جيل الطفرة السكانية يعتمد على السيطرة المدركة، جيل X يعتمد على المعرفة والمواقف، جيل Y و Z يعتمدون على المعايير الاجتماعية والسيطرة المدركة	هناك فروقات جيلية واضحة في العوامل المؤثرة على نية التبرع بالوقف، مما يستدعي تبني استراتيجيات تسويقية مخصصة لكل جيل
عقلية الواقف	تحليل العقلية والدوافع التي تحرك الأفراد للمشاركة في الوقف	الأمانة والمسؤولية، التواصل، المراعاة، والتعاطف، الإيثار	تبين أن العقلية الوقفية تجمع بين الإحساس العميق بالمسؤولية الدينية والاجتماعية، والتواصل في العطاء، والقدرة على التعاطف مع الآخرين، والإيثار	يمكن تعريف "عقلية الواقف" بأنها العقلية التي تسعى لتحقيق التوازن الاجتماعي وتحقيق رضا الله من خلال العطاء دون انتظار مقابل

المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

- تقرير اتجاهات قطاع المطاعم والمقاهي، المملكة العربية السعودية، جاهز، 2023م.
- الموقع الرسمي لأوقاف نورة الملاحي.
- أحكام الوقف والصدقات، للإمام أبي بكر أحمد بن عمرو الخصاص، جامعة الملك عبد العزيز، معهد الاقتصاد الإسلامي.
- الأمثال العامية في نجد، محمد بن ناصر العبودي، منشورات اليمامة للبحث والترجمة.

ثانياً: المراجع باللغة الانجليزية

- The Youtuber's Waqf and Zakat Model as a Fundraising Innovation for Waqf
- Persons, situations, and person-situation interactions. (APA)
- Personality factors influencing intention on cash waqf behavior
- The stability of big-five personality traits
- Charitable Behaviour and the Big Five Personality Traits: Evidence from UK Panel Data
- Intergenerational analysis of cash waqf behavior: lessons learned from Indonesia
- What determine the givers behavior? The mindset of Waqf giver in Malaysia
- The psychology theories of waqf-giving behaviors

