



الجامعة الأردنية

كلية الشريعة

قسم المصارف الإسلامية

الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته من منظور إسلامي (الزكاة أنموذجاً)

إعداد الطالبتين

نور عبد الفتاح محمود أبو الهيجاء



ديمة خالد عبد الرحيم عودة

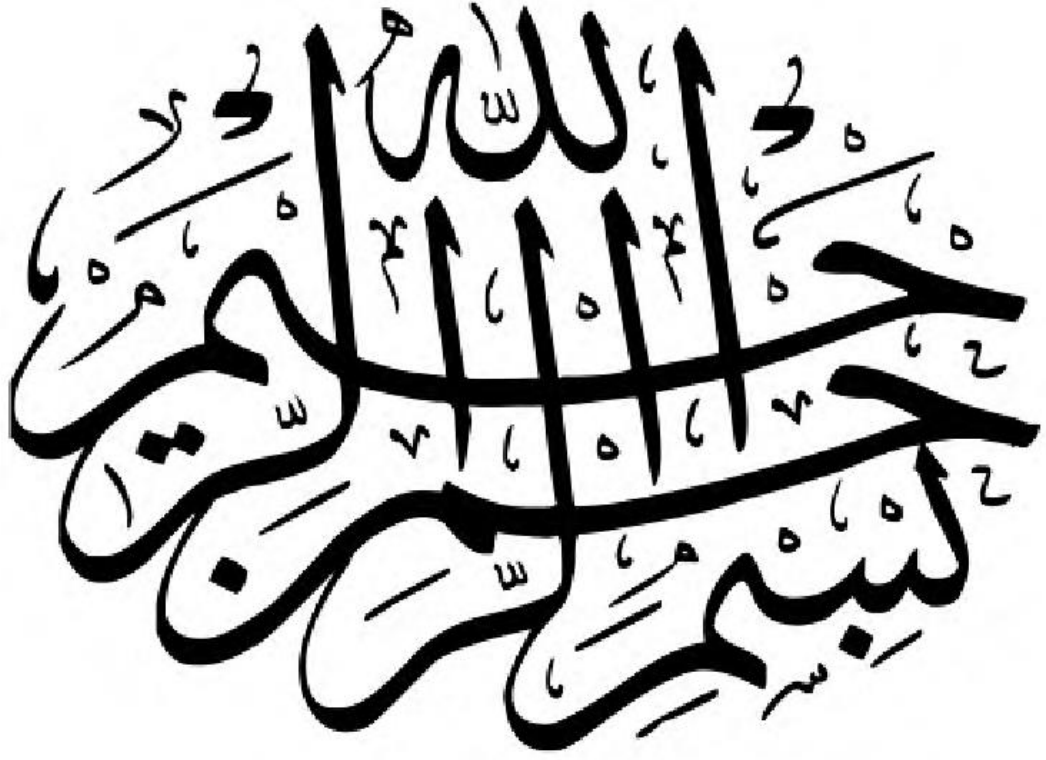
إشراف الدكتورة

داليا إبراهيم مصطفى

قُدِّمَ هذا البحث استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة البكالوريوس في تخصص

المصارف الإسلامية

نيسان/2020



الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين نبينا محمد وعلى آله وصحبه
أجمعين ومن اهتدى بهداهم واتبع سنتهم وسلك سبيلهم إلى يوم الدين

الإهداء والشكر

نشكُرُ اللهَ العَليَّ القَديرَ الذي أنعم علينا بنعمة العقل والدين، القائل في محكم التنزيل "وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ" (يوسف، 76) صدق الله العظيم

لعائلاتنا...

لأصدقائنا...

إلى من أشعلوا شمعةً في دروب علمنا... إلى من وقفوا على المنابر وأعطوا من حصيلة فكرهم لينيروا
دربنا... أساتذة قسم المصارف الإسلامية الأفاضل في الجامعة الأردنية

إلى من علّمتنا أن الأعمال الكبيرة لا تتم إلا بالصبر والعزيمة والإصرار... إلى من تواضعت بالإشراف
على هذا البحث، وتابعته بالسؤال والنقد والتوجيه... الدكتورة العزيزة داليا مصطفى

إلى كل من تكبّد عناء قراءة هذا البحث سواءً لتقييمه أو لنقده أو لزيادة علمه أو لإشباع فضوله... نهدي
لكم عملنا هذا

الباحثتان

فهرس المحتويات

رقم الصفحة	الموضوع
ب	الاستهلال
ج	الإهداء والشكر
د	فهرس المحتويات
و	فهرس الجداول
ز	فهرس الأشكال
ح	الملخص باللغة العربية
ط	الملخص باللغة الإنجليزية
1	مقدمة
1	مشكلة الدراسة
2	أهمية الدراسة
2	أهداف الدراسة
2	الدراسات السابقة
4	منهج الدراسة
5	خطة الدراسة
6	المبحث الأول: مدخل إلى علم الاقتصاد السلوكي
6	المطلب الأول: تعريف الاقتصاد السلوكي ومفهومه
8	المطلب الثاني: نشأة الاقتصاد السلوكي وتطوره التاريخي
12	المبحث الثاني: سياسة الوكز ووحدات البصائر السلوكية
12	المطلب الأول: نظرية الوكز (التنبية)
18	المطلب الثاني: وحدات البصائر السلوكية
20	المبحث الثالث: الاقتصاد السلوكي في مقارنة مع الاقتصاد التقليدي
20	المطلب الأول: أوجه الشبه بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي
21	المطلب الثاني: أوجه الاختلاف بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي
22	المبحث الرابع: الاقتصاد السلوكي من منظور إسلامي ومقترح لتحصيل الزكاة
22	المطلب الأول: الاقتصاد السلوكي من منظور إسلامي
26	المطلب الثاني: الاقتصاد السلوكي في مقترح لتحصيل الزكاة

36	الخاتمة والنتائج
37	التوصيات
38	قائمة المصادر والمراجع

فهرس الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	جدول رقم
21	أوجه الاختلاف بين الاقتصاد التقليدي والاقتصاد السلوكي	1

فهرس الأشكال

شکل رقم	عنوان الشكل	رقم الصفحة
1	تقسيم الأفراد حسب (ثالر وسنستايين)	13

الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته من منظور إسلامي (الزكاة أنموذجاً)

إعداد

نور عبد الفتاح محمود أبو الهيجاء و ديمة خالد عبد الرحيم عودة

إشراف

الدكتورة داليا إبراهيم مصطفى

الملخص

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على مفهوم الاقتصاد السلوكي، وبيان أهم النظريات التي يقوم عليها، وتوضيح أوجه التشابه والاختلاف بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي، وبيان العلاقة بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد الإسلامي، وتوضيح دور صندوق الزكاة، والتحقق من كيفية استخدام مبادئ الاقتصاد السلوكي في تحصيل الزكاة عن طريق البنوك الإسلامية الأردنية.

ولتحقيق أهداف الدراسة والإجابة عن تساؤلاتها، تم استخدام المنهج الاستنباطي، والمنهج الوصفي التحليلي، وأداة المقابلة، وتوصلت الدراسة إلى أن الاقتصاد السلوكي لا يقوم على هدم فكرة الاقتصاد التقليدي، بل هو فرعٌ حديثُ النشأة من فروع علم الاقتصاد، وأن علم الاقتصاد السلوكي جاء لدمج العوامل النفسية في عملية صنع القرار لدى الأفراد، وأن خدمة الزكاة غير مفعلة من قبل البنوك الإسلامية الأردنية، ويقتصر تفعيلها على صندوق الزكاة فقط، وأن التشجيع على دفع الزكاة يمر عبر آليات ومبادئ الاقتصاد السلوكي.

وفي ظل النتائج التي تم الخروج بها، أوصت الدراسة بالاهتمام بدراسة الاقتصاد السلوكي، وإجراء بحوث عنه باللغة العربية، ودراسة الجانب الفقهي والبُعد الاقتصادي لتطبيق خدمة الزكاة في البنوك الإسلامية الأردنية بالتعاون مع عدة دوائر حكومية.

كلمات مفتاحية: الاقتصاد التقليدي، الاقتصاد السلوكي، الزكاة، البنوك الإسلامية الأردنية.

**Behavioral economics and its applications from an Islamic perspective
(Zakat as an example)**

By

Noor Abdulfattah Mahmoud Abu alhaija

&

Deema Khaled Abdulraheem Oudeh

Supervisor

Dr. Dalia Ibrahim Mustafa

ABSTRACT

This study aimed to identify the concept of behavioral economics, explain the most important theories upon which it is based on, clarify the similarities and differences between behavioral economics and traditional economics, clarify the relationship between behavioral economics and the Islamic economy, clarify the role of the Zakat Fund, and verify how the principles of behavioral economics are used to collect Zakat through Jordanian Islamic banks.

To achieve the goals of the study and answer its questions, the deductive approach and the descriptive analytical approach were used, in addition to interviews. The study concluded that behavioral economics is not based on the demolition of the idea of traditional economics, but rather is a newly established branch of economics, the behavioral economics came to incorporate psychological factors in the decision-making process of individuals, the Zakat service is not activated by Jordanian Islamic banks, and its activation is limited to the Zakat Fund only, and encouraging the payment of Zakat passes through the mechanisms and principles of behavioral economics.

In light of the results that were obtained, the study recommended making attention to studying behavioral economics, conducting research on it in the Arabic language, and studying the juristic aspect and the economic dimension of applying the Zakat service in Jordanian Islamic banks in cooperation with several government departments.

Key words: traditional economics, behavioral economics, zakat, Jordanian Islamic banks.

مقدمة

شهد عالم الاقتصاد منذ فترة مصطلحٍ جديدٍ لفت انتباه الكثير من المفكرين والعلماء، وهو مصطلح الاقتصاد السلوكي الذي يهتم بدراسة الدوافع النفسية ودمجها بالحوافز الاقتصادية للأفراد، وذلك بهدف تقديم فهمٍ أفضلٍ لكيفية اتخاذ القرارات الاقتصادية لدى الأفراد.

يرى منظرو الاقتصاد السلوكي أن المعايير المستخدمة في الاقتصاد التقليدي غير كافية لشرح وتفسير السلوك الاقتصادي للأفراد، كما يرون بأنه عندما يتم إدماج العوامل النفسية مع العوامل الاقتصادية أثناء تحليل عملية اتخاذ القرارات، فإن ذلك يجعل الاقتصاد أكثر إنسانية، ويُقصد بعملية الدمج تلك أن التصرفات الاقتصادية الإنسانية تتأثر بالقيم والأخلاق، والعادات الاجتماعية، والجوانب الثقافية والسياسية، وقد كانت هذه الجوانب مهمة وتم تحييدها من قبل الاقتصاد التقليدي سابقاً.

إن الناظر في جوانب الاقتصاد السلوكي ومبادئه يدرك بأنها متقاربة إلى حدٍ ما مع منهجية الاقتصاد الإسلامي، إذ إن كليهما يراعيان الجوانب النفسية والأخلاقية والمادية، ويدمجانها بهدف تحقيق مصلحة الفرد والمجتمع، وعدم تقديم مصلحة أي طرف على طرفٍ آخر، ويعطيان الحرية الكاملة للأفراد للاختيار بين البدائل فيما يتعلق بأية قضايا خاصة بهم، ولكن هذه الحرية مقيدة بشرط عدم الإضرار بأي فردٍ آخر في المجتمع.

أخذ موضوع الاقتصاد السلوكي صدىً واسع الانتشار في الأونة الأخيرة، حيث تم إنشاء وحدات سلوكية تهتم بتحليل عملية اتخاذ القرارات الاقتصادية، ومدى تأثيرها بالعوامل النفسية والإنسانية حول العالم، وقامت هذه الوحدات بتجارب عديدة أثبتت نجاحها الكبير لتحسين قرارات الأفراد المختلفة، ويمكننا الاستفادة من هذه التجارب وتطبيقها في مجالات كثيرة في حياتنا، مثل مجال الادخار، والاستثمار، والضريبة، والعطاءات الخيرية، كما يمكن الاستفادة من هذه التجارب لمساعدة الجهات المسؤولة في تحصيل الزكاة (حالة الدراسة) وتوزيعها على مستحقيها، وتشجيع الناس على إخراجها بطرق تحفيزية.

مشكلة الدراسة وتساؤلاتها:

تتمحور مشكلة هذه الدراسة حول التعرف على تطبيقات الاقتصاد السلوكي في الإسلام من خلال التركيز على جانب إخراج الزكاة.

وبناءً على هذه المشكلة، فإن هذه الدراسة ستحاول الإجابة عن التساؤلات الآتية:

- 1- ما مفهوم الاقتصاد السلوكي؟
- 2- ما معنى الوكز (التنبيه)، وما أهم النظريات التي قام عليها الاقتصاد السلوكي؟
- 3- ما أوجه التشابه والاختلاف بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي؟
- 4- هل يتفق الاقتصاد السلوكي مع الاقتصاد الإسلامي؟
- 5- هل يمكن استخدام مبادئ الاقتصاد السلوكي في تحصيل الزكاة؟
- 6- كيف يمكن تحصيل الزكاة عن طريق البنك الإسلامي؟

أهمية الدراسة

تتبع أهمية هذه الدراسة من أهمية تسليط الضوء على مفهوم جديد في علم الاقتصاد المعاصر، وهو الاقتصاد السلوكي، والبحث في علاقته مع قواعد الاقتصاد الإسلامي، والنظر في مبدأ عمل صندوق الزكاة الأردني، والتعرف على دور البنوك الإسلامية في مساعدة الصندوق على تحصيل الزكاة من الأفراد، وابتكار عدة حلول من خلال تطبيق نظريات الوكز والاقتصاد السلوكي لتحفيز الأفراد على إخراج الزكاة الواجبة.

أهداف الدراسة

تسعى هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف الآتية:

- 1- التعرف على مفهوم الاقتصاد السلوكي.
- 2- بيان أهم النظريات التي يقوم عليها الاقتصاد السلوكي، ومنها نظرية الوكز ل(ريتشارد ثالر).
- 3- توضيح أوجه التشابه والاختلاف بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي.
- 4- بيان وحدات البصائر السلوكية وتطبيقها في الأردن.
- 5- بيان العلاقة بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد الإسلامي.
- 6- توضيح دور صندوق الزكاة، واقتراح آلية لتحصيل الزكاة بواسطة البنوك الأردنية.

الدراسات السابقة

تمّ الاطلاع على مجموعة من الأدبيات ذات الصلة بموضوع هذه الدراسة باللغتين العربية والأجنبية، وهي مرتبة من الأحدث إلى الأقدم على النحو الآتي:

أولاً- الدراسات العربية

- دراسة النجار (2019)¹، بعنوان الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته عالمياً

تناولت الدراسة الاقتصاد السلوكي وكيفية الاستفادة من تطبيقه، وبيّنت الدراسة الانحيازات السلوكية التي تؤثر على القرار الاقتصادي، وأهمية السلوكيات البصرية ووظائفها في أكثر من أربعين حالة تنوعت ما بين الصحة، والسياسات العامة، والطاقة، وسوق العمل، والأعمال، والتعليم، وحماية المستهلك، والاتصالات، بالإضافة إلى الخدمات المالية والبنوك.

¹النجار أحمد، (2019)، الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته عالمياً، ط(1)، الرياض: مكتبة العبيكان.

- دراسة الأفندي (2019)¹، بعنوان مقولات الاقتصاد السلوكي وعلاقتها بالاقتصاد التقليدي مع الإشارة إلى الاقتصاد الإسلامي

ناقشت الدراسة أهم المقولات في الاقتصاد السلوكي بهدف تقديم فهم أفضل للتصرفات الاقتصادية للأفراد، وركزت الدراسة على بيان أهم أوجه الاتفاق والاختلاف بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي، وبيّنت الدراسة مدى التقارب بين الاقتصاد السلوكي ومنهجية التحليل في الاقتصاد الإسلامي، وتوصلت الدراسة إلى وجود قناة جديدة للتقارب والتواصل بين الاقتصاد المعاصر والاقتصاد الإسلامي، حيث كان للاقتصاد السلوكي دورٌ بارزٌ في إنشائه من خلال التركيز على طريقة القرارات والتصرفات الاقتصادية للأفراد.

- دراسة فاروق (2015)²، بعنوان المصلحة الذاتية الفرد الإسلامي وبعض الافتراضات السلوكية في الاقتصاد والتمويل الإسلامي

تناولت الدراسة أساس التمويل الإسلامي، وركزت على بيان الفرق بين الفرد الإسلامي والفرد الاقتصادي، بالإضافة إلى بيان أهمية المصلحة الذاتية لكل من الفردين (الإسلامي والاقتصادي)، وبيان أهمية دور القرآن الكريم بتقديم الإرشادات ذات الصلة في فهم الطبيعة والسلوك البشري التي تفسر اختلاف تصرفات الأفراد، وأوصت الدراسة بأهمية بناء نظام اجتماعي فعال ومناسب لفهم السلوك الإنساني المتباين من وقت إلى آخر.

ثانياً- الدراسات الأجنبية

- دراسة Thaler & Senstien (2008)³، بعنوان **The nudge: improving decision about health and wealth** تحسين القرار بشأن الصحة والثروة

تناولت الدراسة الطريقة التي يتم بها عرض الاختيارات وهندستها، وكيفية تأثيرها على قرارات الأفراد، وبيّنت الدراسة ضرورة إيجاد طريقة يتم من خلالها ترغيب الناس لاتخاذ قرارات تصب في مصلحتهم، كما تناولت الدراسة التحيزات السلوكية التي تجعل الأفراد يتخذون قرارات غير عقلانية أحياناً، وتناولت الدراسة تطبيقات نظريات الوكز في مجال الأموال والصحة لمساعدة الأفراد على اتخاذ القرارات الصحيحة في تحقيق السعادة.

¹الأفندي، محمد، (2019)، مقولات الاقتصاد السلوكي وعلاقتها بالاقتصاد التقليدي مع الإشارة إلى الاقتصاد الإسلامي، مجلة الدراسات الاجتماعية، مج25، ع(3)، ص85-ص110.

²فاروق، محمد، (2015)، المصلحة الذاتية الفرد الإسلامي وبعض الافتراضات السلوكية في الاقتصاد والتمويل الإسلامي، الرياض: جامعة الملك عبدالعزيز.

³Thaler, R. & Senstien, C., (2008), **the nudge: improving decision about health and wealth**, University of Chicago.

- دراسة Mullainathan & Thaler (2000)¹ بعنوان **Behavirol Economis** الاقتصاد السلوكي

تناولت الدراسة مفهوم الاقتصاد السلوكي، وناقشت أبرز الطرق التي يخرج بها الأفراد عن نموذج الاقتصاد التقليدي، والتي تفيد بأن الأفراد يكونون غير عقلانيين عند اتخاذهم القرارات الاقتصادية، وأنهم يركزون على تحقيق مصالحهم بالمدى القصير دون الاهتمام بالمدى الطويل، وركزت الدراسة بشكل كبير على أهمية العوامل النفسية والعاطفية عند الأفراد.

ما يميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة

تبرز أهمية هذه الدراسة في أنها جاءت لاستكمال الجوانب النظرية التي تبين تعريف هذا الفرع من الاقتصاد بشكل عميق وتتبع نشأته وأهم النظريات التي قام عليها، وبيان مدى صلة الاقتصاد السلوكي بمنهجية التحليل في الاقتصاد الإسلامي من كافة جوانبه، أما بالنسبة للجانب العملي لهذه الدراسة، فإنه يتركز بإمكانية استخدام مبادئ وطرق الاقتصاد السلوكي لمساعدة الجهات المعنية بتحصيل الزكاة التي تؤدي دوراً كبيراً في تنمية الاقتصاد، وحث الناس على إخراج هذه الفريضة بطرق مبتكرة وجديدة.

منهج الدراسة

لغايات الإجابة عن أسئلة الدراسة، وتحقيق أهدافها، سيتم استخدام مناهج البحث العلمي الآتية:

1. **المنهج الاستنباطي:** من خلال الاستنباط والاستدلال واستخراج المعلومات من المعارف السابقة المرتبطة ببعضها البعض وترابط عناصر الظاهرة العلمية وتتابعها على مر التاريخ البحثي، وبيان فرضياتها المحددة، والتحقق من إمكانية تطبيق تلك الفرضيات.
2. **المنهج الوصفي التحليلي:** عن طريق ملاحظة مشكلة تحصيل الزكاة، ودور البنوك الأردنية في هذه العملية، ووصفها بأسلوب دقيق، وجمع البيانات والمعلومات عنها، والخروج بنتائج تساعد على حل هذه المشكلة.

وقد قامت الباحثتان باستخدام أداة المقابلة، حيث تم إجراء مقابلات هاتفية مع عدد من موظفي البنوك الإسلامية الأردنية ومجموعة من الأساتذة الذين يحملون تخصص المصارف الإسلامية في الجامعات الأردنية وموظفي صندوق الزكاة للتحقق من تفعيل تطبيق خدمة تحصيل الزكاة وتوزيعها بواسطة البنوك الإسلامية الأردنية أم لا، إذ تم التواصل مع الدكتور إلياس أبو الهيجاء الذي شغل منصب مدير دائرة المخاطر في البنك الإسلامي الأردني الى عام 2011، والأستاذ الدكتور أحمد أبو سرحان أستاذ المصارف الإسلامية في الجامعة الأردنية والسيد عكاشة القرارة من صندوق الزكاة الاردني.

¹Mullainathan, S. & Thaler, R., (2000), **Behavirol economics**, Cambridge university.

خطة الدراسة

سيتم تقسيم هذه الدراسة إلى أربعة مباحث، إلى جانب الخاتمة والنتائج والتوصيات، وذلك على النحو الآتي:

- المبحث الأول: مدخل إلى علم الاقتصاد السلوكي، وفيه مطلبان، هما:
 - المطلب الأول: تعريف الاقتصاد السلوكي ومفهومه.
 - المطلب الثاني: نشأة الاقتصاد السلوكي وتطوره التاريخي.
- المبحث الثاني: سياسة الوكز ووحدات البصائر السلوكية، وفيه مطلبان، هما:
 - المطلب الأول: نظرية الوكز (التنبيه).
 - المطلب الثاني: وحدات البصائر السلوكية.
- المبحث الثالث: الاقتصاد السلوكي في مقارنة مع الاقتصاد التقليدي، وفيه مطلبان، هما:
 - المطلب الأول: أوجه الشبه بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي.
 - المطلب الثاني: أوجه الاختلاف بين الاقتصاد السلوكي والتقليدي.
- المبحث الرابع: الاقتصاد السلوكي من منظور إسلامي ومقترح لتحصيل الزكاة، وفيه مطلبان، هما:
 - المطلب الأول: الاقتصاد السلوكي من منظور إسلامي.
 - المطلب الثاني: الاقتصاد السلوكي في مقترح لتحصيل الزكاة.
- الخاتمة والنتائج والتوصيات

المبحث الأول

مدخل إلى علم الاقتصاد السلوكي

يتناول هذا المبحث تعريف الاقتصاد السلوكي، ونشأته وتطوره التاريخي، وذلك من خلال المطلبين الآتيين:

المطلب الأول: تعريف الاقتصاد السلوكي ومفهومه

أولاً: تعريف الاقتصاد بصفة عامة

إن الاقتصاد لغةً: كلمة مشتقة من لفظ إغريقي معناه "تدبير أمور البيت"¹، وبالرجوع إلى قواميس اللغة العربية نجد له عدة معانٍ، وإجمالاً، فالاقتصاد يعني الوسطية، والاعتدال، والاستقامة².

أما الاقتصاد اصطلاحاً، فهو: "أحد العلوم الاجتماعية التي تهتم بدراسة السلوك أو النشاط الاقتصادي للأفراد والمجتمعات، واختيار أكفأ أساليب توظيف موارد الإنتاج النادرة لإنتاج مختلف السلع والخدمات وتوزيعها بين الأفراد بهدف تحقيق أقصى إشباع ممكن للأفراد"³.

يقوم علم الاقتصاد الرئيسي على فرعين أساسيين، هما:

1- الاقتصاد الجزئي: هو فرع تابع لعلم الاقتصاد يهتم بدراسة السلوك الاقتصادي للأفراد والشركات (منتجين أو مستهلكين).

2- الاقتصاد الكلي: هو الذي يهتم بدراسة النشاط الاقتصادي الجمعي أو الكلي للمجتمع كوحدة واحدة.

يقوم علم الاقتصاد على اختيار أفضل الطرق لإنتاج السلع والخدمات بالكميات المرغوبة والمطلوبه في ظل وجود الندرة النسبية لضمان الاستخدام الأكفأ والأفضل لتوظيف موارد الإنتاج، ويهتم علم الاقتصاد بمسائل توزيع الدخل والثروة، وتحقيق أقصى إشباع من السلع والخدمات للأفراد في المجتمعات المختلفة⁴.

ثانياً: مفهوم الاقتصاد السلوكي

عرّفت جمعية الاقتصاد السلوكي (behavirol economics association) الاقتصاد

السلوكي بأنه: "مزيج بين العلوم الاقتصادية والاجتماعية، يقوم بدراسة الانحيازات التي تؤثر في

¹كمال، توفيق، (2003)، منهجية البحث في الاقتصاد الإسلامي، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، مج16، ع(2)، ص6.

²جنيدل، حمد، (1985)، منهاج الباحثين في الاقتصاد الإسلامي، مج1، الرياض: مكتبة العبيكان، ص13.

³الافندي، محمد، (2012)، مقدمة في الاقتصاد الجزئي، صنعاء: الأمين للنشر والتوزيع، ص2.

⁴المحميد، أحمد والجراح، محمد، (2010)، مبادئ الاقتصاد الكلي مفاهيم وأساسيات، الرياض: جامعة الملك سعود، ص5.

صناعة القرارات بالنسبة للأفراد والمؤسسات"¹.

وقد عرّف العالمين ريتشارد ثالر Richard Thaler وسوندل مولائناثن Soundel Mullainathen الاقتصاد السلوكي بأنه: "العلم الذي يهتم بدراسة علم النفس في دراسة صنع القرار وراء نتيجة اقتصادية، مثل العوامل التي تؤدي إلى شراء المستهلك لمنتج واحد بدلاً من منتج آخر"².

وعرّف محمد الأفندي الاقتصاد السلوكي بأنه: "دراسة السلوك الفعلي للأفراد والمؤسسات والمنظمات فيما يتعلق بالتفضيلات في ضوء تفاعلها بالمحددات النفسية والعصبية وصولاً إلى تحقيق أفضل توقع لتفضيلات الأفراد"³.

وترى الباحثتان أن الاقتصاد السلوكي هو: "منهج علمي ناتج عن تقاطع علم الاقتصاد مع علم النفس، ويعتمد على تحليل السلوك البشري في الواقع العملي لشرح عملية صنع القرار الاقتصادي والمالي التي يتخذها الأفراد عن طريق دراسة وتحليل العوامل الاقتصادية والاجتماعية والعاطفية والنفسية والفكرية وغيرها".

يستند الاقتصاد السلوكي على أن البشر عاطفيون وغير عقلانيين في كثير من الأحيان، ومن هذا المنظور انطلقت فكرة الاقتصاد السلوكي الذي يقوم على نقد فكرة الرشد الاقتصادي التي بُني عليها الاقتصاد الرئيسي (المعياري) الذي يفترض العقلانية لدى الإنسان، ومن هنا تجدر الإشارة إلى نظرية مهمة وأساسية في الاقتصاد التقليدي، ألا وهي نظرية الخيار العقلاني، التي تنص على أنه عندما يتاح أمام الفرد خيارات كثيرة وعديدة يمكنه من خلالها تعظيم منفعته واستفادته من خلال اختيار البديل الأكثر جدوى وإرضاءً بين تلك الخيارات، وتفترض هذه النظرية أن الأفراد مؤهلون لاتخاذ قرارات عقلانية مع الأخذ بعين الاعتبار القيود والأجواء المحيطة بهم، وتؤثر هذه القرارات بفاعلية على التكلفة والعائد في كل خيار متاح أمامهم.

إذن، **فالشخص العقلاني** هو الشخص الذي يمتلك القدرة على ضبط نفسه ولا تحركه أية عوامل أو مشاعر خارجية كالقيم والأخلاق والاعتبارات النفسية والاجتماعية والسياسية، ولذلك سيرف دائماً ما هو الخيار الأفضل له.

ويفترض الاقتصاديون أنه عندما تكون الوسائل والتصرفات منسجمة مع الأهداف التي يضعها الأفراد لأنفسهم، فإن هذا يعد تصرفاً رشيداً أو عقلانياً من الفرد، أما إذا كان هناك تناقض بين سلوكه وبين أهدافه فإنه يعد تصرفاً غير رشيد (irrational behavior)⁴.

وترى الباحثتان بأن الاقتصاد التقليدي (المعياري) هو الأساس، والاقتصاد السلوكي إنما يضيف إليه طبقة من التعقيد، وذلك بغرض التوسع في دراسة سلوكيات الأفراد أثناء اتخاذهم القرارات الصحيحة.

¹ Behavioral economics association انظر: جمعية الاقتصاد السلوكي، (2020)،¹

²Mullainathan, S. & Thaler, R, **IBID**, p.2

³الأفندي، محمد، (2019)، مرجع سابق، ص90.

⁴الأفندي، محمد، (2012)، مرجع سابق، ص7.

ويفسر الاقتصاد التقليدي الأمور العامة بشكلٍ أساسي، لكن لا تزال هناك علامات استفهام كثيرة حول عملية اتخاذ القرارات الفردية لم يتم التطرق إليها بشكلٍ كاملٍ وكافٍ، وهذا المنطلق هو ما دفع بظهور مدرسة الاقتصاد السلوكي التي تؤمن بأن قراراتنا واختياراتنا يشوبها الكثير من التحيزات الدينية والعاطفية والاجتماعية والنفسية.

وقد مثلت هذه التحيزات فرصة لتوجيه السلوك الإنساني نحو الاختيار الصحيح والأفضل لهم دون الحاجة لإجبار الفرد على اختيار البديل الصحيح بصورة تبدو اختيارية، حيث يعمل الاقتصاد السلوكي على إعادة صياغة السياسات العامة في العديد من المجالات إما عن طريق مساندة أدوات السياسة التقليدية مثل الأدوات الجبرية كالقوانين والضرائب وغيرها، أو عن طريق اقتراح أساليب مبتكرة لحل التحديات التي تواجه تطبيق تلك السياسات¹.

ويرى العالمان السلوكيان (ريتشارد ثالر) و (كاس سنستين) في نظريتهما المسماة بـ"الليبرالية الأبوية" بأن خيارات الأفراد المحددة مسبقاً يجب أن تكون مناسبة للأغلبية العظمى منهم، وهذا هو الجانب الأبوي، كما أن للأفراد الحق في رفض الخيار المبدئي واختيار غيره، - وهذا هو الجانب الليبرالي أو الحرية².

ولهذا، فقد تختلف عملية صنع القرار في الاقتصاد السلوكي عن نظيرتها المفترضة في الاقتصاد التقليدي، وبناءً على هذا المبدأ، أُجريت عدة دراسات من قبل اقتصاديين وباحثين لدراسة الجانب النفسي وعلاقته بسلوكيات الفرد الاقتصادية.

المطلب الثاني: نشأة الاقتصاد السلوكي وتطوره التاريخي

يتناول هذا المطلب أهم الملامح البارزة في نشأة وتطور الاقتصاد السلوكي لغاية ما آل إليه ليومنا هذا، من خلال استعراض أبرز البحوث والدراسات المتعلقة بمسار تطور الاقتصاد السلوكي.

ناقش الباحثون الاقتصاديون (مثل آدم سميث وجون كينز وغيرهما) لعدة عقود تأثير العامل النفسي على قرارات الأفراد من الناحية الاقتصادية، ونظراً لصعوبة دراسة الحالة النفسية لكل فرد في المجتمع، ولصعوبة التنبؤ بالمحفزات التي تجعل الأفراد يقومون بتصرفات غير عقلانية أحياناً، فإنه لم يتم التعمق في دراسة هذا الجانب من العامل النفسي.

وتستعرض الباحثتان من خلال الآتي بعضاً من أبحاث العلماء الذين قاموا بإدماج الجانب النفسي بعملية صنع القرار لدى الأفراد.

بدأت رحلة الاقتصاد السلوكي مع العالم الشهير أبو الاقتصاد (آدم سميث Adam Smith) الذي ناقش في كتابه "نظرية المشاعر الأخلاقية **The Theory of Moral sentiments**" الصادر في العام 1759 أن أفكارنا وأفعالنا الأخلاقية ليست إلاً نتاجاً لطبيعتنا باعتبارنا كائنات اجتماعية، وقد ورد في الكتاب أن المنهج الإنساني الاجتماعي هذا يرشدنا على نحو أفضل من المنطق ويوجهنا نحو الفعل الأخلاقي، وقد حدّد (سميث) في كتابه القواعد الأساسية لـ«الاهتمام بالنفس» و«العدل» اللذين يحتاجهما المجتمع للبقاء، وشرح الأفعال الإضافية «الخيرية» التي تمكّنه

¹النجار، أحمد، مرجع سابق، ص11.

²Thaler, R. & Senstien, C., **IBID**, p.10.

من الازدهار، وافترض (سميث) أن سلوك الفرد يتم تحديده من خلال الصراع بين ما أسماه المشاعر والمتفرج المحايد، ومن هنا رأى أن السلوك الإنساني تسيطر عليه المشاعر بدرجة كبيرة¹، وتسالت الفكرة مرة أخرى إلى ذهن (سميث) عام 1776 في كتابه "ثروة الأمم"، حيث رأى أن المصلحة الفردية هي الهدف الوحيد من المبادلات، وافترض أن السلوك الاقتصادي مدفوع بالمصلحة الذاتية، وقد مثلت تلك الأفكار بداية انطلاق مفهوم الاقتصاد السلوكي.

عادت الرحلة للانطلاق مع ظهور الاقتصاد الكلاسيكي المحدث خلال الأعوام 1830-1930 من خلال نظرية التحليل الحدي ومسائل تعظيم المنفعة والأرباح في قرارات الأفراد ومسائل السلوك الاقتصادي للأفراد²، بعدما كان الاقتصاد الكلاسيكي في مرحلته الأولى يركز على مسائل الاقتصاد الكلي للمجتمع عامة، وكان الاقتصاد الكلاسيكي يقوم بتحليل السلوك الأمثل والرشيد للأفراد، ولكنه لم يكن يهتم بدراسة التطورات النفسية والاجتماعية السياسية، ولم ير الاقتصاديون الكلاسيكيون أهمية تأثير الأحاسيس والعواطف النفسية على السلوك الاقتصادي لصعوبة التنبؤ بالسلوك الإنساني وفقاً لمحدداته النفسية، وكانوا على يقين تام بأن مبدأ تعظيم المنفعة والأرباح لا يمكن تطبيقه دون ترك كامل الحرية للأفراد.

استمرت الرحلة مع العالم (جون مينارد كينز John Maynard Keynes) التي كانت آراؤه في الاقتصاد تحركها دوافع فلسفية وعاطفية، وتأثرت بنظرته للحياة الجيدة، وتخللتها نظريته في الاحتمال، حيث كان (كينز) أول اقتصادي يضع مبدأ عدم اليقين **uncertainty** في قلب المشكلة الاقتصادية، وهو ما أثار قضية العقلانية.

وقد كان من أهم مبادئ (كينز) مبدأ كلفة الاستثمار وأهميته في إشاعة التفاوض وحفظ المستثمرين؛ لأن الدافع الحقيقي ليس هو الربح المتوقع، بل الربح الفعلي الذي يقوم على طبيعة المرحلة وموقعها في الدورة الاقتصادية، وقد وطرح (كينز) فكرة أساسية مفادها أن القوى الأساسية في تحديد حجم التوظيف هي حالة الثقة والميل للاستهلاك وتفضيل السيولة وكمية النقود، ويمكننا أن نسمي هذا القانون "القانون العام للتوظيف"، وبذلك يكون (كينز) قد سلط الضوء بقوة أكثر على دور التوقعات وعدم اليقين³.

ثم جاء أحد أعمدة الاقتصاد السلوكي الحائز على جائزة نوبل عام 1955، وهو العالم (هيربيرت سيمون Herbert Simon)، والذي أشار إلى أن الفرد يتخذ القرارات وفق ما يشعر به فقط، وهذا الشعور كثيراً ما يكون غير تام، وعلى هذا النحو، فإن متخذ القرار لديه معرفة جزئية حول البدائل والنتائج والأفعال⁴.

¹Smith, Adam, (1759), *The theory of moral sentiments*, part1, ch.I, p.9.

²الافندي، محمد، (2019)، مرجع سابق، ص92.

³Skidelsky, Robert, (2015), *John maynard Keynes: very short introduction*, ch.2, p.45.

⁴دحاك، عبد النور، (2017)، محاولة تحديد مفهوم العقلانية في حقل الإدارة، مجلة الحوار المتوسطي، مج8، ع(2)، ص237.

وبيّن (سيمون) بأن الإدراك البشري محدود وغير كامل حتى لو تمكنا من الحصول على جميع المعلومات المتاحة حول المشكلة التي يجب حلها، وهذا ما يسمى بنموذج العقلانية المحدودة،

وبحسب أفكار (سيمون)، فإنه من الصعب جداً اتخاذ قرارات عقلانية تماماً؛ لأن مواردنا لمعالجة المعلومات محدودة، وخاصة عندما تكون المشكلات معقدة. ويؤكد نموذج العقلانية المحدودة أن الناس يستخدمون الاستدلال عندما يتعلق الأمر بإيجاد الحلول، حيث يُعرّف الاستدلال بأنه "عملية تفكيرية تتضمن وضع الحقائق أو المعلومات بطريقة منظمة بحيث تؤدي إلى استنتاج أو قرار أو حل لمشكلة"¹، وهذه العملية قد تكون مفيدة في كثير من الأحيان، إلا أنها في حالاتٍ أخرى تنتج تحيزات معرفية.

قسّم (سيمون) عملية صنع القرار العقلاني إلى المراحل الآتية:

- 1- تحديد جميع البدائل الممكنة.
- 2- تحليل النتائج التي سيتم الحصول عليها.
- 3- اختيار الحل الأنسب والأمثل، ومقارنة فعالية وكفاءة كل خيار من الخيارات المتاحة.

وبرغم ذلك، فإننا لن نتمكن مطلقاً من تطبيق هذا الإجراء على النحو الأمثل؛ لأنه من الصعب جداً تحديد جميع الحلول الممكنة للمشكلة، وكذلك التنبؤ بنتائجها على النحو الصحيح.

وانطلاقاً من أهمية العوامل الإنسانية والنفسية في عملية صنع القرار واتخاذها، ومن أن هذه القرارات تدرس السلوك الفعلي وفقاً لمعيار ما هو كائن فعلاً وليس ما ينبغي أن يكون، فقد أسهم كل من (دانيال كانمان وأموس تفيرسكي Daniel Kahneman & Amos Tversky) في مسار علم الاقتصاد السلوكي، حيث تمكّنوا من نشر سلسلة من المقالات البارزة في مجال اتخاذ الأحكام والقرارات، والتي بلغت ذروتها في عام 1979 عندما قدما أطروحتهما عن «نظرية الاحتمالات» **the prospect theory** التي بيّنت أن الأفراد يتخذون قراراتهم بناءً على القيمة المتوقعة للخسائر والمكاسب بدلاً من النتيجة النهائية، وأوضحت النظرية أن الناس يفكرون بالمنفعة المتوقعة لأنهم يكرهون الخسارة، ولذلك يكونون أكثر استعداداً لتحمل المخاطر من تجنب الخسارة.

وفي نهاية المطاف، فاز (كانمان) بجائزة نوبل في العلوم الاقتصادية عام 2002 بفضل أعماله في نظرية الاحتمالات²، وتبع هذا الحدث تعاون الثنائي (كانمان وتفيرسكي) مع (بول سلوفيك) في تحرير كتاب بعنوان «الحكم تحت ظروف الشك: الحدس المهني والتحيزات»، وهو عبارة عن تجميع لأعمال الثنائي (كانمان وتفيرسكي)، وعن التطورات الحديثة التي أثرت على تفكيرهم³، إلى أن تم التوصل لأهم حدث أثر على تطور دراسة الاقتصاد السلوكي من خلال العالم (ريتشارد ثالر Richard H. Thaler) الذي يُعتبر الأب الروحي والمؤسس لعلم الاقتصاد السلوكي، والذي ساهمت أبحاثه في سد الفجوة بين الاقتصاد وعلم النفس، فقد بقي (ثالر) لمدة أربعين عاماً يشكك في النظرية القائلة بأن الأفراد في الاقتصاد أنانيون وعقلانيون، وقال "ثالر" في إحدى المقابلات الإعلامية أن الكثير من الأنظمة الاقتصادية تفترض أن الأفراد عقلانيين وتحت

¹الأشقر، فارس، (2011)، فلسفة التفكير ونظريات في التعلم والتعليم، عمان: زهران للنشر، ص69.

²<https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/biographical>

السيطرة وغير عاطفيين، ولكني اعتقدت طوال 40 أو 50 عاماً أن الاقتصاديين يدرسون أشخاصاً خياليين".

رأى (ثالر) أن بعض جوانب التعاملات الاقتصادية أحياناً ما تكون إنسانية، واستطاع من خلال أبحاثه أن يحلل كيفية تفكير الناس وتصرفاتهم عند اتخاذ القرارات الاقتصادية عن طريق دراسة وتحليل عملية صنع القرار الاقتصادي، ووضع (ثالر) نظرية "المحاسبة الذهنية" التي تشرح كيفية قيام الأفراد بتبسيط عملية اتخاذ القرارات على الصعيد المالي بإقامة خانات منفصلة الواحدة عن الأخرى في أذهانهم، ثم التركيز على وطأة كل قرار فردي عوضاً عن التركيز على التأثير الإجمالي¹ ولو أوقعهم ذلك في خطأ.

قدّم (ثالر) العديد من الكتب والابحاث التي تهتم بدراسة هذا السلوك، وكان من أهم تلك الكتب وأشهرها ما يأتي:

- كتاب سوء التصرف: صنع الاقتصاد السلوكي الذي اعتبرته مجلة time financial كواحد من أكثر ستة كتب تأثيراً عام 2015.
- كتاب nudge theory، والذي يُعتبر من أفضل وأهم الكتب التي ساهمت في انطلاق وحدات البصائر السلوكية في عديد من الدول.

¹<https://www.alittihad.ae/wejhatarticle/102971> 14-3-2020 5:30

المبحث الثاني

سياسة الوكز ووحدات البصائر السلوكية

يتناول هذا المبحث نظرية الوكز (التنبية)، ووحدات البصائر السلوكية، وذلك من خلال

المطلبين الآتيين:

المطلب الأول: نظرية الوكز (التنبية)

نشر هذا المفهوم عام 2008 في كتاب بعنوان **About Decision Improving: Nudge Happiness and wealth, health** تحسين القرارات المتعلقة بالصحة والثروة والسعادة، للمؤلفين ريتشارد ثالر Richard Thaler والباحث القانوني كاس سنستين Sunstien Cass من جامعة شيكاغو، وقد جاء في الكتاب أنه: "من خلال معرفتنا كيف يفكر الناس، يمكننا أن نجعل من السهل عليهم اختيار ما هو أفضل لهم ولأسرهم ومجتمعهم".

أولاً: مفهوم الوكز **nudge**: هو أي جانب من هندسة تشكيل أو بنية الاختيار التي تغير سلوك الأشخاص بطريقة يمكن التنبؤ بها دون حظر أي من الخيارات أو تغيير حوافزهم الاقتصادية بشكلٍ كبير¹.

وهندسة الاختيار **choice architecture**: هي تصميم طرق مختلفة يمكن من خلالها عرض الخيارات الأكثر رشادة على المستهلكين، وتأثير هذا العرض على عملية صنع القرار لدى المستهلك².

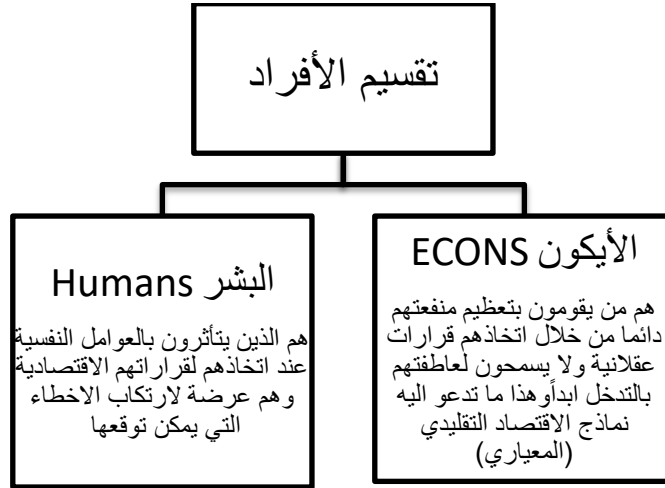
ولعل من أهم الأمثلة التي يتم الاستشهاد بها عند شرح نظرية الوكز هي مثال حزام الأمان في السيارة، إذ تُطبّق نظرية الوكز في حياتنا اليومية من غير أن نشعر بها أصلاً؛ فعندما تقود سيارتك إلى وجهة ما، وبعد وهلة من الزمن بدأت بسماع صوت حزام الأمان، ففمّت بتجاهله، ولكن استمر الصوت دون انقطاع، مما أدى إلى انزعاجك وقمّت بربطه تلقائياً؟! فإن فعلك هذا دليلٌ على تطبيقك لمبدأ الوكز؛ لأنه من الأمان أن تقوم بربط حزام الأمان أثناء القيادة، وصوت صافرة الحزام دفعك في النهاية إلى ربطه من دون إجبارك على هذا التصرف، فأنت حرٌّ تماماً بأن تقوم بتجاهل ربط الحزام مع استمرار الصوت المزعج، أو أن تربطه ويختفي هذا الصوت.

إن تكلفة الفرصة البديلة تعني أن كل ما نقوم به هو قرار ضمنى لعدم القيام بشيء آخر، وإهمال تكلفة الفرصة البديلة سمة إنسانية، أي غالباً ما تفشل في تذكر تكلفة الفرصة البديلة لخياراتك، لذا جاءت هندسة الاختيار لمساعدة الأفراد على الاختيارات الأكثر منفعة ورشادة دون إهمال لأثر تكلفة الفرصة البديلة.

¹ النجار، أحمد، (2019)، مرجع سابق، ص27.

² نفس المرجع السابق، ص9.

قام (ثالر وسنستين) في العام 2008 بتقسيم الأفراد الى نوعين يبينهما الشكل التالي:



شكل رقم (1): تقسيم الأفراد حسب (ثالر و سنستين)
المرجع: IBID, (2008), Thaler, R. & Senstien, C.,

يؤمن رواد فكر الاقتصاد السلوكي بأننا جميعاً بشر ولسنا (أيكون) من خلال تتبع سلوك الإنسان الاقتصادية وتحليل عملية صنع قرارهم الاقتصادي، وقد وجدوا بأن الإنسان يتأثر بعدة عوامل نفسية تحيده عن العقلانية والرشد الاقتصادي.

وقد بدأ رواد هذا الفكر بالدراسة والتتبع لمحاولة فهم وتفسير انحراف الأفراد عن السلوك الرشيد (العقلاني)، إلى أن توصل (ثالر) و(سوندل مولايثان) إلى ثلاثة حدود للطبيعة البشرية، وأشاروا بأن هذه الحدود قد لا تشكل مرجعاً شاملاً لجميع الانحرافات المحتملة عن السلوك العقلاني، إلا أن أغلبها يتضمن المجالات الآتية:

1- العقلانية المحدودة:

تحدث (سيمون) عن العقلانية المحدودة وعن مواجهة الناس لقيود معلوماتية وزمانية بشأن عدة أمور، وهو ما يدعوهم لاستخدام عملية الاستدلال أو الاجتهاد² بدلاً من القيام بحساب البديل الذي يعظم المنفعة في كل قرار يواجهونه، وقد سبقت الإشارة للعقلانية المحدودة بشكل مفصل في النشأة التاريخية للاقتصاد السلوكي في المبحث الأول من هذه الدراسة.

2- قوة الإرادة المحدودة

يتخذ الأفراد بعض القرارات التي تحقق مصلحتهم في المدى القصير مع أنهم يدركون أنها ستتعارض مع مصالحهم على المدى الطويل، ويدرك معظم الأفراد أن لديهم إرادة ولكنها محدودة، لذا فهم يحاولون في أغلب الأحيان زيادة قوة إرادتهم عن طريق تخفيف آثار المشكلة.

¹ Mullainathan, S., & Thaler, R., (2000), Behavioral Economic, **NBER Working paper**, No.7948, Cambridge.

² دحاك، عبدالنور، (2017)، مرجع سابق، ص239.

3- الأنانية المحدودة

"لقد خلق علم الاقتصاد التقليدي مفهوماً خيالياً هو مفهوم (الإنسان الاقتصادي)، وكأن هناك مسؤولية اجتماعية واحدة هي زيادة ربحه، وعلى هذا فإن علم الاقتصاد التقليدي خص نفسه بدايةً بسلوك الإنسان الاقتصادي الرشيد الذي لا تحركه إلا مصلحته الشخصية وتعظيم ثروته واستهلاكه بأية طريقة ممكنة، وأن كافة العواطف التي تجمع الكائنات البشرية كالتعاون والتواد والأخوة والإيثار حتى عندما تؤدي مصلحتهم الشخصية مباشرة قد تم تجاهلها"¹.

ويبين النظام الاقتصادي التقليدي أن الأفراد هم عبارة عن أصحاب هوى وميول تقودهم مصلحتهم ومنافعهم، ويتمتعون بالأنانية والملكية غير المحدودة والحرية المطلقة، ولا تهمهم مصلحة الجماعة وخيرها، وليس في هذا النظام روحية أو أخلاق أو قيم، ومن هنا جاء الاقتصاد السلوكي القائل بأن هذه الأنانية محدودة وفي العادة يفضل الناس أن تتم معاملتهم بإنصاف عندما يعاملون الناس بإنصاف، وقد تؤثر العواطف الإنسانية على أنانية الفرد ومعاملاته الاقتصادية في كثير من الحالات.

ثانياً: التحيزات السلوكية Cognitive Biases

تحدث (دانيال) في كتابه التفكير السريع والبطيء **Think fast and slow** الصادر عام 2011 عن النظامين اللذين يعمل بهما عقل الإنسان، وهما "نظام 1 ونظام 2، بحيث يكون النظام 1 مسؤول عن الإجابة على الأسئلة بشكلٍ بديهي، في حين أن النظام 2 يكون مسؤولاً عن العمليات الأكثر تعقيداً.

وينشط هذان النظامان مع نشاط الإنسان، فبينما يعمل النظام 1 ألياً، يعمل النظام 2 في وضع جهد منخفض ومريح عادةً، إذ يتم استخدام جزء بسيط فقط من قدرته، ويتبنى النظام 2 اقتراحات النظام 1 مع إدخال تعديلات طفيفة أو دون تعديلات على الإطلاق، وعندما يواجه النظام 1 صعوبةً يستدعي النظام 2 لدعم عملية معالجة أكثر تفصيلاً وتحديداً، ويجري شحذ قدرات النظام 2 عندما يبرز سؤال لا يستطيع النظام 1 الإجابة عنه"².

تعتبر هذه العملية من أنظمة العقل المفيدة لفهم عملية اتخاذ القرارات، كما أنها تساعد في معرفة التحيزات السلوكية والمعرفية والأخطاء التي يقع فيها البشر عند اتخاذ القرارات، ويرى (كانمان) أن هذه الأخطاء من الممكن أن تؤدي إلى مجموعة من التحيزات المعرفية، وهي ليست أخطاء عشوائية، ومن ثم يساعد فهم هذه التحيزات في تغيير سلوك الأفراد والحد من الآثار السلبية المترتبة على القرارات الخاطئة التي يتخذها الأفراد.

وهناك مجموعة من التحيزات السلوكية التي تجعل الأفراد ذوي عقلانية محدودة، ومنها ما يأتي:

¹شابرا، محمد، (2005)، **مستقبل علم الاقتصاد من منظور إسلامي**، صنعاء: دار الفكر المعاصر، ص60.

²Kahneman, Daniel, (2011), **thinking fast and slow**, New York, ch.1, p.41.

1. النفور من الخسارة loss aversion:

إن أول من تطرق لهذا المصطلح هما الباحثان دانيال كانيمان واموس تفيرسكي عام 1984 وفحوى هذا التحيز أن الخسارة تؤلم أكثر من الربح، وأن البشر يخاطرون حتى لا يخسروا أكثر مما يخاطرون للربح، فإذا افترضنا وجود شخصين أحدهما تم إعطاؤه 100 ديناراً وفقد 50 ديناراً، والشخص الآخر تم إعطاؤه من البداية 50 ديناراً، في المحصلة كل شخص منهم أصبح معه 50 ديناراً فقط، فنجد أن الشخص الذي فقد ماله يشعر بالحزن ولو أنه قد تبقى معه 50 ديناراً، في حين أن الشخص الثاني نجده سعيداً بالمال الذي حصل عليه. ونتيجةً لهذا، يميل الناس إلى التركيز بشكلٍ أكبر على احتمال الخسارة بدلاً من احتمال الكسب، وحيث أنهم يفكرون في اختياراتهم، يركز الناس أكثر على ما يخسرونه بدلاً من الطريقة التي قد يستفيدون بها، حتى في الحالات التي تفوق فيها المكاسب المحتملة الخسائر المحتملة، وتبرز احتمالات الخسارة في أذهان الناس بشكلٍ بارزٍ أكثر من احتمال تحقيق المكاسب.

2. التحيز للوضع الراهن¹ status quo Bias:

إن التحيز القائم على الوضع الراهن هو أحد أنواع التحيز السلوكي الذي ينطوي على تفضيل الأشخاص للبقاء على حالهم، أو بقاء الوضع الحالي على حاله. هذا التحيز يمكن أن يكون له تأثير على السلوك البشري، لكنه أيضاً يُعتبر موضوع اهتمام في مجالاتٍ أخرى بما في ذلك علم الاجتماع والسياسة والاقتصاد.

قد يكون التغيير أمراً صعباً ومربكاً للعديد من الناس، ولعل السبب في ذلك هو أن الكثير من الناس يفضلون أن تبقى الأمور كما هي، ويمكن للتحيز القائم على الوضع الراهن أن يجعل الناس مقاومين للتغيير، ولكن يمكن أن يكون له تأثير قوي على القرارات التي يتخذونها كذلك، وهناك عدد من التحيزات المعرفية الأخرى التي تدعم وجود التحيز الراهن، ومنها تحيز النفور والخسارة.

إن مجرد التعرض، أو الميل إلى تفضيل الأشياء لمجرد أنها مألوفة، قد يلعب دوراً مهماً أيضاً، إذ وجد الباحثون أن الناس يفضلون مجموعةً واسعةً من الأشياء لمجرد أنهم على دراية بها، بما في ذلك الكلمات والوجوه والصور، وحتى الأصوات، ففي كثيرٍ من الأحيان تصبح الأشياء التي نعتقد أننا نفضلها فقط محبوبة لأننا أكثر دراية بها.

على سبيل المثال، غالباً ما يُستخدم التحيز للوضع الراهن لشرح سبب فشل الناس في الاستفادة من فرص الاستثمار والادخار، فبدلاً من وضع أموالهم في الاستثمارات التي تنطوي على درجة من المخاطرة، غالباً ما يترك الناس أموالهم في حسابات توفير منخفضة العائد، في حين أن

¹ Samuelson, W., & Zeckhauser, R., (1988), Status quo bias in decision making, *Journal of Risk and Uncertainty*.

الاحتفاظ بالمال في حساب ادخار منخفض المخاطر، يؤدي أيضاً إلى فقدان الناس للفرص المالية المفيدة.

إن تحيز الوضع الراهن يقود الناس إلى الحفاظ على وضعهم المالي كما هو حالياً، بدلاً من المخاطرة بتحسين توقعاتهم المالية.

3. تأثير المقارنات الاجتماعية **Social norms effect**:

يتبع الأفراد عادةً قراراتٍ متأثرةً بقرارات الأشخاص الآخرين من حولهم، أو متأثرةً بالعرف والعادة الاجتماعية السائدة من حولهم، ويمكن تفسير ذلك بنظرية **سلوك القطيع**¹ في اتباع سلوك فئة من الأفراد دون التفكير في منطقية هذا السلوك، ويتميز هذا السلوك بقيام الأفراد الأكثر تأثيراً بتوجيه الأشخاص الأقل تأثيراً (الأغلبية) نحو أهدافٍ محددة، فمثلاً في (كاليفورنيا) وضعت شركة الكهرباء مؤشراً يبين متوسط استهلاك الكهرباء لكل عائلة، وعندما لاحظت بعض العائلات الذين كان استهلاكهم أعلى من المتوسط بدأوا بالتقليل من استهلاكهم ليتماشوا مع استهلاك العائلات الأخرى².

4. انحياز فرط الثقة بالنفس **Over confidence Bias**

عُرِفَت الثقة المبالغة بثلاث طرق مختلفة، هي³:

1. المبالغة في تقدير أداء الفرد الفعلي.
2. المبالغة في مقارنة أداء الفرد مع أداء غيره من الناس.
3. المبالغة في الثقة بصحة معتقدات الفرد دون مبرر.

إن انحياز الثقة الزائدة هو انحياز راسخ، حيث تكون ثقة الفرد واعتماده على أحكامه الشخصية أكبر من دقة وموضوعية تلك الأحكام، خاصةً عندما تكون الثقة كبيرة نسبياً، ويُعتبر الخبراء من أكثر الأشخاص عُرضةً لمثل هذا الانحياز مقارنةً مع غيرهم؛ نظراً لقناعتهم الراسخة بأنهم دائماً مصيبون في قراراتهم، فعندما يتم سؤال السائقين على مستواهم في القيادة فإن 80% منهم تقريباً يعتقدون أن مستواهم فوق المتوسط⁴.

¹صحيفة الرياض، (2013)، ع16875.

²Goldstein, N., et al., (2008), A room with a viewpoint: using social norms to motivate environmental conservation in hotels, **Consum. Res. Vol. 35**, 472–482.

³ Moore, Don, & Healy, Paul, (2008). The trouble with overconfidence, **Psychological Review**, Vol.115, No.2, 502-517, See also: Moore, Don, & Schatz, Derek, (2017), The three faces of overconfidence, **Social and Personality Psychology Compass**, Vol. 11, No.8.

⁴ Pallier, Gerry, et al. (2002), The Role of Individual Differences in the Accuracy of Confidence Judgments, **The Journal of General Psychology**. 129 (3), 257-299.

5. انحياز توفر المعلومات Availability Bias:

إن العالم المحيط بنا يضح بمعلومات كثيرة ليس بإمكان عقولنا استيعابها جميعاً في الوقت نفسه، ولذلك نقوم بأخذ القليل منها ونبني عليها قراراتنا.

ويؤدي توفر المعلومات عن شيء أو حدثٍ معين إلى الاعتقاد بأن هذا الشيء مهم جداً، أو أن هذا الحدث فرصة حدوثه كبيرة مقارنةً بغيره من الاحتمالات؛ فقط لأن شيئاً ما يلوح في الأفق في ذاكرتك، ولكن هذا لا يعني بالضرورة أنه أكثر شيوعاً أو فرصة حدوثه أكثر، لذلك فقد يكون من المفيد الاعتماد على العديد من أدوات واستراتيجيات اتخاذ القرار عندما تحاول الاختيار، فمثلاً عند حدوث حادثة لاصطدام أو تحطم طائرة فإن وقعها وتأثيرها الاعلامي يكون كبير جداً فتحدث ضجة كبيرة في المجتمع، فيبدأ الناس بالخوف من الطائرات أكثر من خوفهم من قيادة السيارات، مع أن الإحصائيات تشير إلى أن نسبة الموت في حوادث السيارات أكثر منها في حوادث الطائرات، أي أن الطائرات أكثر أماناً من السيارات، ولكن انتشار هذا الحدث إعلامياً قد أدى لاعتقادك بأن فرصة حدوثه أكثر من حوادث السيارات¹.

6. تحيز كثرة الخيارات Choice overload Bias:

إن تحيز كثرة الخيارات هي عملية معرفية يجد فيها الأشخاص صعوبةً في اتخاذ قرارٍ ما عندما يواجهون العديد من الخيارات، أي أنه عندما يتم عرض عدة خيارات على الشخص قد تؤدي به إلى الحيرة والتشتت، فيميل إلى صعوبة الاختيار إذا تم تقديمه مع عدة خيارات، فمن الأفضل عادةً تقديم عددٍ صغير من الخيارات سهلة الفهم للأشخاص بدلاً من إغراقهم بعددٍ من الخيارات التي لا نهاية لها للاختيار من بينها، وغالباً ما يؤدي توفر خيارات لا حصر لها إلى نتائج عكسية، أي أنه عند وجود كمية هائلة من الخيارات المطروحة أمام الأفراد، فإنها تؤدي إلى صعوبة في التوصل إلى أفضل وأنجح القرارات.

ومن الأمثلة التي تم الاستشهاد بها عالمياً على هذا الخيار: التجربة التي قام بها (Lyengar و Lepper) في عام 2000، والتي درست كمشكين لتذوق المربي في محل بقالة، الكشك الأول احتوى على ستة أنواع من المربي، والكشك الثاني لديه أربعة وعشرون نوعاً من المربي، وعلى الرغم من أن الكشك الذي احتوى على عددٍ أكثر من المربي اجتذب عدداً أكبر من العملاء، إلا أن 3% فقط منهم قاموا بعمليات الشراء مقارنةً بالكشك الذي احتوى عدداً أقل من المربي، والذي اشترى منه حوالي 30% من الأشخاص².

¹www.verywellmind.com24-3-2020

²Iyengar, S.& lepper, M., (2000), when choice is demotivating: can one desire too much of a good Thing, **journal of personality and social psychology**, Vol.79. No.6,995-1006, p.996

7. انحياز التأطير Framing Bias:

يتفاعل الناس مع خيارٍ معينٍ بطرقٍ مختلفةٍ اعتماداً على كيفية عرض هذا الخيار، وهو أحد الانحيازات المعرفية التي تفسر كيفية اختلاف ردة فعلنا تجاه ما يُعرض علينا حسب طريقة عرضه أو تقديمه لنا.

إن إدراك الطريقة التي يتم بها عرض المعلومات والتعامل معها يمكن أن يؤثر بدرجةٍ كبيرةٍ في كيفية تلقيها، فالمعلومات الواردة ضمن إطارٍ محددٍ تؤدي إلى خلق افتراضات وتصورات حول الموضوع المرتبط بها سواء كانت تهدف إلى إبراز إيجابيات أو سلبيات عن هذا الموضوع، إذ يشرح ويوضح أثر التأطير طريقة تفاعل الناس مع خيار معين استناداً إلى أسلوب أو كيفية عرض الخيار، وكيف يظهر لهم في شكل مكسب أو في شكل خسارة، ويميل الناس بطبيعتهم إلى تجنب المخاطر عندما يتم عرض إطار إيجابي، ولكن يسعون إلى المخاطر عند عرض إطار سلبي¹.

فمثلاً في ألمانيا والنمسا، للمواطن الخيار في أن يتبرع بأعضائه أو لا، والفارق الوحيد بينهما هو أن التبرع بالأعضاء هو الخيار الافتراضي في النمسا، بحيث أنه لو أراد أحد المواطنين أن لا يتبرع بأعضائه يجب عليه أن يطلب إزالة اسمه من القائمة، بينما الخيار الافتراضي في ألمانيا هو عدم التبرع، وإذا أراد أحد المواطنين التبرع يجب عليه ذكر ذلك ووضع اسمه في القائمة².

نستنتج إذاً أن الانحيازات المعرفية تقودنا إلى اتخاذ قرارات غير حكيمة في بعض الأحيان، وأن التعرف على هذه الانحيازات واكتشاف طريقة تحكمها بنا يمكننا حتماً من السيطرة عليها وتقادي تأثيرها حين نتخذ أي قرار، فنتخذ القرار الصائب الذي يقودنا نحو التميز والنجاح.

المطلب الثاني: وحدات البصائر السلوكية

إن البصائر السلوكية هي: "نهج استقرائي لصنع السياسات يجمع بين رؤى علم النفس والعلوم المعرفية والعلوم الاجتماعية مع نتائج تم اختبارها تجريبياً لاكتشاف كيفية اتخاذ البشر للقرارات، وهو وسيلة للحكومات لتوجيه السلوك البشري من خلال الوكز- تعديلات السياسة البسيطة التي تستخدم قوة الاقتراح للتأثير على قرارات الناس- بدلاً من القوانين أو الضرائب، والفكرة هي دفع الناس إلى اتخاذ خيارات أفضل -لأنفسهم وللمجتمع-، مع الحفاظ على حرية الاختيار.

وتشير الدراسات الحديثة إلى أهمية أخذ البعد السلوكي كجانبٍ أصيلٍ في هندسة وصياغة السياسات وآلية فهم الأفراد والتواصل معهم والتأثير عليهم إيجاباً. وقد بدأ هذا التوجه يأخذ اهتماماً

¹ Thomas, A., Millar, P., (2011), Reducing the Framing Effect in Older and Younger Adults by Encouraging Analytic Processing, **The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences**, Vol.67, No.(2).

² https://caramellaapp.com/ayma_an/BkFnjrUm7/tathyr-alkhyar-aliftradhy 11-4-2020

متصاعداً من قبل صانعي السياسات والباحثين والمهتمين حول العالم؛ وذلك بسبب النتائج التي تحققت من هذا النهج¹.

وللتدليل على أهمية هذا الموضوع، قام الرئيس الأمريكي السابق (باراك أوباما) في عام 2015 بتأسيس فريق من الخبراء السلوكيين والاجتماعيين لهذا الغرض، وأصدر أمراً رئاسياً بتبني هذا المنهج لجميع الأجهزة الحكومية، ومن قبله قادت الحكومة البريطانية هذا الطريق تحت قيادة رئيس الوزراء (ديفيد كاميرون) الذي أسس وحدة البصائر السلوكية (BIT behavioral insights team) ضمن مكتب رئيس الوزراء، وذلك بعد انتخابه مباشرة².

ويقوم مبدأ عمل هذه الوحدة على ابتكار طرق وأدوات تواصل حديثة مبنية على منهجية علمية وأدلة من الواقع لتساعد الأفراد في اتخاذ قرارات مهمة في مسائل حياتهم اليومية، مثل ترشيد الإنفاق على الطاقة، والادخار، والسلوك الصحي، والتعليم، وغيرها من المجالات.

وتتم اليوم الاستفادة من هذا المنهج في تصميم السياسات الذكية والوصول بالخدمات والبرامج العامة للمواطنين بطريقة فعالة تضمن تواصلهم وتفاعلهم مع هذه البرامج، وقد بلغ عدد الهيئات الحكومية التي تطبق نظام البصائر السلوكية 202 هيئة منتشرة حول العالم³.

وتوجد في الأردن جمعية للاقتصاد السلوكي، وهي جمعية منشأة بموجب قانون الجمعيات وتتبع لوزارة الشؤون السياسية والبرلمانية، ولديها هيئة إدارية وهيئة عامة كباقي الجمعيات، وهي جمعية غير ربحية أنشئت في العام 2018، وتُعنى بتحليل القرارات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي يتخذها الأفراد والمؤسسات، وتقوم بإجراء الدراسات والتجارب اللازمة لإحداث التدخلات السلوكية والسكولوجية، وتحفيز الأفراد والمؤسسات لاتخاذ قرارات نحو خيارات من شأنها تحقيق التنمية المستدامة في مختلف المجالات، وتقوم جمعية الاقتصاد السلوكي بإعداد تلك الدراسات بالتنسيق مع الجهات المعنية سواءً الحكومية أو مؤسسات القطاع الخاص وفق المشاريع التي يتم الاتفاق عليها مسبقاً⁴.

¹ <https://www.maaal.com/archives/128789> 11-4-2020 6:30

² <https://www.gov.uk/government/organisations/behavioural-insights-team> 11-4-2020 7:10

³ https://apolitical.co/en/solution_article/what-is-behavioural-insights 7:39، 2020/4/12

⁴ جمعية الاقتصاد السلوكي الأردنية 7:39، 2020/4/12

المبحث الثالث

الاقتصاد السلوكي في مقارنة مع الاقتصاد التقليدي

يتناول هذا المبحث طبيعة العلاقة بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي، ويبين أوجه الشبه والاختلاف بينهما، وذلك من خلال المطلبين الآتيين:

المطلب الأول: أوجه الشبه بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي

أشارت الباحثتان سابقاً إلى أن العديد من العلماء قد بذلوا جهداً في دمج الجانب الأخلاقي والنفسي في أسس الاقتصاد التقليدي والسلوك الاقتصادي للأفراد، أي أن علم الاقتصاد التقليدي الجديد (نيوكلاسيكي) قد نشأ كفرع للفلسفة الأخلاقية وفقاً لرأي عددٍ من العلماء، وبعد حصول عددٍ من الأزمات والمشاكل الاقتصادية، بدأ العلماء بالتشكيك في فلسفة ونظريات الاقتصاد التقليدي، وهذا ما جعل العلماء يتجهون إلى تحليل ودراسة السلوك الإنساني بالاعتماد على علم النفس، مما أدى إلى إعادة النظر في الجانب الأخلاقي للاقتصاد، وأهمية دمج العوامل غير المادية (المتعلقة بالقيم الإيمانية والأخلاقية والاجتماعية والنفسية) في مفهوم تعظيم المنفعة.

وتأكيداً إلى ما تمت الإشارة إليه في مطلب نشأة الاقتصاد السلوكي بأن الاقتصاد التقليدي كان يهتم بالجانب النفسي ولو بطريقة غير مباشرة، فقد أكد (آدم سميث) في كتابه (نظرية الوجدان الأخلاقي) أن الإنسان يبدو بغيضاً للغاية إذا كان يعتقد بنفسه فقط، ولكنه لا يكثرث لأخلاق وسعادة الآخرين أو بؤسهم¹.

وتؤمن المدرسة النمساوية بأن كل الأحداث الاقتصادية تتبع من قيم الأفراد المعنيين واختياراتهم وظروفهم في وقت الاختيار، أي أنهم درسوا القيم وعلاقتها بالسلوك الاقتصادي، وقال رواد المدرسة النمساوية بأن القرارات الاقتصادية التي تتبع منها الظواهر الاقتصادية كافة هي قرارات شخصية في جوهرها وغير متوقعة²، أي أن جميع هؤلاء العلماء دعوا إلى التركيز على المصلحة العامة وأهميتها في عملية صنع السياسات العامة.

ولكن الاقتصاد التقليدي لم يتعمق في دراسة أهمية الجوانب النفسية والأخلاقية للأفراد ودمجها مع العوامل المادية، وقام بتحبيدها فترةً من الزمن، إلى أن جاء علم الاقتصاد السلوكي ووضح أهمية استعادة الجانب الأخلاقي والنفسي في التأثير على سلوك الأفراد وتصحيحه من القواعد القائمة على الأنانية.

وكما بيئنا بأن الاقتصاد السلوكي لا يقوم على هدم فكرة الاقتصاد التقليدي، ولا يعني أن كل ما نعرفه عن الاقتصاد التقليدي خاطئ، بل هو ليس إلا فرع حديث النشأة من فروع علم الاقتصاد الذي يحاول أن يدفع علماء الاقتصاد إلى أن يضعوا في حسابهم الاعتبارات البشرية عند وضعهم للقواعد الاقتصادية، وفهم متى ولماذا يقوم الأشخاص بالتصرف بشكلٍ مغايرٍ لما تفسره نماذج

¹Smith, Adam, **IBID**, p.9.

²Butler, Eamonn, (2013), **Austrain Economics**, Chapter1, p.9.

الاقتصاد التقليدي، ويدعو هذا العلم لصياغة النظرية الاقتصادية على أساس واقعي سليم ليعطي نتائج متطابقة لحد كبير مع الواقع.

وفي النهاية، ترى الباحثان بأن الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي يتفقان بأن كليهما يسعيان إلى تحقيق الكفاءة والإنتاجية في العمل، كما أنهما يسعيان إلى البحث عن المبادئ الإدارية المثلى التي تصلح للتطبيق في جميع الأحوال والظروف، ويبحثان في دراسة أفضل الطرق لتحقيق المصلحة والمنفعة للفرد والمجتمع.

المطلب الثاني: أوجه الاختلاف بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي

ترى الباحثان أن هناك مجموعة من أوجه الاختلاف بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي، والتي يمكن توضيحها من خلال الجدول الآتي:

جدول رقم (1): أوجه الاختلاف بين الاقتصاد التقليدي والاقتصاد السلوكي

وجه المقارنة	الاقتصاد التقليدي	الاقتصاد السلوكي
الواقعية	التحليلات الاقتصادية والافتراضات حول الناس لا حاجة لأن تكون واقعية	الافتراضات حول الناس يجب أن تكون واقعية
المنهجية	دراسة ما ينبغي أن يكون	دراسة ما هو كائن فعلاً
معالجة المعلومات	الأشخاص قادرون على اكتساب ومعالجة المعلومات بكفاءة وفاعلية	الأشخاص ليست لديهم القابلية على اكتساب ومعالجة المعلومات بطريقة فعالة
الهدف	تعظيم الدخل والثروة دون الاهتمام بشكل كبير بالعوامل النفسية والاجتماعية	الدخل ليس هو الهدف الأساسي، ولكن يسعى عند تحقيقه إلى الاهتمام بالجوانب النفسية والاجتماعية والدينية وغيرها
آلية اتخاذ القرارات	اتخاذ القرارات مثالي بسبب توفر جميع المعلومات اللازمة	البيئة المحدد لاتخاذ أفضل القرارات
مجال الدراسة	دراسة السلوك الاقتصادي الكلي والجزئي (الجماعة والأفراد)	دراسة سلوك الأفراد وأثره على المجتمع دون الاهتمام بالسلوك الكلي بسبب مشكلة التجميع
تعظيم المنفعة	يركز على تعظيم المنفعة الذاتية	تعظيم المنفعة تحكمها القيم الأخلاقية
طبيعة الأفراد	الأفراد متشابهون	يختلف الأفراد بحسب أدواقهم ورغباتهم
العقلانية	الأفراد عقلانيون، وباستطاعتهم اتخاذ قرارات رشيدة تعظم مصلحتهم	عقلانية محدودة بسبب مواجهة قيود معلوماتية وزمانية
حالة التأكد	تأكد تام بسبب القدرة على حساب التأثيرات المستقبلية للقرارات الحالية	عدم التأكد بسبب عدم القدرة على تقدير النتائج المستقبلية لقرارات الحاضر

المبحث الرابع

الاقتصاد السلوكي من منظور إسلامي ومقترح لتحصيل الزكاة

يتناول هذا المبحث الاقتصاد السلوكي من منظور إسلامي، واقتراحات تطبيقه لتحصيل الزكاة، وذلك من خلال المطلبين الآتيين:

المطلب الأول: الاقتصاد السلوكي من منظور إسلامي

أولاً: الاقتصاد الإسلامي

يتميز المذهبان الاقتصاديان الرأسمالي والاشتراكي بالقصور؛ وذلك لأن أفكارهما وآراءهما متأثرة بنوازع بشرية في حدود ظروف خاصة، حتى وإن اختلفا في ظاهرهما بتركيز الرأسمالي على الفرد والاشتراكي على الجماعة، فإنهما يصدران عن أصل واحد، وهو الفصل بين النشاط الاقتصادي والأخلاق، إذ لا يعنيهما أن يكون النشاط الاقتصادي أخلاقياً أو غير أخلاقي ولا يهتمهما الحلال والحرام، العدل والظلم، وإنما يعنيهما تحقيق المنافع وحسب¹.

بينما يخضع الاقتصاد الإسلامي بكل جوانبه إلى التعاليم الدينية، وهذا ما جعل منه مذهباً ذا صفة إنسانية ورسالة واضحة وليس علماً أو مجموعة من العلوم المختلفة المقتصرة على تفسير القوانين والظواهر الطبيعية فقط².

اجتهد العديد من الباحثين في الاقتصاد الإسلامي بوضع مفهوم للاقتصاد الإسلامي كل حسب نظريته وتصوره، إلا أننا نرى أن تعريف الدكتور إبراهيم فاضل الدبو من أحد أفضل التعاريف الجامعة والشاملة لمفهوم الاقتصاد الإسلامي، فهو: "العلم الذي يبحث في كيفية إدارة واستغلال الموارد الاقتصادية النادرة لإنتاج ما يمكن إنتاجه من السلع والخدمات لإشباع الحاجات الإنسانية التي تتسم بالوفرة والتنوع في ظل إطار معين من القيم الإسلامية والتقاليد والتطلعات الحضارية للمجتمع"³.

خصائص الاقتصاد الإسلامي

يتميز الاقتصاد الإسلامي عن الاقتصاد التقليدي بعدة خصائص، وفي ما يلي أبرزها:

1. **مصدره إلهي**، أي أن أصوله وتشريعاته ثابتة وغير قابلة للتغيير أو التبديل مع تغير الأمم وعلى مر الزمان⁴، ويتميز بأنه قائم على مبدأ الاستخلاف، واعتبار المال وسيلة وليس غاية، فالإنسان مستخلف على هذا المال، ويجب عليه العمل لزيادته بما يرضي الله تعالى، وملكية الإنسان للمال مربوطة بأهداف سامية ورفيعة لما فيه خيره ومصالحته وإصلاح المجتمع ورضا الله عز وجل، كما أنها مقيدة بشروط محددة، بحيث يجب أن يحصل عليه بطرق مشروعة، وأن يستخدمه فيما يحل له

¹ النجار، أحمد، (1974)، المدخل إلى النظرية الاقتصادية في المنهج الإسلامي، ط(2)، جدة: دار الفكر، ص16-15.

² عودة، رياض، (2005)، مقدمة في الاقتصاد الإسلامي، ط(1)، بيروت: دار الهادي، ص13.

³ الدبو، إبراهيم، (2008)، الاقتصاد الإسلامي دراسة وتطبيق، ط(1)، عمان: دار المناهج، ص16.

⁴ أبو أحمد، رضا، (2006)، الخطوط الكبرى في الاقتصاد الإسلامي، عمان: دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، ص29.

ويحقق المصلحة، وأن لا ينسى حق الله في استخدام هذا المال، مما يعمل على تنظيم الدورة الاقتصادية بجلها، انطلاقاً من الإنتاج إلى غاية التوزيع.

2. **التكامل والشمول:** يرتبط الاقتصاد الإسلامي بكافة الأنظمة الدينية والاجتماعية والسياسية، بحيث تتكامل هذه النظم فيما بينها لتقدم حلاً شاملاً للحياة. وفي هذا السياق نذكر أن النظام الاقتصادي الإسلامي يتصل بالعقيدة الإسلامية التي تركز على أن الله عز وجل مالك الملك وله الحكم، كما يرتبط الاقتصاد الإسلامي بنظام المعاملات المالية، إذ شرع ما يحفظ المال من أي اعتداء فردي أو جماعي.

3. **الارتباط بالقيم الأخلاقية:** يتميز الاقتصاد الإسلامي باهتمامه الكبير بالجوانب الأخلاقية والإنسانية بعكس الاقتصاد التقليدي الذي يهتم بالحاجات الإنسانية ووسائل إشباعها بغض النظر عن موافقتها للأخلاق أم لا، لذلك يعتمد الاقتصاد الإسلامي على القيم الأخلاقية، وله نظرة خاصة للمال الذي يعتبره وسيلة لا غاية.

4. **الاقتصاد الإسلامي اقتصاد واقعي:** بحيث أنه لا يميل إلى الخيال، فهو واقعي في غايته وطريقته؛ لأنه يستهدف في مبادئه الغايات التي تنسجم مع واقع الإنسانية¹.

أسس ومقومات الاقتصاد الإسلامي:

يقوم الاقتصاد الإسلامي على ثلاثة مرتكزات أساسية تختلف عن باقي النظم، وهي كما يأتي:

1. الملكية المزدوجة:

تختلف الملكية في الإسلام عنها في النظم الاقتصادية التقليدية، فالملكية في النظام الرأسمالي هي ملكية خاصة، أي أن الأفراد (أحاداً أو جماعات) يمتلكون الموارد الإنتاجية كملكية خاصة، ويحق لهم استخدام مواردهم بأي طريقة يرونها مناسبة²، وبدون أية قيود حتى وإن كانت تتعارض مع مصلحة المجتمع، أما في النظام الاشتراكي، فتكون الملكية جماعية، بينما الاقتصاد الإسلامي مبني على مبدأ الاستخلاف الذي ذكر سابقاً، ويراعي أيضاً الملكية العامة جنباً إلى جنب مع الملكية الخاصة، فقد ترك الإسلام للأفراد الحرية في تعاملاتهم المختلفة، إلا أن هذه الحرية مقيدة بعدم الإضرار بالجماعة، حيث تكون ملكيتها ملكية مشتركة، ويتم الانتفاع منها بصورة مشتركة، كما أجاز الإسلام ملكية الدولة عندما تقتضي مصلحة المجتمع ذلك.

وعلى هذا الأساس، فإن النظام الاقتصادي في الإسلام إنساني أخلاقي بريئ من عيوب جميع الأنظمة الاقتصادية الأخرى، فلا فردية مطلقة تجعل مصلحة الفرد مقدمة على مصلحة الجماعة، وتتيح له أن يصنع ما يشاء دون أن توقفه مُثُلٌ أو قيم، ولا جماعية مطلقة تتجاهل ذاتية الفرد ولا تقييم لكيانه وزناً في تكوين المجتمع، ولكن طريق الإسلام في ذلك وسط، عدل، موزون

¹ اجنديل، حمد، مرجع سابق، ص40.

² عودة، رياض، مرجع سابق، ص40.

يعترف بذاتية الفرد ودوره في تكوين المجتمع، ومن ثم يترتب على الفرد واجب للمجتمع أن يكون في خدمته¹.

2. الحرية المقيدة:

انطلاقاً من قاعدة الأصل في المعاملات الإباحة، فقد إجازت الشريعة الإسلامية المعاملات بحرية إلا ما ورد فيها نصٌ بالتحريم، وإذا تعارضت المصلحة العامة مع المصلحة الخاصة تقدم المصلحة العامة بناءً على قاعدة (يتحمل الضرر الخاص لدفع ضررٍ عام)، فبينما يمارس الأفراد حريات غير محدودة في ظل الاقتصاد الرأسمالي، يصادر الاقتصاد الاشتراكي حريات الجميع، ويقف الإسلام موقفه الذي يتفق مع طبيعته العامة، فيسمح للأفراد بممارسة حرياتهم ضمن نطاقٍ من القيم والمثل التي تهذب الحرية وتصلها وتجعل منها أداة خير للإنسانية كلها².

3. العدالة الاجتماعية:

يبحث الاقتصاد الإسلامي على إقامة توازنٍ بين مصلحة الفرد ومصلحة المجتمع، كما أنه يهدف إلى تنظيم المعاملات بشكلٍ يستطيع معها الوصول إلى مستوى معيشي كريم لأفراد المجتمع، ناهيك عن أنه يتصف بالنمو المطرد والمستقر، وذلك من خلال التوظيف الكامل للموارد البشرية والطبيعية، والعدالة في توزيع الدخل والثروات، فقد حرم الله تعالى الاكتمال؛ لأنه يعني تراكم الأموال في يد فئةٍ معينةٍ من المجتمع، وحرمان الآخرين من الانتفاع بهذه الأموال المكتنزة، بما يحقق للفرد الحياة الكريمة الرغيدة في الدنيا والفوز برضا الله عزّ وجلّ في الآخرة³.

إذاً ، فالنظام الاقتصادي الإسلامي هو نظام اقتصادي فاعل متكامل يحفظ للإنسان إنسانيته، حيث أنه نابعٌ من شريعة خالق هذا الكون لتحقيق مقاصد هذه الشريعة السماوية السامية من حفظٍ للنفس البشرية، وحفظٍ للمال، وحفظٍ للعقل، وحفظٍ للنسل، وحفظٍ للدين، ولتحقيق الحياة الكريمة الشريفة لبني البشر على وجه هذه الأرض بالعدالة والمساواة من أجل سعادة الدارين الدنيا والآخرة.

ثانياً: علاقة الاقتصاد السلوكي بالاقتصاد الإسلامي

تمت الإشارة سابقاً إلى أنظمة الاقتصاد التقليدي الرأسمالي التي تهدف إلى تحقيق مصلحة الفرد الكاملة وتُهمل الجانب الأخلاقي، والنظام الاشتراكي الذي يتميز بملكية الدولة لعوامل الإنتاج وتقييد حرية الفرد، أي أنه يركز على مصلحة الجماعة دون تحقيق أية عدالة للأفراد، مما خلق عدة مشاكل واختلالات في النظام الاقتصادي، فكانت الحاجة إلى نظام يهتم بهذه المعايير الأربعة: الفرد، المجتمع، الأخلاق، والعدالة.

¹الجمال، محمد، (1986)، موسوعة الاقتصاد الإسلامي، ط(2)، القاهرة: دار الكتاب المصري، ص199-200.
²فلاق، علي، (2002)، تمويل الاستثمارات في الاقتصاد الإسلامي، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، الجزائر، ص4.

³خلف، فليح، (2006)، البنوك الإسلامية، ط(1)، عمان: عالم الكتاب الحديث، ص47-48.

وقد كان للاقتصاد الإسلامي السابق في الاهتمام بهذه المعايير التي تستند إلى النظام الإسلامي كما هو معترف به في القرآن الكريم، والسنة النبوية، ومجموعة الأحكام الشرعية التي تم تطويرها على مدار 1400 عاماً من قبل الآلاف من الفقهاء، استجابةً للظروف المتغيرة وتطور حياة المسلمين في جميع أنحاء العالم.

جاء الاقتصاد السلوكي وسلط الضوء من منظور جديد على أهمية هذه المعايير، وصحح قواعد الاقتصاد التقليدي، وركز على أهمية دراسة الجانب الأخلاقي لتحقيق التوازن بين جميع هذه العناصر.

إن اهتمام رواد الاقتصاد السلوكي بإبراز دور العوامل النفسية والأخلاقية في السلوك الاقتصادي للأفراد قد أعاد النقاش إلى أهمية هذه العوامل عندما تم إهمالها في الاقتصاد التقليدي، والتي كان يقوم عليها الاقتصاد الإسلامي منذ القدم.

وترى الباحثان أن الاقتصاد الإسلامي يتشابه مع الاقتصاد السلوكي في عدة وجوه يمكن إبرازها بالآتي:

1. **دراسة ما هو قائم فعلاً،** إذ لم يأت الإسلام للتركيز على القيم الأخلاقية فحسب، بل جاهد في رسالته عبر الرسل أيضاً لإصلاح مجتمعاتهم، وكان هذا الإصلاح جوهر الرسالة الإسلامية، فالقبول بما "هو كائن" وترك المجاهدة لتحقيق الرؤية "بما يجب أن يكون"، هو المقصود بالعيش الصالح الذي يمكن من استخدام الموارد بحيث يتم تحقيق رفاه الجميع، وتعزيز الأمن الفردي والانسجام الاجتماعي، وهذا ما دعى إليه الاقتصاد السلوكي في منهجيته في دراسة ما هو كائن فعلاً، وليس كما هو حال الاقتصاد التقليدي الذي يركز على ما ينبغي أن يكون.
2. **حرية الاختيار بين البدائل بشرط عدم الإضرار بالآخرين،** إذ يشير الإسلام إلى أن البشر أحرار في الاختيار، فهم إما أن يقبلوا في هذه الرسالة أو يرفضوها إلا في الحدود التي يكون فيها سلوكهم ضاراً بهم أو بالآخرين، أو هادماً لأركان المجتمع، وهو ما يشابه فكرة الاقتصاد السلوكي في "الليبرالية الأبوية" التي تعطي الأفراد الحرية في الاختيار إلا إذا أدى سلوكهم للإضرار بهم أو بغيرهم.
3. **التلاؤم بين الجانب الأخلاقي الفطري مع الجانب المادي،** فقد اقتضت حكمة الله تعالى أن يكون هناك تلاؤم بين الدين والفطرة السوية؛ لأن ديننا هو دين الفطرة، ومن هذا التناغم والاتصال بين الدين والفطرة يمكننا دراسة وفهم الأهداف التي تسعى الشريعة الإسلامية إلى تحقيقها، والقائمة على تحقيق الكرامة والعيش الكريم والسعادة للإنسان، والمتأمل في هذه الأهداف يجد أنها مشتقة من المقاصد الكلية للإسلام، والتي تتسم بالتنوع والتعدد: الدين، النفس، العقل، النسل، المال، ونجد أن هذه المقاصد تهتم بالحاجيات المادية والروحية للإنسان، والتي دعى الدين الإسلامي إلى تحقيق التوازن بينها؛ لأن الموارد نادرة، فالتركيز المفرط على أحدها قد يؤدي إلى إهمال الأخرى، ففي حين أن الحاجات المادية تتضمن الملائم من طعام ولباس ومسكن وتعليم وغيرها من السلع والخدمات التي تسهم في تحقيق

الرفاه للمجتمع، فإن الحاجات الروحية تتضمن القرب من الله عز وجل، والسعادة الداخلية، والانسجام العائلي والاجتماعي، وغياب الانحلال والجريمة.

وقد أدّى إهمال الجانب الأخلاقي والنفسي في مبادئ الاقتصاد التقليدي إلى ظهور مدرسة الاقتصاد السلوكي التي تدرس سلوك الإنسان بالاعتماد على علم النفس والأعصاب، وأهمية إدماج العوامل غير المادية (المتعلقة بالقيم الإيمانية والأخلاقية والاجتماعية والنفسية) في مفهوم تعظيم المنفعة كما تمت الإشارة إليه سابقاً.

4. الموازنة بين المدى القصير والطويل عند اتخاذ القرارات: قال الله تعالى في محكم كتابه العزيز (وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا) (الفرقان، 67). تدل هذه الآية على قاعدة مهمة في الاقتصاد الإسلامي، وهي الاعتدال في الإنفاق بلا إسراف ولا تقتير، حيث إن دلالة الاستهلاك هنا يحكمها فرض الرشد القائم على قاعدة التوسط والاعتدال في الإنفاق والإشباع بأبعادها العقديّة، وليس مجرد مبدأ تعظيم المنفعة الفردية للمستهلك وحسب، فالتعاليم الإسلامية تحض المسلم على الاكتفاء بالإشباع عند حد الكفاية في الاستهلاك، وتمنعه من الإسراف والتبذير في الإنفاق، كما تمنعه في نفس الوقت من الاكتفاء إلى أدنى درجة إشباع بالتقتير، ومن مقتضيات الاعتدال التوازن بين الاستهلاك في الحاضر والاستهلاك في المستقبل بما يحقق الادخار الكافي في الوقت الحاضر، وتحويله إلى استثمار منتج من أجل زيادة القدرة الشرائية والموارد للمستقبل والاستمتاع بالعيش الكريم. وفي نطاق هذا الإطار، فإن فكرة قوة الإرادة المحدودة في الاقتصاد السلوكي - كما تم ذكرها سابقاً- تكمن في أن الأفراد يتخذون قراراتٍ تحقق مصلحتهم على المدى القصير مع إهمال أهمية ودور المدى الطويل، فيحاول الاقتصاد السلوكي التخفيف من آثار المشاكل على المدى الطويل، والتي تنتج عن قرارات الأفراد في المدى القصير.

وفي النهاية، نجد أن العديد من مبادئ الاقتصاد السلوكي قد حثت عليها الشريعة الإسلامية في بنائها لقواعد سلوك الأفراد في معاملاتهم المالية وأهمية الجانب الأخلاقي فيها، وما كان دور الاقتصاد السلوكي إلا إعادة تسليط الضوء على هذه الجوانب التي تم إهمالها من قبل الاقتصاديين التقليديين وصياغتها بنمطٍ بشري بحت بعيداً عن الإسلام والشريعة الإسلامية.

المطلب الثاني: الاقتصاد السلوكي في مقترح لتحصيل الزكاة

أولاً: الزكاة، أنواعها، وشروطها، ومصارفها

قال تعالى في محكم كتابه العزيز: (وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنْفُسِكُمْ مِنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ) (البقرة، 110).

من النعم الكثيرة التي من الله عز وجل بها على الناس نعمة المال، فيفضلها تيسر الأسباب، وتفتح الأبواب، وتفضي الكثير من حوائج الدنيا ومتاعها، فمن الناس من يملك المال نقداً، ومنهم من يملك الأراضي، ومنهم من يملك العقارات، ومنهم من يسر الله له في كل ذلك.

ومن الحكمة وحسن الذوق أن يشكر المسلم واهب هذه النعم ويحمده سبحانه وتعالى، ولعل أفضل طريقة لفعل ذلك، هي أداء الزكاة وإنفاقها على الفقراء والمحتاجين تطهيراً للنفس من الشح والبخل، وتعويداً لها على الجود والكرم كي تعم البركة بين المسلمين، ويسود التضامن والإخاء بين المؤمنين، ونبدأ فيما يلي بإيضاح المقصود بالزكاة وأحكامها ومصارفها.

تعريف الزكاة

الزكاة لغةً، هي: "البركة والنماء والطهارة والصلاح وصفوة الشيء"¹، أما اصطلاحاً، فالزكاة هي: "أخذ شيء مخصوص من مالٍ مخصوصٍ على أوصاف مخصوصة ولطائفة مخصوصة"².

حكم الزكاة

إن الزكاة فرضٌ عينٍ على كل مسلم ومسلمة، وهي الركن الثالث في الإسلام بعد الشهادتين والصلاة، وقد فرضت الزكاة على المسلمين في السنة الثانية للهجرة، ودليل وجوبها موجود في الكتاب والسنة والإجماع، فقد ذكرها الله تعالى في القرآن الكريم فقال: {وأقيموا الصلاة وآتوا الزكاة} (البقرة، 110).

شروط وجوب الزكاة

لكي تجب الزكاة على المسلم، يجب أن تتحقق فيه عدة شروط، وهي³:

- 1- الإسلام؛ لأن الكافر مردودة أعماله وأمواله حتى يُسلم.
- 2- الحرية؛ لأن العبد مملوك لا ملك له.
- 3- الملك التام، أي القدرة على التصرف في الأملاك الخاصة دون استحقاق للغير، وبعد تخليص الذمة من كل الديون والالتزامات.
- 4- النماء، أي زيادة المال وتضاعفه بالتجارة والكسب الحلال.
- 5- بلوغ النصاب، أي امتلاك القدر المالي الذي تجب فيه الزكاة شرعاً بحدوث فائض في الحاجات الأساسية، فلا زكاة عن بيوت السكن والملابس وغيرها.
- 6- مرور الحول، وهو بلوغ المال للنصاب الشرعي في الزكاة بانقضاء سنة هجرية كاملة.

أنواع الزكاة

قسّم أهل العلم الزكاة الواجبة إلى ثلاثة أنواع رئيسية، هي:

1. **الزكاة الواجبة في الأموال**، وتجب في سبعة أموال كما يأتي:

¹ ابن منظور، أبو الفضل جمال الدين المصري، (1990)، لسان العرب، ط(1)، بيروت: دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، ص 64-65.

² الماوردي، أبو الحسن علي بن محمد، (1994)، الحاوي، ط(1)، بيروت: دار الكتب العلمية، ص 71.

³ الزحيلي، وهبة، (ب.ت)، الفقه الإسلامي وأدلته، دمشق: دار الفكر.

1.1 **الذهب والفضة والنقود:** تجب الزكاة في الذهب والفضة سواءً كانا نقدين أو كانا سبائك. ونصاب الذهب عشرون مثقالاً أو ديناراً، وهو ما يساوي 85 جراماً من الذهب الخالص، أما نصاب الفضة بالوزن الحديث 595 جراماً من الفضة¹. ومن هنا نلاحظ أن هذه الأنصبة لا يضبطها إلا الوزن، فمن ملك من الذهب 85 جراماً وجبت فيه الزكاة ربع العشر (2.5%)²، وكذلك في الفضة، فمن ملك نصاباً من الفضة الخالصة نقوداً أو سبائك، أي ما يزن 595 جراماً وجبت عليه الزكاة بمقدار (2.5%)، أي ربع العشر، وما زاد على النصاب فيزكى بحسابه لقوله صلى الله عليه وسلم (وفي ما زاد على المائتين فبحسابه)، أما زكاة الأموال النقدية، فإذا بلغ المال النصاب وتحققت شروط الزكاة الأخرى فيه، وجب إخراج نصاب النقود، وقيمتها ما يساوي 85 جراماً من الذهب وفق المعادلة التالية: (85 جراماً من الذهب × سعر الجرام = النصاب)، فإذا بلغت النقود النصاب نخرج منها الزكاة بنسبة (2.5%)

1.2 الأوراق المالية:

1.2.1 **زكاة الأسهم:** السهم هو عبارة عن جزء من رأس مال الشركة، وهو معروض للربح والخسارة، وصاحب السهم يعد شريكاً في الشركة، أي مالكاً لجزء من أموالها بنسبة عدد أسهمه إلى مجموع أسهم الشركة، ويستطيع مالك السهم أن يبيعه متى شاء، وتستخرج زكاة الأسهم بناءً على توكيل المالكين، وإذا كان هناك شرط أو بند في نشاط الشركة، ووافق عليه المساهم، فلا يجب على المساهم حينئذٍ إخراج زكاة أسهمه منعاً للازدواج، أما إذا لم تقم الشركة بإخراج الزكاة، فإنه يجب على مالك الأسهم تزكيته على النحو التالي: إذا اتخذ أسهمه للمتاجرة بها بيعاً وشراءً، فالزكاة الواجبة هي ربع العشر (2.5%) من القيمة السوقية يوم وجوب الزكاة كسائر عروض التجارة، أما إذا اتخذ أسهمه للاستفادة من ريعها السنوي فزكاتها كما يلي: إذا أمكنه أن يعرف -عن طريق الشركة أو غيرها- مقدار ما يخص كل سهم من الموجودات الزكوية للشركة، فإنه يخرج زكاة ذلك المقدار بنسبة ربع العشر (2.5%)، وإن لم يعرف فعليه أن يضم ريعه إلى ما عنده من الأموال ويزكي جميع ماله بالنسبة السابقة.

وإن كان السهم يمثل عروضاً تجارية كأسهم الجمعيات التعاونية التي هي متاجر، فهذا السهم يمثل مشاركة في المتجر، فعليه أن يزكيه زكاة عروض التجارة عند حولان الحول إذا بلغت أسهمه نصاباً، ويضم الربح إلى أصل السهم إن تمكن من معرفته عند حولان الحول، فإن لم يتمكن من معرفته فعند استلامه يزكيه باعتبار حول الأصل، قل الربح أو كثر، إذا كانت الأسهم قد بلغت نصاباً.

1.2.2 **السندات:** يمثل السند جزءاً من قرص على الشركة أو الجهة المصدرة له، وتعطي عليه الشركة فائدة، ويحرم التعامل بالسندات لاشتغالها على الفائدة الربوية المحرمة، ومع ذلك تجب على المالك تزكية الأصل -رأس المال- كل عام بضم قيمة رأس مال السندات إلى ما له في النصاب والحول، ويزكي الجميع بنسبة ربع العشر، دون الفوائد الربوية المترتبة له، فإن الفوائد محرمة عليه، ويجب صرفها في وجوه الخير والمصلحة العامة، ما عدا بناء

¹الكاساني، أبو بكر بن مسعود، (1986)، بدائع الصنائع، ط(2)، ج2، بيروت: دار الكتب العلمية، ص18.
²المصري، زين الدين بن ابراهيم، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، (ب.ت)، ج2، القاهرة: دار الكتاب الإسلامي، ص243.

المساجد وطباعة المصاحف ونحوها، وهذا الصرف للتخلص من الحرام، ولا يحتسب ذلك من الزكاة، ولا ينفق منه على نفسه أو عياله، والأولى صرفه للمضطرين من الواقعين في المجاعات ونحوها¹.

1.2.3 زكاة عروض التجارة: ويتم احتسابها من خلال المعادلة التالية: الزكاة الواجبة = قيمة البضائع الموجودة (القيمة السوقية) + السيولة النقدية بالخزينة أو البنك + الديون الجيدة (الديون المرجوة السداد) - الديون الحائلة خلال سنة واحدة التي عليه للغير، ويضرب النصاب بـ(2.5%).

1.3 زكاة العقارات: باستثناء من يمتلكها بنية الاستخدام الشخصي للبناء والسكن وغيره من الأغراض الشخصية، وفي هذه الحالة ليس فيها زكاة.

أما من يمتلكها بنية الزراعة والحرف، فهذه ليست في أصلها زكاة، وإنما الزكاة على الزروع والثمار الناتجة عنها، وأما من يمتلكها للإيجار والاستثمار والاستفادة من ريع إيجارها وإيراداتها، وهذه ليست في أصلها زكاة، وإنما الزكاة تجب على الإيرادات والإيجارات المستفاد، وتحسب زكاة الإيراد أو العائد في هذه السنة مع بقية الأموال والنقود التي يملكها صاحب العقارات.

1.4 زكاة الاستثمارات: إن الاستثمارات هي العقارات والسيارات والحافلات والطائرات والحيوانات والأراضي وغيرها مما يعرضه صاحبه للإيجار والاستثمار، وليس للبيع. وزكاة هذا النوع من الممتلكات تجب على الإيراد (الإيجار) أو العائد من استثمار هذه الممتلكات حيث يضمه المستثمر أو المؤجر إلى بقية أمواله ويزكي عنها جميعاً بواقع (2.5%) فقط.

1.5 زكاة الأنعام والإبل والبقر والغنم.

1.6 زكاة الزروع والثمار

1.7 زكاة الركاز والمعادن.

2. الزكاة الواجبة في الذمة: وهي زكاة الفطر التي تجب على كل مسلم في نهاية شهر رمضان.

3. صدقة التطوع: وهي ما يخرجها المسلم إحساناً إلى غيره وطلباً للأجر والثواب.

مصارف الزكاة:

إن مصارف الزكاة محددة شرعاً، ولا يصح لأحدٍ تغييرها، وقد بين الله تعالى في كتابه هذه المصارف، وحصرها في ثمانية أصناف: (إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبُهُمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ). (التوبة، 60)، ولا يجوز صرفها في غيرها كبناء المساجد وإصلاح الطرق، لأن الله جلّ وعلا ذكر مستحقيها على سبيل الحصر، والحصر يفيد نفي الحكم عن غير المحصور فيه.

ثانياً: خدمة الزكاة في البنوك الإسلامية

قال تعالى: (مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ) (البقرة: 261).

¹موقع صندوق الزكاة الأردني، www.khcc.jo

انطلاقاً من فضل إنفاق الأموال في سبيل الله وتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية، وأهمية الزكاة وآثارها الطيبة على المجتمعات والأفراد، قامت بعض البنوك الإسلامية بتفعيل خدمة الزكاة في نظامها، فالدور الذي تلعبه البنوك الإسلامية في ممارسة هذه الخدمة يعد منسجماً ومكماً لباقي الأدوار الاقتصادية التي تقوم بها، بل وجزءاً مهماً من صميم عملها ونشأتها؛ وذلك لأن البنك الإسلامي عندما يقوم بتسليم أموال الزكاة وتوزيعها على مستحقيها، فهو يؤدي عملاً إيجابياً في خدمة الحياة الاجتماعية.

فالزكاة تقوم بمعالجة مشكلة الفقر من خلال مساهمتها في تحويل الفقراء القادرين على العمل إلى منتجين، كما أنها تزيد من القوة الشرائية للنقود من خلال نقلها إلى الفقراء الذين ينفقونها على الضروريات والحاجيات الأساسية بدلاً من أن ينفقها الأغنياء على الكماليات، كما أن الزكاة تساعد على تضييق الفجوة بين الطبقات الغنية والطبقات الفقيرة؛ كونها أداة لتوزيع الدخل والثروة بين أفراد المجتمع، أما أثر الزكاة على الاستثمار، فهي تحت أصحاب رؤوس الأموال على استثمارها بدلاً من اكتنازها ليكون إخراج الزكاة من العائد على رأس المال، عوضاً عن دفعها من رأس المال، مما يؤدي إلى تناقصه سنةً بعد أخرى.

وفي النهاية، تؤدي الزكاة دوراً أساسياً في التكافل بين أفراد المجتمع والتخفيف من حدة الفقر، تلك الآفة الاجتماعية الخطيرة التي تنتج عن أسباب اقتصادية واجتماعية وطبيعية، ومكافحة تلك الآفة تقع على عاتق الجميع، أفراداً ومجتمعات ومؤسسات، فالزكاة تُعتبر مصدرًا دائمًا ومتجددًا لإخراج هؤلاء من دائرة الفقر.

قامت بعض البنوك الإسلامية بتبني وتطبيق خدمة جمع أموال الزكاة وتوزيعها على مصارفها كما هو الحال في كثير من الدول العربية، وكانت سوريا إحدى تلك الدول، حيث طبق بنك سورية الدولي الإسلامي خدمة (زكاتي) التي تقوم بتسليم أموال الزكاة في صندوق خاص، تصرف من خلاله الأموال في وجوها الشرعية المحددة، ويتمتع هذا الصندوق باستقلالية عن حسابات البنك، وتخصم قيمة الزكاة المستحقة شرعاً من أرصدة حسابات الزبائن بعد تفويض من أصحابها، أو إيداع المبالغ مباشرةً من قبل غير المتعاملين، ويتم صرف الأموال بناءً على توجيهات وتوصيات هيئة الرقابة الشرعية¹.

أما بالنسبة لجمهورية مصر العربية، فقد قام بنك فيصل الإسلامي المصري من خلال مسؤوليته الاجتماعية بتقديم خدمة الزكاة، حيث يتلقى صندوق الزكاة الأموال عن طريق خصم الزكاة الواجبة شرعاً من حسابات العملاء المفوضين للبنك خصم زكواتهم، وكذلك الزكوات المستحقة على توزيعات مساهمي البنك، ومن جهةٍ أخرى، فقد أقبل العديد من غير عملاء البنك على التبرع لصالح صندوق الزكاة؛ لما لمسوه من خدمات يقدمها صندوق الزكاة، وفي جانب المصارف يسعى القائمون على صندوق الزكاة لإيصال الزكوات والصدقات لمستحقيها دون سواهم².

¹ موقع بنك سورية الدولي الإسلامي، <https://www.siib.sy>، 10-4-2020

² موقع بنك فيصل الإسلامي المصري، <https://www.faisalbank.com.eg/FIB/arabic/index.html>

وفي السودان، يقدم بنك التضامن الإسلامي السوداني خدمة الزكاة عن طريق قبول أموال الزكاة وصرفها في المجالات التي حددها الشرع وقبول التبرعات والهبات وتوجيهها وصرفها حسب رغبة دافعيها¹.

وما هذه إلا فئة قليلة من مجموعة البنوك الإسلامية الكثيرة التي تقدم خدمة الزكاة بطرق متعددة ومختلفة، ولكن بعض الدول قامت بتوكيل مهمة جمع وتوزيع الزكاة إلي صناديق مستقلة تنشئها الحكومة وتسمى (صناديق الزكاة)، وهي فكرة نشأت لمساعدة الفقراء والمساكين من الناس، من خلال تجميع الأموال التي تخرج من الزكاة في صندوق، ويوضع هذا الصندوق داخل دائرة حكومية يعمل فيها مجموعة من العاملين الذي يتولون مهمة تجميع أموال الزكاة وصرفها، ولا يوجد دولة إسلامية لا تملك صندوقاً للزكاة.

وفي الأردن، تم إصدار قانون خاص لتفعيل فريضة الزكاة وجبايتها منذ ما يقارب السبعة عقود، فقد صدر أول قانون لجباية الزكاة عام 1944 في عهد الملك المؤسس عبدالله طيب الله ثراه، وكان الأردن من أوائل الدول العربية والإسلامية التي قامت بإصدار مثل هذه التشريعات، واستمر الأمر كذلك حتى صدور قانون صندوق الزكاة عام 2018.

ويقوم الأردن بتفعيل أوار جمع وحفظ وتوزيع الزكاة عن طريق صندوق الزكاة الأردني فقط، وليس هناك أي دور للبنوك الإسلامية الأردنية في هذه العملية، حيث يقتصر دورها على إمكانية تحويل الزكاة إلى حساب صندوق الزكاة الموجود في البنك الإسلامي الأردني، والبنك العربي الإسلامي الدولي فقط².

ثالثاً: مقترح لتحصيل الزكاة بمشاركة البنوك الإسلامية الأردنية

تعد الزكاة ركنٌ أساسيٌّ من أركان النظام المصرفي الإسلامي التي يتميز بها عن النظام المصرفي التقليدي، وقد تنشئ بعض البنوك الإسلامية صناديق للزكاة لتزاول من خلالها أداء خدمات الرعاية الاجتماعية للأفراد في المجتمع الذي تعمل به، بحيث تستهدف رعاية المستحقين للزكاة وتقديم العون لهم، وتتضمن القوائم المالية والحسابات الختامية للبنوك الإسلامية حسابات مستقلة لصناديق الزكاة تشمل في جانب الموارد كزكوات المساهمين وكافة المتعاملين معها وخاصة أصحاب الودائع، فضلاً عن الأفراد والهيئات في المجتمع الذين يرغبون في تفويض البنوك الإسلامية في صرف زكواتهم وتشمل في جانب المصرف الإنفاق الموجه.

وكما ذكرنا سابقاً، فإن هناك العديد من البنوك الإسلامية التي تعمل بهذا النظام وتوفر هذه الخدمة من ضمن خدماتها، حيث تقوم بجمع أموال الزكاة من عدة جهات، وتقوم بتعيين إدارات مستقلة وموارد بشرية خاصة لإدارة عملية حفظ الزكاة وصرفها في وجوها المستحقة، ولكن في

¹ موقع بنك التضامن الإسلامي السوداني، <http://tadamonbank-sd.com/index.php/ar>، 2020-4-10

² مقابلة مع الدكتور إلياس أبو الهيجاء، (2020)، مدير دائرة المخاطر في البنك الإسلامي الأردني الى عام 2011، مقابلة هاتفية يوم الاثنين 20/نيسان/2020، الساعة 12.00 ظهراً، عمان، الأردن

الأردن لا تعمل البنوك الإسلامية الأردنية بهذه الخدمة، وإنما توكلها إلى صندوق الزكاة الأردني ليقوم بعملية تجميع أموال الزكاة وحفظها وتوزيعها على مستحقيها¹.

ونرى بأن دور البنوك الإسلامية في هذه الخدمة سيحقق عدة منافع على المستوى الديني والاقتصادي، حيث يتجلى دور البنوك الإسلامية في هذه العملية بكونها وسيطاً في جمع أموال الزكاة من الأفراد والمؤسسات والشركات وحفظها، وتوكيل مهمة توزيعها لمصارفها الواجبة لصندوق الزكاة لتجنب الانتقاد الذي قد يطول البنك في أنه قد لا يصرف الأموال الزكوية في وقتها أو للفئة المحتاجة إليها، وأنه قد يقوم بتشغيلها في مصالحه الخاصة كما حدث مع بنك فيصل الإسلامي فيما جاء في مداوات الجمعية العمومية لبنك فيصل، حيث قال بعض الأعضاء أن هناك تراخياً في توزيع الزكاة لمستحقيها بالرغم من حاجة المجتمع إليها، وكان يتم اقتطاع المصاريف الإدارية للعاملين عليها كاملة دون توزيع لهذه الأموال في مصارفها، لذلك تم اقتراح توكيل مهمة توزيع الأموال الزكوية لصندوق الزكاة؛ كونه المؤسسة الحكومية المعنية بفريضة الزكاة تحصيلاً وتوزيعاً، ويقتصر دور البنك في كونه أحد الأطراف التي تقوم بجمع الأموال الزكوية فقط من خلال إنشاء وتأسيس صناديق زكاة تابعة للبنك، ويتوفر في صندوق الزكاة جهاز إداري وفني يضم عدداً من الباحثين الذين يقومون بدراسة أنواع الأموال التي تجب فيها الزكاة وتقديم الحساب الشرعي لها (بالطريقة التي تم ذكرها سابقاً في مصارف الزكاة) بالنسبة للأفراد والتجار والشركات.

وتقترح الباحثتان بأن تتكون موارد صندوق الزكاة التابعة للبنك الإسلامي من الآتي:

- 1- زكاة رأس المال والإنتاج للمساهمين في البنك.
- 2- زكاة حسابات الاستثمار لعلماء البنك.
- 3- زكاة غير المتعاملين مع البنك (وهم أشخاص مستقلون يختارون تفويض البنك الإسلامي في أخذ زكاتهم وصرفها على أوجهها الشرعية).
- 4- هبات وتبرعات.

ويرى الفقهاء أن العميل يجب أن يقوم بدفع زكاة حساباته بنفسه لأنه لا بد من النية ولا تتصور إلا منه، لذا لا يتم تغذية صندوق الزكاة إلا بتفويض وإجازة من قبل صاحبها عن طريق مراكز العمل في البنك؛ لأن البنك غير مخول بإخراجها لوحده، ولكن جاء في فتاوى مجموعة دلة البركة أن هناك أربع حالات يتحول فيها عبء دفع الزكاة إلى البنك كمهمة إخراج، لكن من حساب العميل، وهي كما يأتي:

- 1- إذا فوّض العميل البنك في دفع الزكاة بأن هذا توكيل فتعتبر إرادة الوكيل.
- 2- إذا نص النظام الأساسي للبنك على أن البنك هو من يقوم بإخراج الزكاة، فهذه وكالة.
- 3- إذا صدر قرار من الهيئة العمومية للبنك بإخراجه الزكاة، فهذه وكالة.
- 4- إذا صدر قانون يلزم البنوك بإخراج الزكاة عن الأموال التي تستثمر لديه.

¹ مقابلة مع السيد عكاشة القرارعة، (2020)، مسؤول الاعلانات في صندوق الزكاة الأردني، مقابلة هاتفية يوم الثلاثاء 21/تيسان/2020، الساعة 12:00 ظهراً، عمان، الاردن

وفي أي من هذه الحالات الأربع السابقة يقوم البنك بإخراج الزكاة، ولا يحتاج للنية في الحالة الأخيرة لأن ذلك من قبيل تحصيل الزكاة إلزاماً، الأمر الذي يُغني عن النية.

وبهذا، سيكون البنك قد أسهم في تشجيع الأفراد والمؤسسات وغيرها على إخراج الزكاة بوسيلة أبسط وأقل تعقيداً؛ كون البنك هو الذي يقوم باحتساب الزكاة الواجبة على أموال العميل وإخراجها لحساب صندوق الزكاة بناءً على التفويض الصادر منه.

ويتعدى دور البنوك الإسلامية في الأردن من تعظيم العوائد المالية إلى تعزيز القيم الاجتماعية في التعامل، وتوثيق أوامر الترايب والتراحم والتكافل في المجتمع، ويظهر ذلك في مختلف أنشطتها، لذا فإذا باشرت البنوك بتطبيق خدمة الزكاة في أنظمتها فستكون إضافةً جوهريّةً إلى دور البنوك الإسلامية الأردنية في المسؤولية الاجتماعية والاستدامة.

وكون البنك سيقوم بتعيين إدارات مستقلة وموظفين قائمين على إدارة شؤون هذا الصندوق وتجميع الأموال وحفظها، لذا فإنه شرعاً يصنف ضمن مصرف العاملين عليها (الزكاة)، والتي تعطى أجرتهم قدر عملهم إذا كلفت الدولة البنوك الإسلامية بذلك¹، وحيث إنه يجب أن لا تتجاوز حصة العاملين عليها الثمن من إجمالي ما تم جمعه من الزكاة، وذلك بالاتفاق مع صندوق الزكاة كونهم جزءاً من العاملين عليها.

رابعاً: تطبيق الاقتصاد السلوكي في عملية تحصيل الزكاة

تقترح الباحثتان أن يتم تفعيل خدمة تحصيل الزكاة بواسطة البنوك الأردنية الإسلامية من خلال إدماج بعض تطبيقات الاقتصاد السلوكي نظراً لأهميتها في تشجيع الأفراد على إخراج الزكاة، ومن تلك التطبيقات ما يأتي:

1. نموذج التفويض

بناءً على انحياز التأطير والخيار الافتراضي الذي يبين (طريقة تفاعل الناس مع خيار معين استناداً إلى أسلوب أو كيفية عرض الخيار)، نقترح أن يتم إدراج نموذج تفويض العميل للبنك بحساب وإخراج زكاة حساباته ضمن مجموعة الأوراق التي يوقع عليها العميل أثناء تنفيذ العمليات الخاصة بحسابه داخل البنك، (مثلاً عند قيام العميل بفتح حساب في البنك يكون نموذج التفويض مدرج ضمن الأوراق التي يطلب منه التوقيع عليها)، ويتم إعلام العميل أن باستطاعته التوقيع على التفويض أو عدم التوقيع عليه، ويتم شرح طبيعة خدمة احتساب الزكاة للعميل وله حرية الاختيار، وأنه يمكن للمزكي تحديد الفئة التي يرغب بأن تصرف زكاته أو تبرعاته عليها؛ لأن الهدف من إدراج هذا التفويض ضمن الأوراق المطلوبة هو إشعار العميل بأهمية الزكاة ومدى أهمية الدور الذي يساهم به في إعانة الأفراد المحتاجين في المجتمع، وإسهامه في تحسين وضع الاقتصاد، وعندما يتم إخباره بأن العملاء الآخرين يقومون بالتوقيع على هذا التفويض هنا سوف يفعل لديه شعور وتأثير المقارنات الاجتماعية، فسيفضل التوقيع عليه حتى لا يشعر بالغرابة، أو أنه يقوم

¹ مقابلة مع الأستاذ الدكتور أحمد أبو سرحان، (2020)، أستاذ المصارف الإسلامية في الجامعة الأردنية، مقابلة هاتفية يوم الاثنين 20/نيسان/2020، الساعة 11.00 صباحاً، عمان، الأردن.

بشيءٍ خارجٍ عن المألوف، فمن المعروف أن الأفراد يتأثرون بالعادات الاجتماعية وبمن حولهم من الأفراد.

2. تخفيض الضريبة

وفق ما جاء به قانون الزكاة عام 2018 في المادة رقم 22 (ب) و(ج)، فإنه للمزكي بموجب سندات قبض رسمية تنزيل ما دفعه فعلاً للمؤسسة من الضريبة المستحقة عليه لسنة التقديم نفسها شريطة تماثل الوعاء ووفق نظام خاص يصدر لتنظيم هذه المسألة والنسبة التي يسمح بتنزيلها على أن لا تقل عن (50%) من الضريبة المستحقة، وأن المبلغ المتبقي من الزكاة والمدفوع للمؤسسة بعد التقاص مع الضريبة الوارد في الفقرة (ب) من هذه المادة يجوز تنزيهه من دخل المكلف بموجب أحكام قانون ضريبة الدخل النافذ.

يتم إعلام العميل بأنه إذا دفع قيمة الزكاة المستحقة عليه سيعطى وصلاً بذلك، ومن ثم سيتم خصم المبلغ المالي الذي دفعه للزكاة من صافي قيمة الضريبة السنوية المستحقة عليه تخفيفاً عليه من عبء دفع الزكاة والضريبة معاً.

3. جوائز تشجيعية

عند إعلام العميل بخدمة الزكاة المقدمة من البنك وقيامه بتوكيل البنك الذي يتعامل معه باحتساب قيمة الزكاة الواجبة عليه وخصمها من حساباته وتحويلها لحساب صندوق الزكاة، فإنه بذلك سوف يكون أحد المرشحين لنيل رحلة حج أو عمرة شاملة التكاليف (أو إحدى الجوائز التي يرى الممول بأنها مناسبة) إما من قبل البنك نفسه، أو من صندوق الحج مثلاً، أو من أي متبرع.

4. المخالفات والإعفاء الجمركي

عند سداد العميل زكاته المستحقة، يتم رصد ذلك في نظام إلكتروني وبالتعاون مع إدارة السير والجمارك عند كل عملية دفع للزكاة، وتتم إزالة إحدى المخالفات التي حصل عليها، وإذا بلغ مجموع دفعات العميل للزكاة مثلاً عشر دفعات متتالية في النظام يتم إعفاؤه من رسوم ترخيص مركبته، وإذا بلغت دفعاته أكثر من ذلك (20 دفعة متتالية مثلاً) يتم السماح له بإدخال سيارة خاصة معفاة من الرسوم والضرائب الجمركية.

5. الرسائل النصية

بالتعاون مع شركات الاتصالات الأردنية، فإن إطلاق خدمة الرسائل النصية القصيرة تساعد في زيادة الوعي بالزكاة والتعريف بخدمات الزكاة المقدمة، حيث يتم إرسال رسالة نصية للمزكي في حال دفعه للزكاة تشكره على التعامل مع خدمة الزكاة المقدمة من البنك، وبعد مرور سنة ستصله رسالة تذكيرية قبل نهاية العام بمدّة قصيرة تذكّره بدفع الزكاة، ويمكن للمزكي أن يرسل زكاته وتبرعاته عبر الرسائل النصية مع تحديد نوع التبرع (صدقة، زكاة، زكاة الفطر، أو تبرع بشكل عام) وبالقيمة التي يريد، وتتيح الخدمة للمتعاملين بالتعاون مع صندوق الزكاة بإمكانية تقديم أسئلتهم واستفتاءاتهم الزكوية من خلال الرسائل النصية.

يُعتبر هذا المقترح بسيطاً ومتواضعاً، ويحتاج إلى التعمق فيه ودراسته بشكلٍ أكثر تفصيلاً، ونرجو أن يتم دعم هذا المقترح من قبل الجهات المعنية من خلال دراسة الجانب الشرعي لهذه الخدمة، وتفعيل نظام معلوماتي وتقني ليساعد الجهات المسؤولة في تسهيل عملية تحصيل الزكاة وتشجيع الأفراد على دفعها بشكلٍ متواصلٍ وسنوي، وزيادة حصيلة الزكاة لتوزيعها في وجوهها المستحقة تحقيقاً للتنمية الاجتماعية والاقتصادية.

الخاتمة والنتائج

في نهاية بحثنا المتعلق بتفعيل خدمة الزكاة في البنوك الأردنية واستخدام مبادئ ومسلمات الاقتصاد السلوكي لتشجيع استمرارية المقترح، نرجو أن نكون قد وُفّقنا في وضع أساساتٍ مبدئيةٍ لتفعيل هذا النظام في الأردن من خلال ما توصلنا إليه من نتائج يمكن تلخيصها بما يأتي:

- 1- الاقتصاد السلوكي لا يقوم على هدم فكرة الاقتصاد التقليدي، بل هو فرعٌ حديثُ النشأة من فروع علم الاقتصاد.
- 2- علم الاقتصاد السلوكي جاء لدمج العوامل النفسية في عملية صنع القرار لدى الأفراد.
- 3- الاقتصاد السلوكي مكمل للاقتصاد التقليدي مع وجود عدة اختلافات جوهرية بينهم.
- 4- توجد وحدات للبصائر السلوكية حول العالم، ويقتصر الأردن على وجود جمعية للاقتصاد السلوكي فقط.
- 5- الصلة بين الاقتصاد السلوكي والإسلامي متوافقة إلى حد كبير في عددٍ من الأوجه.
- 6- خدمة الزكاة غير مفعّلة من قبل البنوك الإسلامية الأردنية، ويقتصر تفعيلها على صندوق الزكاة فقط.
- 7- تفعيل خدمة تحصيل الزكاة من قبل البنوك الإسلامية تؤدي لمنافع عائدة على البنوك والاقتصاد.
- 8- التشجيع على دفع الزكاة يمر عبر آليات ومبادئ الاقتصاد السلوكي.

التوصيات

في ظل النتائج التي توصلت إليها الباحثتان، فقد تمت التوصية بما يأتي:

- 1- الاهتمام بدراسة الاقتصاد السلوكي، وإجراء المزيد من الأبحاث عنه باللغة العربية.
- 2- تطوير عمل جمعية الاقتصاد السلوكي في الأردن إلى وحدة البصائر السلوكية.
- 3- دراسة الجانب الفقهي والبُعد الاقتصادي لتطبيق خدمة الزكاة في البنوك الإسلامية الأردنية.
- 4- تطبيق خدمة الزكاة في البنوك الإسلامية الأردنية بالتعاون مع عدة دوائر حكومية.

قائمة المصادر والمراجع

أولاً- المصادر

- القرآن الكريم.

- السنة النبوية.

ثانياً- المراجع العربية

- ابن منظور، أبو الفضل جمال الدين المصري، (1990)، لسان العرب، ط(1)، بيروت: دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع.
- أبو أحمد، رضا، (2006)، الخطوط الكبرى في الاقتصاد الإسلامي، عمان: دار مجدلاوي للنشر والتوزيع.
- الأشقر، فارس، (2011)، فلسفة التفكير ونظريات في التعلم والتعليم، عمان: زهران للنشر.
- الأفندي، محمد، (2012)، مقدمة في الاقتصاد الجزئي، صنعاء: الأمين للنشر والتوزيع.
- الأفندي، محمد، (2019)، مقولات الاقتصاد السلوكي وعلاقتها بالاقتصاد التقليدي مع الإشارة إلى الاقتصاد الإسلامي، مجلة الدراسات الاجتماعية، مج25، ع(3).
- الجمال، محمد، (1986)، موسوعة الاقتصاد الإسلامي، ط(2)، القاهرة: دار الكتاب المصري.
- جمعية الاقتصاد السلوكي، (2020)، Behavioral economics association
- جنيدل، حمد، (1985)، منهاج الباحثين في الاقتصاد الإسلامي، مج1، الرياض: مكتبة العبيكان.
- خلف، فليح، (2006)، البنوك الإسلامية، ط(1)، عمان: عالم الكتاب الحديث.
- الدبو، إبراهيم، (2008)، الاقتصاد الإسلامي دراسة وتطبيق، ط(1)، عمان: دار المناهج.
- دحاك، عبد النور، (2017)، محاولة تحديد مفهوم العقلانية في حقل الإدارة، مجلة الحوار المتوسطي، مج8، ع(2).
- الزحيلي، وهبة، (ب.ت)، الفقه الإسلامي وأدلته، دمشق: دار الفكر.
- شابرا، محمد، (2005)، مستقبل علم الاقتصاد من منظور إسلامي، صنعاء: دار الفكر المعاصر.
- صحيفة الرياض، (2013)، ع16875.
- عودة، رياض، (2005)، مقدمة في الاقتصاد الإسلامي، ط(1)، بيروت: دار الهادي.
- فاروق، محمد، (2015)، المصلحة الذاتية الفرد الإسلامي وبعض الافتراضات السلوكية في الاقتصاد والتمويل الإسلامي، الرياض: جامعة الملك عبدالعزيز.
- فلاق، علي، (2002)، تمويل الاستثمارات في الاقتصاد الإسلامي، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، الجزائر.
- الكاساني، أبو بكر بن مسعود، (1986)، بدائع الصنائع، ط(2)، ج2، بيروت: دار الكتب العلمية.

- كمال، توفيق، (2003)، منهجية البحث في الاقتصاد الإسلامي، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، مج16، ع(2).
- الماوردي، أبو الحسن علي بن محمد، (1994)، الحاوي، ط(1)، بيروت: دار الكتب العلمية.
- المحيميد، أحمد و الجراح، محمد، (2010)، مبادئ الاقتصاد الكلي مفاهيم وأساسيات، الرياض: جامعة الملك سعود.
- المصري، زين الدين بن ابراهيم، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، (ب.ت)، ج2، القاهرة: دار الكتاب الإسلامي.
- مقابلة مع الأستاذ الدكتور أحمد أبو سرحان، (2020)، أستاذ المصارف الإسلامية في الجامعة الأردنية، مقابلة هاتفية يوم الاثنين 20/نيسان/2020، الساعة 11.00 صباحاً، عمان، الأردن.
- مقابلة مع الدكتور إلياس أبو الهيجاء، (2020)، مدير دائرة المخاطر في البنك الاسلامي الأردني في العام 2011، مقابلة هاتفية يوم الاثنين 20/نيسان/2020، الساعة 12.00 ظهراً، عمان، الأردن.
- موقع بنك التضامن الإسلامي السوداني، <http://tadamonbank-sd.com/index>
- موقع بنك سورية الدولي الإسلامي، <https://www.siib.sy>، 10-4-2020
- موقع بنك فيصل الإسلامي المصري، <https://www.faisalbank.com.eg/> 1
- موقع صندوق الزكاة الأردني، www.khcc.jo
- النجار أحمد، (2019)، الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته عالمياً، ط(1)، الرياض: مكتبة العبيكان.
- النجار، أحمد، (1974)، المدخل إلى النظرية الاقتصادية في المنهج الإسلامي، ط(2)، جدة: دار الفكر.

ثالثاً- المراجع الأجنبية

- Butler, Eamonn, (2013), **Austrain Economics**.
- Goldstein, N., et al., (2008), A room with a viewpoint: using social norms to motivate environmental conservation in hotels, **Consum. Res.** Vol. 35, 472–482.
- https://apolitical.co/en/solution_article/what-is-behavioural-insights 12-4-2020.
- https://caramellaapp.com/ayma_an/BkFnjrUm7/tathyr-alkhyar-aliftradhy 11-4-2020
- <https://mawdoo3.com/2020/4/13>
- <https://www.alittihad.ae/wejhatarticle/102971> 14-3-2020
- <https://www.maaal.com/archives/128789> 11-4-2020
- <https://www.gov.uk/government/organisations/behavioural-insights-team> 11-4-2020

- <https://www.nobelprize.org/prizes/economicsciences/2002/kahneman/biographical> 16-3-2020
- www.verywellmind.com24-3-2020.
- Iyengar, S. & lepper, M., (2000), when choice is demotivating: can one desire too much of a good Thing, **journal of personality and social psychology**, Vol.79. No.6.
- Kahneman, Daniel, (2011), **thinking fast and slow**, New York, ch.1.
- Moore, Don, & Healy, Paul, (2008). The trouble with overconfidence, **Psychological Review**, Vol.115, No.2, 502-517.
- Moore, Don, & Schatz, Derek, (2017), The three faces of overconfidence, **Social and Personality Psychology Compass**, Vol. 11, No.8.
- Mullainathan, S. & Thaler, R., (2000), **Behavirol economics**, Cambridge university.
- Mullainathan, S., & Thaler, R., (2000), Behavioral Economic, **NBER Working paper**, No.7948, Cambridge.
- Pallier, Gerry, et al. (2002), The Role of Individual Differences in the Accuracy of Confidence Judgments, **The Journal of General Psychology**. 129 (3),257-299.
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R., (1988), Status quo bias in decision making, **Journal of Risk and Uncertainty**.
- Skidelsky, Robert, (2015), **John maynard Keynes: very short introduction**, ch.2.
- Smith, Adam, (1759), **the theory of moral sentiments**, part1, ch.I.
- Thaler, R. & Senstien, C., (2008), **the nudge: improving decision about health and wealth**, University of Chicago.
- Thomas, A., Millar, P., (2011), Reducing the Framing Effect in Older and Younger Adults by Encouraging Analytic Processing, **The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences**, Vol.67, No.(2).