

تجزیه و تحلیل رفتاری وقف

(روانشناسی، اقتصاد)*

□ سید محمد موسی مطلبی^۱

چکیده

این مقاله با هدف شناخت رفتاری وقف کنندگان در چارچوب اقتصاد متعارف، روانشناسی و اقتصاد رفتاری به منظور تسهیل مدیریت گسترش کمی و کیفی وقف است. مطالعه در این مقاله با روش توصیفی - تحلیلی انجام شده است. در این پژوهش نشان داده می‌شود که اولاً انگیزه‌های رفتاری وقف ناشی از انگیزه‌های الهی و آخرتی است. همچنین انگیزه‌های رفتاری می‌تواند ناشی از نیازهایی مانند نیازهای فیزیولوژیک و نیازهای امنیتی، نیازهای مرتبط با تعلق، نیاز به احترام و محبت دیگران و نیاز به تحقق خویش است که این خود ناشی از نیازهای روانی و اجتماعی انسان است. تمامی این نیازها می‌تواند موجب شود تا واقف اقدام به وقف مال خود کند. بر اساس تحلیل اقتصادی نیز رفتارهای وقف می‌تواند در چارچوب اقتصاد مرسوم با منفعت طلبی شخصی همراه شود. در چارچوب اقتصاد رفتاری وقف با انگیزه‌های منفعت طلبی و دیگر خواهی، تقابل، ترجیح باورهای اخلاقی، انصاف و ترجیح برابری توجیه پذیر می‌شود. **واژگان کلیدی:** وقف؛ انگیزه در وقف؛ اقتصاد وقف؛



مقدمه

وقف در چارچوب نهادهای دینی نمود عینی اندیشه خیرخواهی در جامعه و نمونه آشکار تعاون، همکاری و کمک به یکدیگر است که در آن افراد به قصد قربت و به دست آوردن رضای معبود خویش موجبات آسایش، رفاه، ترقی و بهره‌مندی دایمی (مادی و معنوی)، دیگران را با اختصاص دائم ملک و اموال خود از طرق مختلف فراهم می‌آورند. ولی به‌طور کلی نهاد وقف وقتی بدون جنبه دینی آن و توجه به قصد قربت مورد توجه قرار گیرد رفتاری تحلیل پذیر است که می‌تواند به انگیزه‌های مختلف از انسان صادر شود. بررسی وقف در وجه انگیزشی آن می‌تواند تحلیل اقتصادی وقف با خروجی‌ها و آثار اقتصادی و اجتماعی فراوانی را تسهیل و به مدیریت و گسترش آن در جامعه کمک کند. وقف رفتاری منتسب به فرد است که در آن فرد مال خود را در یک دوره و یا به‌طور دائم از ملکیت خود خارج و منافع آن را به مصارف خاص بیشتر که جنبه عمومی دارد اختصاص می‌دهد. این رفتار می‌تواند ناشی از انگیزه‌های متعددی چون انگیزه‌های روانی، اقتصادی و اجتماعی باشد.

در این مقاله ضمن تعریف انگیزه جنبه‌هایی از انگیزه‌های رفتاری که می‌تواند منجر به وقف شود بررسی و سپس انگیزه‌های اقتصادی وقف در چارچوب اقتصاد مرسوم و اقتصاد رفتاری تحلیل می‌شود

۱. مبانی نظری: انگیزه در رفتار انسان

۱-۱- مفهوم انگیزه و انگیزش

ابتدا به تمایز مفهومی دو واژه انگیزه و انگیزش اشاره می‌شود: انگیزه عبارت از نیروی درونی است که انسان را به سوی رفتار خاصی سوق می‌دهد مانند انگیزه پیشرفت، انگیزه دانستن، انگیزه خودشکوفایی و انگیزه خدا طلبی. اما انگیزش عبارت از مجموعه عامل‌های درونی و بیرونی است که رفتار انسان بر پایه آنها شکل می‌گیرد و این انگیزه‌های درونی را نیز در بر می‌گیرد. به‌طور کلی می‌توان چهار عامل را در تمام رفتارهای انسان مؤثر دانست: موقعیت (محیط و محرک‌های بیرونی)، مزاج (وضعیت

درونی ارگانیزم)، هدف (منظور و هدف رفتار)، و ابزار (وسایل دستیابی به هدف) (خدا پناهی، ۱۳۷۹)، در رابطه با انگیزه نظریاتی مطرح شده است که در ادامه پرداخته می‌شود.

۲-۱- طبقه بندی عوامل انگیزشی

بر این اساس لازمه یک جمع بندی کلی از تمام نظریات طبقه بندی تمام فاکتورهای مطرح در انگیزه رفتار انسانی است. بنابراین می‌توان گفت عوامل مؤثر در رفتار انسان (انگیزش) یا بیرونی هستند یا درونی. مسایل بیرونی مانند پاداش‌ها، تنبیه‌ها و تشویق‌های متنوع خانوادگی و اجتماعی. عوامل درونی را می‌توان به سه شاخه کلی تقسیم کرد: شناخت‌ها، هیجان‌ها، و نیازها.

۱-۲-۱- شناخت

شناخت‌ها فرآیندهایی درونی هستند که جنبه احساسی ندارند و بیشتر از تعقل، سنجش، و تصمیم‌گیری انسان ناشی می‌شوند. مانند عقاید، انتظارات، نسبت دادن علت رفتار به خود یا دیگران، تصور انسان از خود، تصور او از میزان توانایی‌هایش، تصور انسان از پنداره دیگران نسبت به خودش (مارشال ریو، ۱۳۷۴).

۲-۲-۱- هیجان

هیجان‌ها احساس‌های درونی هستند که عوامل بیرونی آنها را فرا می‌خوانند و در عین تغییرات در بدن انسان، موجب واکنش‌هایی از سوی فرد می‌گردد، و به ما کمک می‌کنند که با چالش‌ها و فرصت‌هایی که در وقایع زندگی مواجه می‌شویم، سازگار شویم. مانند هیجان خشم، شادی و غم. هیجان‌ات مانند نیازها کشش درونی هستند ولی عوامل مؤثر بر هیجان‌ات بیرونی هستند و عوامل مؤثر بر نیازها درونی (اتکینسون^۱ و همکاران، ۱۳۷۹).

۳-۲-۱- نیاز

نیازها نوعی گرایش در وجود انسان است که در برانگیختگی آنها عوامل بیرونی

کمر نقش دارند و بیشتر کمبودهای بدنی و روانی آنها را فرا می‌خوانند. این احساس‌ها برای ادامه زندگی، رشد و شکوفایی انسان ضروری است. نیازها نقش کلیدی در ایجاد رفتارها و روابط انسانی ایفا می‌کنند. در فعالیت‌هایی از قبیل انتخاب شغل، تحصیل، تشکیل خانواده و غیره نیازها نقش کلیدی دارند. با این وجود نیازها مبین همه رفتارهای انسان نیستند.

نیازها خود به سه دسته کلی، نیازهای فیزیولوژیکی، روانی و اجتماعی تقسیم می‌شوند.

۱-۲-۴- نیازهای جسمی

نیازهای فیزیولوژیکی نیازهایی هستند که بدن برای بقای خود به آنها احتیاج دارد. مانند نیاز گرسنگی، تشنگی و نیاز به ارضای کشش جنسی. این نیازها از نظر قوت در درجه بالایی قرار دارند تا زمانی که این نیازها ارضاء نشود نیازهای دیگر در فرد فرصت بروز پیدا نمی‌کنند. مگر اینکه از راه قناعت این نیازها را ارضاء نماید. لذا تا زمانی که فرد از نظر نیازهای مادی ارضاء نشده باشد، به دنبال ارضای نیازهای روانی و اجتماعی بر نمی‌آید. تا زمانی که شکم فرد گرسنه باشد انگیزه‌های علم جویی یا شهرت طلبی یا قدرت طلبی یا خدا جویی در فرد بیدار نمی‌گردند.

۱-۲-۵- نیازهای روانی

نیازهای روانی از کمبود در جسم انسان پدید نمی‌آید بلکه کمبودهای در روان انسان ریشه این نیازها هستند. مانند خود مختاری، احساس تعلق، شایستگی، عزت نفس، نیاز به امنیت، نیاز به ادراک خود و جهان، نیاز به خودشکوفایی. هر فرد انسانی نیاز دارد که استقلال داشته و با اختیار خود دست به عمل زند در این صورت نیاز خودمختاری او تأمین شده است. هر فرد نیاز دارد که در زندگی کسی را دوست داشته و شخصی نسبت به او احساس تعلق کند. انسان نیاز دارد شایستگی و کارآمدی خود را نشان دهد او دوست ندارد مانند پیچ هرز هیچ دردی را در خانواده، گروه، و جامعه دوا نکند. انسان حس کنجکاو دارد و نیاز دارد که جهان اطراف خویش و همچنین توانایی‌های خود را بشناسد. و استعدادهای خود را شکوفا نماید. نیازهای روانی جنبه اکتسابی ندارند و جزو فطرت و ذات انسان محسوب می‌شوند.

۱-۲-۶- نیازهای اجتماعی

نیازهای اجتماعی بیشتر جنبه اکتسابی دارد و از ذات و فطرت انسان ناشی نمی‌شوند لذا نسبت به جوامع و افراد کاملاً بود و نبود دارد. نیازهایی از قبیل انگیزه پیشرفت، قدرت طلبی، صمیمیت، اجتماعی و اکتسابی هستند (مارشال ریو، ۱۳۷۴). افراد به نسبت جوامع خود دنبال کسب قدرت و به دست آوردن توانایی در زمینه‌های مختلف و همچنین به دنبال پیشرفت و رسیدن به مراحل بالاتر و همچنین به دنبال روابط محکم انسانی هست. در جدول یک به خلاصه تحلیل وقف در چارچوب عوامل انگیزشی اشاره شده است

جدول ۱: وقف در چارچوب طبقه بندی عوامل انگیزشی

عوامل انگیزشی	نوع عامل	رفتار عام	رفتار خاص: وقف
عامل درونی	شناخت	عقاید، انتظارات، نسبت دادن علت رفتار، تصور از خود، از میزان توانایی‌ها، از پنداره دیگران نسبت به او	اعتقاد به دنیای دیگر، دیگر خواهی، درک مسئولیت اجتماعی در زندگی جمعی
		جسمی	---
	نیاز	روانی	احساس تعلق به جمع
		اجتماعی	احساس مفید بودن
	هیجان	هیجان خشم، شادی و غم	صمیمیت اجتماعی
عامل بیرونی	خانواده و اجتماع	تشویق و پاداش، توبیخ و مجازات	متأثر از مشوق‌های جامعه پیرامون وقف

۲. پیشینه پژوهش:

۱-۲- مطالعات داخلی

زارعی و راسخی (۱۳۹۷)، با هدف بررسی علل کاهش انگیزه شهروندان و عدم شکل‌گیری فرهنگ وقف در میان آنان انجام شده است. نتایج این پژوهش که با روش کیفی و انجام مصاحبه انجام شده نشان می‌دهد علت‌های مختلفی در عدم شکل‌گیری فرهنگ وقف مؤثر بوده که برخی از آنها عبارتند از: تغییر نام موقوفات، ضعف در سیستم اطلاع‌رسانی، دخالت دولت و محدودیت قانونی وقف، از بین رفتن اصل موقوفات به‌خاطر دست‌اندازی سوداگران. در این مطالعه موردی که جامعه شهروندان همدانی مورد بررسی قرار گرفته بیانگر این موضوع است که وقف و امور خیریه می‌تواند جامعه را در ابعاد مختلف اصلاح کند و در شاخص‌هایی مانند کمک‌رسانی و مشارکت اجتماعی و ایجاد انگیزه وقف می‌تواند در بعد توسعه اجتماعی مورد اهمیت واقع گیرد (زارعی و راسخی، ۱۳۹۷).

علیزاده بیرجندی و پورسلطانی در پژوهش خود (۱۳۹۸)، با روش توصیفی - تحلیلی انگیزه‌ها، اقدامات و وجوه تمایز مجموعه وقفی کتب خطی نفیس و نادر، هزاران جلد کتب چاپی، نشریات ادواری و مجموعه متنوعی از اشیای نفیس و موارد ارزشمند فرهنگی شامل سکه، فرش، تمبر، ابزار نجومی و آثار هنری در موقوفات حاج حسین ملک را بررسی کرده است. نتایج این پژوهش تأثیر علقه‌های علمی واقف و علائق شخصی او به مطالعه و جمع‌آوری کتب نفیس را موجب شکل‌گیری این مجموعه دانسته است (علیزاده بیرجندی و پورسلطانی، ۱۳۹۸).

شمس در مطالعه خود به انگیزه‌های دینی و اجتماعی بر اساس وقف نامه‌ها پرداخته است. در این پژوهش که پانزده وقف نامه مورد بررسی قرار گرفته است. همچنین با برخی از واقفین و یا فرزندان و نوادگان مورد مطالعه گفتگو شده است. بر اساس این مطالعه انگیزه‌های بیشتر واقفین دینی و معنوی بوده اما در بسیاری موارد نیز صرفاً دینی نیست و گاه بیشتر به سبب انگیزه‌های روانی و اجتماعی است که البته با دقت نظر با

روح اخلاص دینی نیز سازگار نیست. این پژوهش براساس دیدگاه مازلو انگیزه‌ها^۱ یا نیازها^۲ را از دلایل رفتارهای آدمیان است. حتی اگر وقف صرفاً عملی الهی و دینی باشد می‌تواند به نحوی با این موارد یاد شده مرتبط باشد. از این رو برخی از انگیزه‌ها، از جمله انگیزه اجتماعی و روانی به دلیل اجتماعی بودن انسان و بالطبع نیازهای اجتماعی و نیازهای روانی او است. و این از جامعه‌ای به جامعه‌ای دیگر متفاوت است. این تفاوت ناشی از فضیلت‌ها و سنت‌های آن است که و فرد تحت تأثیر آن رفتار می‌کند. همچنین وقف اموال و دارایی یکی از راه‌های ارضای انگیزه خودیابی و تحقق خویشتن است که در رأس هرم نیازها و انگیزه‌های مازلو قرار دارد. انگیزه‌های دینی وقف نیز با این انگیزه می‌تواند منطبق باشد (شمس).

معدنی آرانی (۱۳۷۳)، مقاله خود را بر اساس جمله معروف «انما الأعمال بالنیات» و به دلیل کالبدشکافی روانی وقف که آن را معادل نیت‌شناسی می‌داند تدوین کرده است. از نظر وی با توجه به اینکه نیت امری مستور و ذهنی و نامرئی است و کشف آن ساده نیست نمی‌شود منکر انگیزه‌های منفی افراد در وقف شد. این مطالعه با بررسی متن وقف نامه‌ها انجام شده است. در این مقاله نگاه مازلو که انگیزه‌ها یا نیازها دلایل رفتار آدمی هستند مطرح شده است؛ و اینکه این نیازها در دو دسته نیازهای فردی مرتبط با خود (بقای ذات)، و مرتبط با افراد تحت مسئولیت (بقای نوع)، قرار دارند. در میان این انگیزه‌ها نخست انگیزه‌های ناشی از نیازهای فیزیولوژیک و ایمنی است و وقف در چارچوب این نیاز انجام می‌شود. پس از ارضای آن نیازهای اجتماعی و خیرخواهی برای جامعه‌ای که فرد در آن یکی از افراد است انگیزه‌ها رفتار به حساب می‌آید. از نظر این مقاله به این نوع انگیزه در بسیاری از وقف نامه‌ها اشاره شده است. انگیزه دیگر از نظر او نیاز احترام و جلب محبت است و واقف با وقف خود هم احترام اجتماعی دنیوی کسب می‌کند و هم به سعادت اخروی دست می‌یابد. نیاز به تعالی و ترقی، حقیقت‌جویی و کمال و گرایش به خیر و زیبایی نیز از این مراتب دیگر نیاز است (معدن‌دار آرانی، ۱۳۷۳).

1. Motives
2. Needs

۲-۲- مطالعات خارجی

باقوتایانا و همکاران (۲۰۱۸)، در مقاله‌ای ادبیات ارتباط بین انگیزه‌های بخشش و نتایج بخشش مروری کرده و هدف خود را توضیح برخی از اصطلاحات اصلی بخشش در اسلام و روانشناسی بخشش ارائه کرده است. از نظر او توضیح برخی انگیزه‌ها و تأثیرات بخشیدن آسان و حکمت آنها روشن است ولی در عین حال توضیح برخی از این پدیده‌ها دشوار است. این مقاله به این مسئله اشاره کرده است که اسلام تأکید می‌کند که صدقه دادن ثروت ما را افزایش می‌دهد، و رحمت خدا را بر ما نازل می‌کند. یافته‌های این مطالعه نشان داد که مهمترین انگیزه برای بخشش رفتار، نگرش، ایمان (اعتقاد) و آموزش است. از نظر این مطالعه نتایج بخشش، نعمت خدا، پاداش بیشتر و آسایش روانی است که می‌تواند با شادی و لذت بخشش و همچنین رضایت از خود درک شود.

باقوتایانا و مهدزیر (۲۰۱۷)، در مقاله خود با مروری بر ادبیات مربوط به وقف به‌عنوان مکانیزمی برای شناخت یک رفتار در میان مسلمانان ارائه کرد. او هدف خود را مطالعه عوامل مؤثر بر قصد مشارکت در وقف همراه با عوامل انگیزشی است که موجب عمل و هدایت آن می‌شوند. یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد که نظریه رفتار برنامه ریزی شده همراه با سایر رفتارهای بنیادی همراه با چهار عامل محرک طبقه بندی شده از مطالعات مختلف می‌تواند برای توضیح رفتارهای وقفی مورد استفاده قرار گیرد. سپس مقاله مدلی مفهومی را برای مطالعه رفتار انسان تهیه و ارائه داده است. از نظر این مقاله ارزش‌گذاری‌ها می‌تواند به‌عنوان راهنمای درک رفتاری تلقی شود که باید برای افزایش رفتار بخشش در بین مسلمانان ایجاد شود. این مقاله یک مدل مفهومی از رفتارهای واقف دهنده را ارائه داده که می‌تواند برای تحقیقات تجربی بیشتر در این زمینه مفید باشد.

هابارد و همکاران (۲۰۱۶)، تفاوت‌های فردی و سنی را یک نیروی مهم اقتصادی در بخشش خیرخواهانه شمرده‌اند و اشاره کرده‌اند که علی‌رغم این مسئله هنوز انگیزه‌های اصلی بخشش خیرخواهانه به خوبی درک نشده‌اند. آنها در فرد بزرگسال نمونه بروز تمایلات اجتماعی را در سه دامنه سنجش مختلف ارزیابی کرده‌اند: (الف) سنجش

خود گزارشگری روانشناختی (ب) انتخاب واقعی (ج) شاخص‌های عصبی «نوع دوستی خالص» مشتق از fMRI. سپس فعالیت افراد در حوزه ارزش‌گذاری‌های عصبی هنگامی که مؤسسات خیریه دریافت‌کننده بودند را در مقایسه با زمانی که شخص دریافت‌کننده پول بود، ابراز داشتند و در نتیجه این توجه نوع دوستانه نسبت به دیگران را منعکس می‌کرد. نتایج این مطالعه ابعاد خیرخواهی عمومی با نظم بالاتر را نشان داد که تغییر پذیری را در تمام دامنه‌های سنجش محاسبه می‌کند. همچنین نشان می‌دهد که خیرخواهی عمومی مبتنی بر نگرانی اصیل برای دیگران است. علاوه بر این، خیرخواهی عمومی در تمام مراحل زندگی بزرگسالان افزایش چشمگیری را نشان داد، که به‌طور بالقوه توضیحی در مورد اینکه چرا افراد مسن معمولاً بیشتر از بزرگسالان به خیر عمومی کمک می‌کنند، ارائه می‌دهد.

۳. چارچوب نظری و تحلیل رفتاری وقف

در مورد تحلیل رفتار از چارچوب‌های نظری متفاوتی می‌توان استفاده نمود که عبارتند از دیدگاه ویل دورانت در باره ویژگی‌های بارز شخصیتی افراد، نظریه رشد شخصیت اریک اریکسون، و نظریه شخصیت (انگیزه نیازهای) مازلو.

۳-۱- نظریه ویل دورانت^۱

نظریه ویل دورانت: ویل دورانت در کتاب مشهور خود لذات فلسفه، خصایص و ویژگی‌های بارز شخصیتی افراد را در سنین مختلف به شکل جدول ۲ دسته‌بندی کرده است. این ویژگی‌ها برای کلیه افراد این سنین می‌تواند صادق باشد (دورانت، زریاب، ۱۳۸۵: ۴۶۳ - ۵۵۷).

این دسته‌بندی می‌تواند دستمایه مناسبی را برای تجزیه و تحلیل رفتار آدمی فراهم آورد. و این با مراجعه به وقفنامه‌ها و نوشته‌های واقفان به برداشتی از شرایط ایشان دست یافتنی است.

در این تحلیل بررسی وقفنامه‌ها و جملات موجود در آنها و بیان حال واقفان نشان

1. Will Durant

می‌دهد که ویژگی واقفین با چارچوب‌های نظری ویل دورانت قابل تحلیل است. در وقفنامه‌ها از بیان حالات واقفان می‌توان دید که آنها

جدول ۲: خصایص بارز شخصیتی ویل دورانت

جوانی	میانسالی	پیری
غریزه	استقرا	برهان
نو خواهی	عادت	سنت و رسوم
ابداع	اجرا	سرباز زدن
بازی	کار	استراحت
هنر	دانش	دین
تحلیل	هوش	حافظه
نظریه	دانش	حکمت
خوش بینی	اعتقاد به کوشش و مجاهدت	بدبینی
فرو رفتن در آینده	فرو رفتن در حال	فرو رفتن در گذشته
شجاعت	احتیاط	ترس
بی قیدی	نظم و انضباط	تسلط
تردید	استقرار و ثبات	رکود و جمود

بیشتر در مراحل بالای سنی قرار دارند بیشتر ایشان سنین جوانی و حتی میانسالی را پشت سرگذاشته‌اند. به بیانی دیگر از یک زاویه دوران بازی و حتی کار را در این چارچوب نظری را طی کرده‌اند. شاید این چارچوب نظری این دستاورد را به دنبال داشته باشد که ویژگی بیشتر افرادی که به رفتار وقفی مبادرت می‌کنند به شرح زیر است:

۱. بیشتر واقفان دوران میانسالی و پیری را سپری می‌کنند؛
۲. رفتار ایشان بر برهان و پختگی عقل و منطق استوار است تا اینکه غریزه آن را بسازد؛
۳. رفتارشان بر مبنای دین و حکمت است و دوره هنر را واگذارده‌اند؛

۴. رفتار متدینانه و حکیمانه برگرفته از عقل ایشان می‌تواند ناشی از محافظه‌کاری و دور اندیشی نیز باشد (معدن دار آرانی، ۱۳۷۳: ۷۰).

۵. وقتی خوش‌بینی جای خود را به بدبینی می‌دهد ممکن است فرد به دلیل ترس از اینکه مال خود را به دست دیگران بسپارد اقدام به وقف کند.

همان‌طور که اشاره شد این توصیف خصیصه همه واقفان نیست بلکه برخی نیز به دلیل موقعیت اقتصادی و سیاسی دوران جوانی اقدام به وقف دارایی خود کرده‌اند. (معدن دار آرانی، ۱۳۷۳: ۷۱). خلاصه این تحلیل‌ها در جدول سه نشان داده شده است.

جدول ۳: وقف در چارچوب دیدگاه ویل دورانت

دوره زندگی	ویژگی شخصیتی	رفتار عام	رفتار خاص (وقف)
میانسالی	اعتقاد به کوشش و مجاهدت احتیاط	تلاش فراوان در امور فردی و اجتماعی رفتار همراه با احتیاط	مشارکت مستقیم در امور اجتماعی کمک به هموعان کسب منزلت اجتماعی محافظت از دارایی
پیری	سنت و رسوم استراحت دین حکمت ترس دوراندیشی بدبینی	عمل به سنت‌های گذشتگان رفتار متدینانه رفتار حکیمانه رفتار دور اندیشانه	عمل به دستورات دینی صدقه جاریه، کمک به دیگران، مشارکت غیر مستقیم در امور اجتماعی کمک به هموعان کسب منزلت اجتماعی محافظت از دارایی تأمین آینده فرزندان

۳-۲- نظریهٔ اریک اریکسون^۱

اریکسون معتقد است که رشد شخصیت در طول زندگی، از طریق مجموعه‌ای از هشت مرحله رشدی ادامه می‌یابد. هر کدام از این مراحل، از طفولیت تا پیری، حاوی یک بحران است که باید حل شود. در هر مرحله، یک تعارض وجود دارد که حول یک نحوه رویارویی سازگارانه یا ناسازگارانه با مشکلات آن دوره، تمرکز یافته است. شکست در یک مرحله می‌تواند به فشار روانی و اضطراب در همان مرحله، و رشد کند در مرحلهٔ بعد منجر شود.

وی مراحل هشت‌گانهٔ پیشنهادی خود را مراحل روانی - اجتماعی نامید، چون معتقد بود که رشد روانی افراد به ارتباط اجتماعی تشکیل شده در دوره‌های مختلف عمر آنها بستگی دارد (اتکینسون و همکاران، رفیعی و همکاران: ۹۶/۱).

هر یک از این مراحل با یک یا چند بحران درونی همراه هستند، بحران‌هایی که نقاط عطف تلقی می‌شوند و دوره‌هایی که شخص در حالت افزایش آسیب‌پذیری است (کاپلان^۲، پورافکاری، ۱۳۷۶: ۴۱۵/۱).

بنا به نظر وی هشت قابلیت اساسی وجود دارد که متناظر با مراحل رشد است؛ هر کدام از این قابلیت‌ها تنها هنگامی ظاهر می‌شوند که بحران هر دوره به‌طور مطلوبی حل و فصل شود. چهارقابلیتی که ممکن است در کودکی ظاهر شوند، امید، اراده، هدفمندی و شایستگی هستند. وفاداری در نوجوانی و عشق، توجه و خرد در بزرگسالی آشکار می‌شوند. این قابلیت‌ها تا اندازهٔ بسیار زیادی به یکدیگر وابسته‌اند و هیچ‌کدام نمی‌توانند تا تحکیم کامل و مطمئن قابلیت قبلی گسترش یابند (شولتز^۳، ۱۳۷۸: ۳۳۵).

مراحل هشت‌گانهٔ پیشنهادی او عبارتند از:

- اعتماد در برابر بی‌اعتمادی (تولد تا یک سالگی)؛
- خودگردانی در برابر شرم و تردید (۱ تا ۳ سالگی)؛
- ابتکار در برابر احساس گناه (۳ تا ۵ سالگی)؛
- کوشایی در برابر احساس حقارت (۶ تا ۱۱ سالگی)؛

1. Erik Erikson
2. Kaplan
3. Schultz

- هویت در برابر سردرگمی نقش (۱۱ سالگی تا اواخر نوجوانی)؛
- صمیمیت در برابر انزوا (۲۱ سالگی تا ۴۰ سالگی)؛
- باروری در برابر بی‌حاصلی (۴۰ سالگی تا ۶۵ سالگی)؛
- یکپارچگی در برابر پریشانی و رکود (بالای ۶۵ سالگی).

لازم به توضیح است که دوره میانسالی (۴۰ - ۶۵)، برای بسیاری از افراد بارورترین دوره عمر است. اریکسون برای اشاره به نگرانی این افراد در مورد هدایت نسل بعد و فراهم کردن امکانات برای آنها اصطلاح باروری را به کار برد.

در این مرحله که دوران بزرگسالی نیز نامیده می‌شود فرد به ساختن زندگی خود ادامه می‌دهد و تمرکز او بر روی شغل و خانواده است. کسانی که در این مرحله موفق باشند، حس خواهند کرد که از طریق فعال بودن در خانه و اجتماع خود، در کار جهان مشارکت دارند. آنهایی که در به‌دست آوردن این مهارت ناموفق باشند، حس غیرفعال بودن، رکود و درگیر نبودن در کار دنیا را پیدا خواهند کرد (کاپلان، ۱۳۷۶: ۴۱۸ - ۴۱۶).

یکپارچگی در دوره کهنسالی (۶۵ و بالاتر)، عبارت است از، احساس رضایت و خرسندی از بابت سازنده و باارزش بودن زندگی. اریکسون اصطلاح «عروج خود» را برای اشاره به این دوره به کار برده و ناامیدی را بحران این دوره می‌داند (همان).

این مرحله بر بازتاب فعالیت‌های گذشته تمرکز دارد. آنهایی که در این مرحله ناموفق هستند حس خواهند کرد که زندگی‌شان تلف شده است و بر گذشته افسوس خواهند خورد. در این حالت است که فرد با حس ناامیدی و ناخشنودی روبه‌رو خواهد شد. کسانی که از دستاوردهای گذشته خود در زندگی احساس غرور داشته باشند، حس یکپارچگی، درستی و تشخص خواهند کرد. با موفقیت پشت سر گذاشتن این مرحله یعنی نگاه به گذشته با اندکی تأسف و احساس رضایت کلی. این افراد کسانی هستند که خردمندی به‌دست می‌آورند، حتی در مواجهه با مرگ. به‌طور کلی یکپارچگی عبارت است از، احساس رضایت و خرسندی از بابت سازنده و با ارزش بودن زندگی. اریکسون اصطلاح «عروج خود» را برای اشاره به این دوره به کار برده و ناامیدی را بحران این دوره می‌داند (همان).

به‌نظر اریکسون رسیدن به بلوغ فکری و عملی در دوره بزرگسالی اتفاق می‌افتد، و کهنسالی برای نتیجه گرفتن از دوره بزرگسالی است.

در جدول چهار مراحل روانی اجتماعی اریک اریکسون آورده شده است. از دیدگاه وی به موازات اینکه مردم رشد می‌کنند با بحران‌های روانی - اجتماعی روبه‌رو می‌شوند که شخصیت آنها را شکل می‌دهد هر بحران بر جنبه خاصی از شخصیت متمرکز است و شامل روابط انسان با دیگر مردم می‌شود.

جدول ۴: مراحل رشد روانی اجتماعی اریک اریکسون

مرحله سنین تقریبی	بحران روانی - اجتماعی	وابستگی برجسته	برجستگی روانی - اجتماعی
تولد تا ۱۸ ماهگی	اطمینان در برابر عدم اطمینان	مادر	بدست آوردن / از دست دادن
۱۸ ماهگی تا ۳ سالگی	خود پیروی در برابر تردید	والدین	محکم نگه داشتن / رها کردن
۳ تا ۶ سالگی	ابتکار در برابر احساس گناه	خانواده	اصل جستجو کردن / بازی کردن
۶ تا ۱۲ سالگی	سازندگی در برابر حقارت	مجاورت	گروه ساختن / باهم ساختن
۸ تا ۱۸ سالگی	هویت یابی در برابر آشفتگی	همسالان والگوه‌های رهبری	کسی شدن / همکاری برای کسی شدن
اوایل بزرگسالی	صمیمیت در برابر کناره جویی	دوستان، شرکاء جنسی، رقبا، همکاران	خود را در دیگری پیدا کردن یا گم کردن
میانسالی	زاینده‌گی در برابر خود فرو رفتگی	خانواده	مراقبت کردن
کهنسالی	کمال در برابر نومیدی	انسان	به کمال رسیدن / نا امید شدن

(شولتز، ۱۳۷۵).

با توجه به دیدگاه اریک اریکسون با رجوع به انگیزه واقفان می‌توان در مراحل

انتظار وقف را از واقفان داشت که در مرحله میانسالی و یا کهنسالی قرار دارند. در میانسالی مشارکت در کار دنیا از یک طرف آنها را برمی‌انگیزد که به وقف برخی اموال خود مبادرت کنند. از طرفی ایشان در این مرحله که بیشتر به فکر خانواده و تهیه امکانات برای ایشان هستند ممکن است با وقف اموال خود برای اولاد به این کار اقدام کنند. به‌ویژه اگر زمینه‌های حمایت کافی قانونی برای حفظ مال وجود ندارد و یا فرد به فرزندان خود برای مدیریت دارایی او اعتماد ندارد و با این کار در چارچوب وقف از ایشان حمایت می‌کند.

از طرفی در دوره کهنسالی که فرد به گذشته خود نگاه می‌کند. برای تکمیل موفقیت‌های گذشته در صورت رضایت از آن و ادامه مشارکت در امور اجتماعی و کار دنیا به وقف اموال خود می‌پردازد. همچنین در صورت عدم رضایت از گذشته خود وی برای جبران این گذشته با وقف اموال خود به نوعی تلاش می‌کند که رضایتی نسبی را برای خود فراهم کند. خلاصه این عوامل انگیزشی در وقف در جدول شماره ۵ قابل مشاهده است.

جدول ۵: وقف در چارچوب دیدگاه اریک اریکسون

دوره زندگی	بزرگسالی	کهنسالی
عامل رشد روانی	صمیمیت بردباری باروری	یکپارچگی به کمال رسیدن
رفتار عام	مشارکت در کار دنیا، تهیه امکانات برای خانواده	رضایت از گذشته و تکمیل موفقیت‌ها، نارضایتی از گذشته و جبران آن
کمک کننده بیرونی	نبود حمایت قانونی عدم اعتماد به قوانین عدم اعتماد به فرزندان تبلیغات مشارکت جویی	نبود حمایت قانونی عدم اعتماد به قوانین عدم اعتماد به فرزندان تبلیغات مشارکت جویی

مشارکت اجتماعی، کسب منزلت اجتماعی، مراقبت از دارایی، تأمین آتیه فرزندان، حمایت از خانواده	مشارکت اجتماعی، کسب منزلت اجتماعی، حفظ دارایی، تأمین آتیه فرزندان، حمایت از خانواده	رفتار خاص (وقف)
---	---	--------------------

۳-۳- دیدگاه مازلو^۱

لازم است بدانیم که در پشت باورها و افکار و رفتار انسان، یک کارگردان ماهر وجود دارد که ما را مجبور به شکل دادن و یا ساختن باور، برانگیختگی و انگیزش‌های مختلف می‌کند و آن عامل مهم، نیاز است.

به عقیده مازلو، هر فرد دارای تعدادی نیازهای ذاتی است که فعال کننده و هدایت کننده رفتارهای اوست. این نیازها غریزی‌اند یعنی ما با آنها به دنیا می‌آییم. اما رفتارهایی که ما برای ارضای آنها به کار می‌بریم، اکتسابی هستند (کریمی، ۱۳۸۴: ۱۷۲). در دیدگاه مازلو خصایص شخصیتی افراد و رفتارهای او بسیار به انگیزه و عواطف او وابسته است. وی بر این باور است که انگیزه‌ها و یا نیازها دلایل رفتار آدمی است. آنها موجب آغاز و ادامه فعالیت وی می‌شوند و سمت و سوی کلی رفتار فرد را تعیین می‌کنند. البته باید دانست که منظور از نیاز به معنای ضرورت آتی و یا خواست فوری نیست بلکه معنای آن صرفاً چیزی است که در درون وی محرک رفتار و عمل وی است (پال هرسی و بلانچارد کنت^۲، ۱۸).

به عبارتی انسان بر حسب نیازهای مختلف، برای ایجاد یا ساخت یک نوع نگرش و یا ایجاد یک فعالیت و حرکت، باورهایی انگیزشی برای خود، می‌سازد. انسان به واسطه یک احساس نیاز برانگیخته و تحریک می‌شود تا کاری انجام دهد یا در فکر چاره باشد. به اعتقاد مازلو، رفتار انسان توسط سلسله مراتب نیازها برانگیخته می‌شود. اما این نیازهای انگیزشی چه چیزهایی هستند که به انسان این قدر نیرو و انگیزه

1. Maslow

2. Paul Hersey, Blanchard Keneth

می‌دهند که گاهی حتی برای دست یابی به آن نه تنها مال که جان خود را نیز حاضر است، فدا می‌کند.

در نظریهٔ مازلو چارچوبی نظری برای توضیح نیازهای آدمی وجود دارد. در این چارچوب نظری نیازهای آدمی از نظر اهمیت دارای مراتب است که به ترتیب عبارتند از

- نیازهای فیزیولوژیک

- نیاز به امنیت

- نیاز به تعلق اجتماعی

- نیاز به احترام

- نیاز به تحقق خویش

او این نیازها را در نموداری به شکل هرم نشان داده و یک سلسله مراتبی را برای آن قایل است.



نمودار ۱: هرم نیازهای مازلو

در این نظریه نیازهای بالا محرک رفتاری در درون هر فرد است، ضمن اینکه می‌توانند به‌عنوان نیاز جمعی تعبیر شوند. در این دیدگاه این نیازها به دو دسته کلی تقسیم می‌شود.

- نیازهای فردی مرتبط با ذات فرد (بقای ذات)؛

- نیازهای فردی مرتبط با افراد مرتبط با تحت مسئولیت فرد (بقای نوع).

مازلو این سلسله مراتب نیازها یا «نردبان انگیزش» را معرفی کرد (شولتز و سیدنی، ۱۳۷۵: ۳۳۸). در این سلسله، نیاز پایین‌تر نیرومندی، تأثیر و تقدم بیشتری دارد؛ نیازهای بالاتر در سنین بالاتر پدیدار می‌شود؛ بر خلاف نیازهای پایین، نیازهای بالاتر کمتر ضروری‌اند؛ نیازهای بالاتر به بقاء و رشد کمک می‌کنند و از نظر زیستی و روانی سازنده و سودمند است؛ ارضای نیازهای بالاتر به شرایط بیرونی (اجتماعی، اقتصادی، و سیاسی) بهتری نیاز دارد؛ در این سلسله خودشکوفایی^۱ در رأس هرم قرار دارد.

بر اساس این چارچوب نظری یکی از علل رفتار وقفی ناشی از توجه این افراد به نیازهای فیزیولوژیک نسل خود و در نتیجه بخش زیادی از وقف‌های اهلی و خیری می‌تواند ناشی از آن باشد. اختصاص بخشی از درآمد و گاه تولیت موقوفه به فرزندان در بیشتر وقفنامه‌ها نشان از این نوع نیاز است. بنابر این هم ارضای انگیزه‌های بقای نسل بعد و هم انگیزه پاداش اخروی در این موارد می‌تواند وجود داشته باشد.

انگیزه اجتماعی (تعلق): پس از نیازهای یادشده نیازهای اجتماعی بر شخصیت آدمی وجه مسلط نیاز بوده و آنکه بیشتر افراد علاقه و پذیرش دیگران را دوست دارند. این انگیزه اجتماعی موجب خیرخواهی انسان می‌شود. این انگیزه در حقیقت دو دسته خصایص روابط اجتماعی (رفتار خوب با مردم، جود و احسان، تعاون و همکاری، اتحاد و همبستگی، امر به معروف و نهی از منکر، و... و روابط خانوادگی (نیکی به والدین و خویشاوندان، حسن معاشرت همسران، سرپرستی خانواده و...))، را در افراد را ایجاد می‌کند. وقف به‌عنوان یک پدیده اجتماعی در حقیقت بر هر دو دسته روابط اجتماعی و روابط خانوادگی تأثیر مثبت می‌گذارد.

1. self actualization

انگیزه احترام و جلب محبت: واقف با عمل خود، هم منزلت اجتماعی و هم سعادت اخروی را به دست می آورد.

انگیزه خودیابی یا تحقق خویشتن: یکی از اساسی ترین انگیزه های آدمی، نیاز به پیشرفت و تعالی، حقیقت جویی و کمال و گرایش به خیر و زیبایی است. این نیاز پس از ارضای نیازهای پایین تر موجب می شود فرد به وقف مال خود اقدام کند. خلاصه عوامل رفتاری وقف در چارچوب این دیدگاه در جدول شماره ۶ آمده است.

جدول ۶: وقف در چارچوب دیدگاه مازلو

نوع عامل رفتاری	عامل رفتاری	انگیزه	رفتار عام	رفتار خاص (وقف)
نیازهای کمبود	نیاز	بقای ذات	صیانت از خود	وقف اهلی
	فیزیولوژیک	بقای نوع	صیانت از نوع	وقف خیری
نیازهای رشد و بقاء	نیاز به امنیت	امنیت مالی خود امنیت مالی فرزندان امنیت مالی همموعان		وقف اهلی وقف خیری
	نیاز به تعلق اجتماعی	روابط خانوادگی روابط اجتماعی منزلت اجتماعی	نیکویی به خویشاوندان، حسن معاشرت با همسران، رفتار خوب با دیگران، احسان، همکاری، همبستگی، امر به معروف و نهی از منکر، عفو و ایثار	وقف اهلی وقف خیری

وقف خیری	کسب منزلت اجتماعی	طلب حرمت رسمی شمرده شدن مورد مدارا واقع شدن	نیاز به احترام
وقف خیری	دست یابی به منزلت اجتماعی و سعادت دنیوی دستیابی به سعادت اخروی	کمال گرایی گرایش به خیر	نیاز به تحقق خویش

در این نوع تحلیل که رفتارهای فرد در چارچوب دیدگاه‌های مازلو صرف نظر از اینکه این رفتار یک رفتار اقتصادی است بررسی می‌شود. بنابر این پیش فرض‌ها و شرایط تنها متمرکز بر تحلیل روانشناسی است. از نگاه علم اقتصاد که رفتار اقتصادی فرد تنها از بعد اقتصادی تحلیل می‌شود پیش فرض‌ها و شرایط تحلیل متفاوت و برگرفته از ادبیات اقتصاد است. در ادبیات اقتصاد با پیش فرض‌ها و اصول موضوعه خود با فراز و نشیب‌هایی که داشته که در بخشی از آن با وام گرفتن از تحلیل‌های رفتاری در روانشناسی برخی پیش فرض‌ها دچار تحول اساسی شده و تحلیل رفتار متفاوتی را ارائه داده است. در ادامه انگیزه رفتاری وقف در اقتصاد نخست با رویکرد اقتصاد متعارف و سپس با رویکرد اقتصاد رفتاری تحلیل می‌شود.

۴. تحلیل اقتصادی انگیزه در وقف

بررسی و تحلیل انگیزه‌های وقف در ادبیات اقتصاد را در چارچوب نظریات تکاملی دانش اقتصاد می‌توان به انجام رساند. در این راستا مناسب است که رابطه رفتار اقتصاد مورد

بررسی قرار گیرد. در تحلیل رفتار یک عامل و کارگزار اقتصادی (مصرف کننده و تولید کننده)، دو رویکرد عمده وجود دارد که یکی رویکرد اقتصاد متعارف جریان اصلی اقتصاد است و دیگری رویکرد اقتصاد رفتاری است که با یاری روانشناسی، جامعه شناسی، و حتی انسان شناسی، اخیراً خدمات فراوانی به تحلیل رفتار اقتصادی کرده است.

۴-۱- تحلیل انگیزه وقف در اقتصاد متعارف

بر اساس دیدگاه اقتصاد متعارف وقف در موارد خاصی ممکن است محقق شود که فرد از وقف نفعی به دست آورد و یا به وسیله آن از زیانی جلوگیری شود. کسب شهرت طریق وقف از این موارد است. این رفتار گرچه از دست دادن بخشی از هزینه است ولی می تواند پیامدهای خارجی مثبتی را برای فرد به همراه داشته باشد. از طرفی ممکن است وقف بخشی از دارایی توسط یک فرد به عنوان فرار از زیانی ارزیابی شود. مانند زمانی که بر اساس قوانین موجود حمایت کافی از دارایی فرد وجود ندارد و فرد از راه وقف دارایی خود به حفظ آن می پردازد. یا مانند اینکه فرد با وقف بخشی از اموال و دارایی خود با به دست آوردن منزلت اجتماعی کاذب موجبات کاهش پرداخت های قانونی چون مالیات و عوارض را در سال های متمادی برای خود فراهم آورد. عوامل انگیزشی وقف در چارچوب عوامل انگیزشی اقتصاد متعارف در جدول شماره ۷ آورده شده است.

جدول ۷: وقف در چارچوب اقتصاد متعارف

ویژگی	انگیزه	رفتار عام	رفتار خاص (وقف)
خود خواهی	تأمین خود و خانواده کسب منزلت اجتماعی	مراقبت از دارایی ها مشارکت اجتماعی	وقف اهلی وقف خیری
منفعت طلبی	افزایش سود و کاهش زیان حفظ دارایی	فعالیت سود آور،	وقف اهلی وقف خیری

۲-۴- تحلیل انگیزه وقف در اقتصاد رفتاری

از نگاه تاریخی اقتصاد و روانشناسی در تحلیل‌های گذشته با یکدیگر رابطه داشتند اما در تحلیل‌های رفتاری در اقتصاد که در سال‌های اخیر در محافل علمی به تدریج بیشتر مورد توجه قرار گرفته است ملاحظات روانشناختی در تحلیل‌ها مد نظر قرار می‌گیرد تا پیش بینی‌های دقیق‌تری صورت گیرد (منظور، طاهری، ۱۳۹۲: ۱۷۲).

۴-۲-۱- اشاره‌ای به اقتصاد رفتاری

از نظر این رویکرد اقتصاد سنتی در مسیر توصیف رفتار هر انسانی به بیراهه می‌رود (رابین، ۱۹۹۸). در درون هسته اقتصاد رفتاری این اعتقاد قرار دارد که علاوه بر واقع‌گرایی، پایه‌های روانشناختی تحلیل‌های اقتصادی باعث پیشرفت اقتصاد در درون خود می‌شود.

۴-۲-۲- بررسی پیش فرض‌های اقتصاد متعارف در نگاه اقتصاد رفتاری

الف. عقلانیت کران دار

حامیان اقتصاد رفتاری بر این باورند که نباید نخست فرض شود که رفتار عقلانی وجود دارد. همچنین در توصیف و طبقه‌بندی واکنش‌های مختلف و نیز شرایطی که باعث آنها می‌شوند، باید دید در چه شرایطی واکنش‌های معینی ممکن است «عقلانی» نامیده شود. پس از آن باید مطالعه کرد که تحت چه شرایطی حالت‌های عقلانی رفتار، بیشتر و در چه حالت‌هایی، کمتر رخ می‌دهد؟ (کاتونا^۱، ۱۹۵۱). بنابر این فرض عقلانیت بی‌کران، در فضای تحلیل‌های واقع‌گرایانه چندان قابل دفاع نیست. در این زمینه سایمون با استفاده از روانشناسی اعتبار، فرض عقلانیت در اقتصاد متعارف را زیر سؤال برده است. او با ارایه الگوی انسان، الگوی سنتی اقتصادی معروف به انسان اقتصادی را بی‌اعتبار کرد و به‌جای اصل سنتی حداکثر سازی، راهبردی معتبر را پیشنهاد کرد. به‌دلیل واقع‌گرایی این الگو طیف گسترده‌ای از اندیشمندان اقتصادی از سارجنت تا نورث و بسیاری دیگر را واداشته است تا از مفهوم عقلانیت کران دار او بهره‌گیرند

1. George katona

(رهبر و دیگران، ۱۳۹۲: ۱۴۷ - ۱۴۶)، اکرلاف (اکرلاف و کانتن^۱، ۲۰۰۰)، بر این باور است که انحراف از عقلانیت مطرح، هم به خاطر اینکه رفتار انسان تمایل به ثبات (اینرسی) دارد و هم به دلیل اینکه انسان از قواعد سرانگشتی استفاده می کند پذیرفتنی است و با عقلانیت کامل و بیشینه کردن خروجی ها چندان منطبق نیست (فرانتز، ۲۰۰۴^۲).

ب. منفعت طلبی و خودخواهی

در اقتصاد رفتاری ادعا می شود که انسان ها در تابع مطلوبیت خود نفع شخصی و مطلوبیت افراد دیگر را نیز در نظر می گیرند. برخی رفتارها که با خودخواهی سازگار نیست عبارتند از: انعام دادن، کمک های مالی بلا عوض، برخورد صادقانه، انجام فعالیت های بدون مزد، انجام امور هزینه بر. این ناسازگاری ها ناشی از دو نوع رفتار دیگرخواهانه و نوع دوستانه^۳ و رفتار معاندانه و کینه توزانه^۴ است. ترجیح باورهای اخلاقی نیز از موارد نقض فرض منفعت طلبی و خودخواهی است. مانند اینکه فرد علاقه مند به لباس خز به دلیل کشته شدن حیوانات از خرید آن امتناع می ورزد.

یک. نظریه بازیها

اقتصاد دانان عبارت ترجیحات را برای اشاره به گزینش های افراد در موقعیت های مختلف به کار می گیرند. در برخی از موارد برای آنها ترجیحات اجتماعی^۵ اهمیت دارد، مانند غذا، پول، زمان، آبرو و... به گزینش افراد برای رتبه بندی تخصیص های مختلف درآمدها به خود و دیگران اشاره دارد. بسیاری از افراد نگران دریافتی های دیگران نیز هستند. در برخی شرایط، افراد حاضرند مخارجی را برای کاهش دریافتی دیگران در نظر گیرند (حسادت یا تنبیه)، یا منابعی را برای افزایش دریافتی افراد پرداخت کنند (ایثار یا تشویق)، بنابر این در برخی موارد افراد به گونه ای رفتار می کنند که مطابق با ترجیحات نوع دوستانه^۶ است. ترجیحاتی برای برابری و تقابل^۱ (تقابل به

1. Akerlof, kranton
2. Frantz
3. Altruistic
4. spiteful
5. social preferences
6. altruism

معنای تمایل افراد به پاداش دادن به عمل دوستانه^۲ و عقوبت کردن اعمال دشمنانه)، هرچند این ممکن است سبب کاهش دریافت مادی خالص آنها شود (کامرو و فر^۳، ۲۰۰۲: ۱۲۵).

از مهم ترین بازی‌های رفتاری به کار گرفته شده در تحقیقات رفتاری معمای زندانی، کالای عمومی، اولتیماتوم، دیکتاتور، اعتماد، مبادله هدیه و بازی تنبیه شخص ثالث است. این روش‌ها برای کشف رفتار حقیقی انسان و ارائه دلالت‌های کاربردی مفید خواهند بود. از دلالت‌های انجام این بازی‌ها در شرایط کنترل شده، اصلاح دیدگاه‌ها درباره انسان اقتصادی است. مثلاً، افراد در تصمیم‌گیری، افزون بر انگیزه‌های مادی، تحت تأثیر انگیزه‌های غیر پولی مانند انصاف نیز قرار دارند. واکنش به تصمیم دیگران از دیگر انگیزه‌هایی است که بر تصمیم‌ها تأثیر می‌گذارد؛ همچنین در تحقیقات تجربی نشان داده شده است که اگر فرایند تصمیم‌گیری چندین بار با شرایط مشابه تکرار شود، تصمیم‌ها در جهت خاصی همگرا می‌شود که اقتصاد متعارف این موضوعات را بررسی نکرده است. در این بازی‌ها، دلالت‌هایی از اعتماد نیز استخراج می‌شود؛ بازی معمای زندانی دلالت‌های مفیدی برای مشارکت اعضای جامعه در کالاهای عمومی، مالیات دهی و خیریه دارد.

همچنین می‌توان بازی اعتماد متقابل را برای استخراج وضعیت سرمایه اجتماعی جوامع به کار برد، با بازی‌های رفتاری می‌توان اثر عضویت در هر طبقه شغلی، درآمدی یا فرهنگی و همچنین جنسیت و تحصیلات را بر میزان خود غرضی، اعتماد، انصاف، تقابل و دیگر تمایلات فردی سنجید و برای سیاست‌گذاری فرهنگی از آن سود جست (انصاری سامانی، ۱۳۹۰: ۵۵).

دو. انصاف^۴

انصاف یک معیار ثابت نیست، بلکه از دید افراد معنای مختلفی می‌یابد. نه تنها معنا

۱. تقابل (reciprocity) با نوع دوستی دوجانبه، در زیست‌شناسی تکاملی، به علت لحاظ کردن اخلاق، تفاوت دارد.

2. friendly action

3. fehr

4. fairness

و مصداق رفتار منصفانه‌ای چون «برده‌داری» از دید افراد فرق می‌کند، بلکه در طول تاریخ نیز تغییر می‌کند (کانمن^۱، کنتش^۲ و تالر^۳، ۱۹۸۶). بر اساس مطالعات تجربی سه عامل تعیین‌کننده برداشت افراد از انصاف را مشخص کرده‌اند:

۱. مبادلات مبنا: معمولاً یک قیمت یا یک مبادله در گذشته مبنا شده و مبادلات بعدی با مقایسه با آن ارزیابی می‌شود. مثلاً اگر کسی خانه خود را اجاره داد، غیرمنصفانه تلقی می‌شود که بعداً این نرخ را افزایش دهد، اما اگر همین فرد خانه مشابه دیگری داشته باشد و آن را با قیمت بالاتر به شخص دیگری واگذار کند، این مسئله غیرمنصفانه تلقی نمی‌شود.

۲. نتیجه مبادله: معمولاً انسان‌ها از اینکه یک نفر با تحمیل هزینه‌ای به دیگران سود کند را غیرمنصفانه ارزیابی می‌کنند. مثلاً وقتی که برف می‌آید و پارو کم می‌شود، طبیعی است که قیمت پارو بالا رود، ولی مردم این افزایش را موجب سود پارو فروش می‌شود را غیرمنصفانه قلمداد می‌کنند. در عین حال مردم عموماً می‌پذیرند که هر افزایشی در هزینه‌های عرضه یک کالا به خریدار منتقل شود و جالب‌تر اینکه می‌پذیرند کاهش در هزینه‌های عرضه موجب کاهش در قیمت نشود، زیرا تصور می‌شود که نفع فروشنده با تحمیل هزینه به مصرف‌کنندگان ایجاد نشده است. این رفتار مردم را چگونه می‌شود توضیح داد؟ به نظر می‌رسد که نظریه چشم‌انداز^۴ در این زمینه کمک می‌کند. چون مردم زیان ناشی از خسران مصرف‌کنندگان را بیشتر

1. Kahneman
2. Knetsch
3. Thaler

۴. نظریه چشم‌انداز (prospect theory) نظریه‌ای کاملاً توصیفی در خصوص چگونگی تصمیم‌گیری افراد در شرایط نا اطمینانی است. این نظریه نمونه بسیار خوبی از یک نظریه رفتاری در اقتصاد است که در آن ویژگی‌های مهم روان‌شناختی مد نظر قرار می‌گیرد. در نظریه چشم‌انداز، تصمیم‌گیری افراد بر اساس توابع هدفی صورت می‌گیرد که از سه خصیصه مهم برخوردارند: نخست آنکه این توابع (بر خلاف نظریه‌های رایج)، علاوه بر میزان ثروت به تغییرات ثروت بستگی دارد و به این ترتیب مفهوم تعدیل در آنها لحاظ می‌شود. دوم آنکه در این توابع تأثیر از دست دادن ثروت بیش از کسب ثروت جدید است، در نتیجه مفهوم زیان‌گریزی منعکس می‌شود، چراکه افراد به طور معمول نسبت به از دست دادن ثروت بیش از به دست آوردن ثروت جدید حساس هستند. سوم آنکه چنانچه تابع هدف از نوع تابع زیان باشد محدب و چنانچه از نوع تابع منفعت باشد مقعر است.

از نفع ناشی از سود بیشتر فروشندگان ارزیابی می‌کنند، گمان می‌کنند با چنین رفتاری رفاه کلی کاهش می‌یابد.

۳. موقعیت‌های تغییر شرایط مبادله: اگر عواملی خارج از کنترل یک بنگاه موجب شود تا تقاضا برای محصولات آن زیاد شود، مردم افزایش قیمتی که به این ترتیب ایجاد می‌شود را غیرمنصفانه ارزیابی می‌کنند، اما اگر بنگاه در عرضه محصول خلایقیت و نوآوری انجام داده باشد، مردم آن را می‌پذیرند. همچنین مردم افزایش قدرت بازاری در اثر ایجاد محصول بهتر یا نوآوری را منصفانه قلمداد می‌کنند، در حالی که اگر این امر از طریق برخی فعالیت‌های استراتژیک ایجاد شود را منصفانه ارزیابی نمی‌کنند.

۴-۲-۳- تحلیل انگیزه در چارچوب اقتصاد رفتاری

برخلاف اقتصاد متعارف که ترجیحات افراد را در خود خواهی و منفعت شخصی تبیین می‌کند و الگوی مطلوبی برای تحلیل رفتار وقف ارائه نمی‌دهد به نظر می‌رسد اقتصاد رفتاری تبیین مناسبی را از آن ارائه می‌کند.

جدول ۸: تحلیل رفتار وقف در چارچوب اقتصاد رفتاری

عامل انگیزشی	توصیف عامل	رفتار عام	رفتار خاص (وقف)
دیگر خواهی	تحمل هزینه برای منفعت بیشتر دیگران	مشارکت اجتماعی به شکل فعالیت و هزینه کرد	وقف خیری وقف اهلی
تقابل	تشویق و تنبیه دیگران	هزینه برای کنترل رفتار دیگران	وقف خیری
ترجیح باورهای اخلاقی	گزینش باورها در تعارض بین تمایلات شخصی و باورها	مشارکت در رفع محرومیت‌ها و تنگناها	وقف خیری وقف اهلی

انصاف	تقسیم منافع خود با دیگران، همکاری، و...	مشارکت در افزایش منافع دیگران	وقف خیری وقف اهلی
ترجیح برابری	پرهیز از نابرابری و تلاش در بهبود برابری	تلاش برای برابر کردن منافع خود و جامعه	وقف خیری وقف اهلی

همانطور که قبلاً اشاره شد انسان می‌تواند ناشی از خودخواهی و پیگیری نفع شخصی در مواردی چون مراقبت از دارایی، مشارکت اجتماعی و نیز فعالیت سود آور اقدام به وقف نماید. اما این تنها بخشی از رفتاری است که ممکن است فرد انجام دهد. زیرا اولاً؛ فرد به نوعی دیگر خواهی تمایل دارد که سبب می‌شود نسبت به نفع و ضرر دیگران اهمیت دهد. بنابر این فرد در چارچوب این تمایل و خواست که در الگوی ترجیحات او منعکس می‌شود اقدام به وقف می‌کند. یعنی با تحمل هزینه از افزایش منفعت دیگران مطلوبیت کسب می‌کند و این به دلیل لطف مهربانی افراد نسبت به دیگران است.

دوم؛ فرد به دلیل توجه به نوع رفتار دیگران و در چارچوب تقابل بر اساس رفتار دیگران ممکن است اقدام به وقف کند مانند آنکه وقتی فرد به کسانی که از دارایی وی بهره می‌برند و یا میراث خوار او هستند، اختلاف پیدا می‌کند برای تنبیه آنان اقدام به وقف دارایی خود می‌کند. از طرفی گاه ممکن است فرد به دلیل رفتار مثبت دیگران به وی و در پاسخ به این رفتار و به نوعی پاداش دهی به این رفتار اقدام به وقف می‌کند. سوم؛ بر اساس اینکه ترجیحات افراد متأثر از باورهای اخلاقی است فرد با اطلاع از برخی کمبودها و یا محرومیت‌ها در بخشی از جامعه یا در میان قشری خاص اقدام به وقف می‌کند.

چهارم؛ در چارچوب رفتار منصفانه در نظریه بازیها فرد ممکن است متأثر از نتیجه رفتاری بازی اولتیماتوم، بازی دیکتاتور، بازی اعتماد، معمای زندانی، کالای عمومی رفتار وقف را انتخاب کند.

پنجم؛ با توجه به مشاهده رفتار پرهیز از نابرابری فرد برای اینکه نابرابری را نامطلوب می‌پندارد و گاه فاصله گرفتن منافع وی از میانگین جامعه برای او نامطلوب تلقی می‌شود با رفتار وقف تلاش می‌کند مطلوبیت خود را افزایش دهد. از طرفی مطلوبیت برابری در جامعه برای فرد وی را بر می‌انگیزاند تا با افزایش منافع دیگران در قالب وقف در جامعه برابری ایجاد کند. رفتار وقفی را می‌توان در جدول شماره ۸ به شکل زیر نشان داد.

۳-۴- تحلیل مقایسه‌ای انگیزه در روان‌شناسی و دو رویکرد اقتصاد

متعارف و اقتصاد رفتاری

با توجه به جداول ۷ و ۸ در این بخش از مقاله این تحلیل انگیزه در رویکرد اقتصاد متعارف و رویکرد اقتصاد رفتاری با یکدیگر مقایسه می‌شوند. در جدول‌های ۹ و ۱۰ زیر تحلیل نهایی رفتار وقف در چارچوب روان‌شناسی (دیدگاه مازلو) و اقتصاد (رویکرد اقتصاد متعارف و رفتاری)، آورده شده است.

جدول ۹: وقف در چارچوب دیدگاه مازلو

نوع عامل رفتاری	عامل رفتاری	انگیزه	رفتار عام	رفتار خاص (وقف)
نیازهای کمبود	نیاز	بقای ذات	صیانت از خود	وقف اهلی
	فیزیولوژیک	بقای نوع	صیانت از نوع	وقف خیری
نیاز به امنیت	امنیت مالی خود	امنیت مالی فرزندان		وقف اهلی
	امنیت مالی هم‌نوعان			وقف خیری

<p>وقف اهلی وقف خیری</p>	<p>نیک‌ی به خویشاوندان، حسن معاشرت با همسران، رفتار خوب با دیگران، احسان، همکاری، همبستگی، امر به معروف و نهی از منکر، عفو و ایثار</p>	<p>روابط خانوادگی روابط اجتماعی منزلت اجتماعی</p>	<p>نیاز به تعلق اجتماعی</p>	<p>نیازهای رشد و بقا</p>
<p>وقف خیری</p>	<p>کسب منزلت اجتماعی</p>	<p>طلب حرمت رسمی شمرده شدن مورد مدارا واقع شدن</p>	<p>نیاز به احترام</p>	
<p>وقف خیری</p>	<p>دست یابی به منزلت اجتماعی و سعادت دنیوی دستیابی به سعادت اخروی</p>	<p>کمال گرایی گرایش به خیر</p>	<p>نیاز به تحقق خویشتن</p>	

جدول ۱۰: تحلیل مقایسه‌ای انگیزه وقف در اقتصاد متعارف و اقتصاد رفتاری

رویکرد	عامل انگیزشی	توصیف عامل	رفتار عام	رفتار خاص (وقف)
اقتصاد متعارف	خود خواهی	تأمین خود و خانواده کسب منزلت اجتماعی	مراقبت از دارایی‌ها مشارکت اجتماعی	وقف اهلی وقف خیری
	منفعت طلبی	افزایش سود و کاهش زیان حفظ دارایی	فعالیت سود آور،	وقف اهلی وقف خیری
اقتصاد رفتاری	دیگر خواهی	تحمل هزینه برای منفعت بیشتر دیگران	مشارکت اجتماعی به شکل فعالیت و هزینه کرد	وقف خیری وقف اهلی
	تقابل	تشویق و تنبیه دیگران	هزینه برای کنترل رفتار دیگران	وقف خیری
	ترجیح باورهای اخلاقی	گزینش باورها در تعارض بین تمایلات شخصی و باورها	مشارکت در رفع محرومیت‌ها و تنگناها	وقف خیری وقف اهلی
	انصاف	تقسیم منافع خود با دیگران، همکاری، ...	مشارکت در افزایش منافع دیگران	وقف خیری وقف اهلی
	ترجیح برابری	پرهیز از نابرابری و تلاش در بهبود برابری	تلاش برای برابر کردن منافع خود و جامعه	وقف خیری وقف اهلی

نتیجه‌گیری

گفته شد که وقف در چارچوب نهادهای دینی نمود عینی اندیشه خیرخواهی در جامعه و نمونه آشکار تعاون، همکاری و کمک به یکدیگر است که در آن افراد به قصد قربت و به دست آوردن رضای معبود خویش موجبات آسایش، رفاه، ترقی و بهره‌مندی دایمی (مادی و معنوی)، دیگران را با اختصاص دائم ملک و اموال خود از طرق مختلف فراهم می‌آورند. ولی به‌طور کلی نهاد وقف وقتی بدون جنبه دینی آن و توجه به قصد قربت مورد توجه قرار گیرد رفتاری تحلیل پذیر است که می‌تواند به انگیزه‌های مختلف از انسان صادر شود. بررسی وقف در وجه انگیزشی آن می‌تواند تحلیل اقتصادی وقف با خروجی‌ها و آثار اقتصادی و اجتماعی فراوانی را تسهیل و به مدیریت و گسترش آن در جامعه کمک کند. وقف رفتاری منتسب به فرد است که در آن فرد مال خود را در یک دوره و یا به‌طور دائم از ملکیت خود خارج و منافع آن را به مصارف خاص که بیشتر جنبه عمومی دارد اختصاص می‌دهد. این رفتار می‌تواند ناشی از انگیزه‌های متعددی چون انگیزه‌های روانی، اقتصادی و اجتماعی باشد.

به‌طور کلی انگیزه به‌عنوان نیرویی درونی نقش مهمی در رفتار انسان دارد. عوامل درونی انگیزه یعنی شناخت، هیجان و نیاز (جسمی، روانی و اجتماعی)، و عوامل بیرونی آن (خانواده و اجتماع)، می‌تواند موجب انگیزه در رفتار وقف داشته باشد. انگیزه در وقف در چارچوب‌های نظری متفاوتی تحلیل پذیر است. در دیدگاه ویل دورانت دوره میان سالی که اعتقاد به کوشش و مجاهدت و احتیاط وجود دارد تلاش فراوانی در امور فردی و اجتماعی همراه با احتیاط شکل می‌گیرد که وقف در چارچوب مشارکت مستقیم در امور اجتماع کمک به هم‌نوعان کسب منزلت اجتماعی و محافظت از دارایی انجام پذیر است. در ویژگی شخصیتی باور به سنت و رسوم نیاز به استراحت، توجه به دین و حکمت، دارای ترس، دوراندیشی و بدبینی موجب عمل به سنت‌های گذشتگان، رفتار متدینانه، حکیمانه و دور اندیشانه می‌شود. و به‌طور خاص عمل به دستورات دینی صدقه جاریه، کمک به دیگران، مشارکت غیر مستقیم در امور

اجتماعی، کمک به هموعان، کسب منزلت اجتماعی، محافظت از دارایی و تأمین آینده فرزندان موجب رفتار وقف می‌شود.

در دیدگاه اریکسون دوران بزرگسالی عوامل رشد روانی چون صمیمیت، بردباری و باروری با رفتار عام مشارکت در کار دنیا، تهیه امکانات برای خانواده همراه است که می‌تواند در چارچوب مشارکت اجتماعی، کسب منزلت اجتماعی، حفظ دارایی، تأمین آتیه فرزندان و حمایت از خانواده به رفتار وقف منجر شود. کمک کننده‌هایی چون نبود حکایت قانونی، عدم اعتماد به قوانین و نیز فرزندان و تبلیغات مشارکت جویی می‌تواند به انگیزه رفتار وقف کمک کند و در کهنسالی عوامل رشد روانی یکپارچگی و به کمال رسیدن رفتار عام، رضایت از گذشته و تکمیل موفقیت‌ها، نارضایتی از گذشته و جبران آن به دنبال دارد. همچنین در این قالب رفتار خاص وقف نیز به مانند بزرگسالی تحقق پذیر است.

در چارچوب دیدگاه مازلو وقف این گونه می‌تواند تحلیل شود که نیاز فیزیولوژیک انگیزه بقای ذات و بقای نوع را ایجاد می‌کند که صیانت از خود و صیانت از نوع به شکل رفتار عام و وقف اهلی و وقف خیری به شکل رفتار خاص می‌تواند نمود آن باشد.

نیاز به امنیت: امنیت مالی خود، امنیت مالی فرزندان، امنیت مالی هموعان را می‌طلبد که وقف اهلی و وقف خیری می‌تواند به آن پاسخ دهد.

نیاز به تعلق اجتماعی: انگیزه روابط خانوادگی، اجتماعی و منزلت اجتماعی را شکل می‌دهد و آن به رفتار عام، نیکی به خویشاوندان، حسن معاشرت با همسران، رفتار خوب با دیگران، احسان، همکاری، همبستگی، امر به معروف و نهی از منکر، عفو و ایثار را توجیه می‌کند و رفتار وقف اهلی و خیری در این چارچوب تحلیل می‌شود.

نیاز به احترام: انگیزه طلب حرمت، رسمی شمرده شدن، مورد مدارا واقع شدن و آن موجب رفتار عام کسب منزلت اجتماعی رفتار خاص وقف خیری می‌شود.

نیاز به تحقق خویشتن: انگیزه کمال گرایی و گرایش به خیر را ایجاد می‌کند و آن رفتار عام دستیابی به منزلت اجتماعی، سعادت دنیوی و اخروی و رفتار خاص وقف خیری را می‌تواند در پی داشته باشد.

بررسی و تحلیل انگیزه‌های وقف در ادبیات اقتصاد در چارچوب رویکرد اقتصاد متعارف و رویکرد اقتصاد رفتاری امکان پذیر است. در چارچوب رویکرد اقتصاد متعارف خود خواهی انگیزه تأمین خود و خانواده و کسب منزلت اجتماعی را ایجاد می‌کند و رفتار عام مراقبت از دارایی و مشارکت اجتماعی را که وقف اهلی و خیری می‌تواند رفتار خاص این پیامد باشد. منفعت طلبی می‌تواند انگیزه افزایش سود و کاهش زیان و حفظ دارایی را ایجاد کند. فعالیت سودآور و وقف اهلی و خیری به‌عنوان پیامد می‌تواند مصادیقی از این مورد باشد. این رفتار هنگامی شکل می‌گیرد که فرد بتواند با وقف موقعیتی به‌دست آورد که برخی هزینه‌ها مانند مالیات را از خود دور کند.

در چارچوب رویکرد اقتصاد رفتاری دیگرخواهی: موجب تحمل هزینه برای منفعت بیشتر دیگران می‌شود. رفتار عام دیگر خواهی با مشارکت اجتماعی به شکل فعالیت و هزینه کرد است که وقف خیری و اهلی مواردی از آن است. عامل تقابل با تشویق و تنبیه دیگران به رفتار صرف هزینه برای کنترل آنها می‌تواند منجر به وقف خیری شود. ترجیح باورهای اخلاقی در تعارض بین تمایلات شخصی و باورها می‌تواند موجب مشارکت در رفع محرومیت‌ها و تنگناها در شکل رفتار عام و وقف خیری و وقف اهلی به‌عنوان رفتار خاص شود. انصاف می‌تواند موجب تقسیم منافع خود با دیگران، همکاری، و... در چارچوب رفتار عام و مشارکت در افزایش منافع دیگران و در چارچوب رفتار خاص وقف خیری وقف اهلی پدیدار شود. ترجیح برابری موجب تلاش برای برابر کردن منافع خود و جامعه به‌طور عام و وقف خیری و وقف اهلی به‌طور خاص می‌شود.

کتاب‌نامه

۱. اتکینسون و همکاران، زمینه روان‌شناسی هیلگارد، ترجمه، محمد نقی براهنی و همکاران، تهران، رشد، ۱۳۷۹
۲. انصاری سامانی و دیگران، مقدمه‌ای بر اقتصاد رفتاری، اقتصاد تطبیقی، سال دوم شماره اول، ۱۳۹۰، صص ۶۱ - ۲۹
۳. پال هرسی و بلانچارد کنث، مدیریت رفتار سازمانی، ترجمه، علی علاقه بند، تهران، امیر کبیر، ۱۳۶۸
۴. خدا پناهی، محمد کریم، انگیزش و هیجان، تهران، سمت، ۱۳۷۹
۵. دورانت، ویل، لذات فلسفه، ترجمه، عباس زریاب، تهران، انتشارات علمی و فرهنگی، ۱۳۸۵

۶. رهبر، متوسلی و امیری، اقتصاددانان رفتاری و نظریه‌های آنها، فصلنامه برنامه و بودجه، سال ۱۸، شماره ۱، ۱۳۹۲، ۱۶۵ - ۱۳۳
۷. زارعی، یاسر و زهرا راسخی، بررسی کاهش انگیزه فرهنگ وقف در بین شهروندان (مطالعه موردی همدان) کنفرانس ملی توسعه اجتماعی، اهواز، دانشگاه شهید چمران - انجمن جامعه شناسی ایران، ۱۳۹۷ قابل دسترس در: <https://www.civilica.com/Paper-sdco01-sdco01-030.html>
۸. علیزاده بیرجندی، زهرا و سمیه پورسلطانی، بررسی انگیزه‌ها و اقدامات حاج حسین آقا ملک در راستای وقف علمی، اولین همایش ملی کارکرد وقف در توسعه انسانی با تاکید بر وقف علمی، دانشگاه بیرجند - پردیس شوکت آباد، دانشگاه بیرجند، ۱۳۹۸، قابل دسترس در: <https://www.civilica.com/Paper-vaqhgvaqhf01-vaqhf01-064.html>
۹. شمس، محمد جواد، نگاهی به انگیزه‌های دینی - اجتماعی وقف نامه‌ها، فصلنامه فکر و نظر شماره ۱۳ و ۱۲ قابل دسترس در: <https://rasekhoon.net/article/show/205612>
۱۰. شولتز، دوان، نظریه شخصیت، ترجمه، یوسف کریمی، تهران، ارسباران، چاپ اول، ۱۳۷۸
۱۱. شولتز، دوان، سیدنی لن، نظریه‌های شخصیت، ترجمه، یحیی سیدمحمدی، تهران، ویرایش، ۱۳۷۵
۱۲. طیبیان، محمد، مباحثی از اقتصاد خرد پیشرفته، تهران، انتشارات پیشبرد، ۱۳۶۷
۱۳. کاپلان، هارولد، خلاصه روان‌پزشکی علوم رفتاری، ترجمه، نصرت‌الله پورافکاری، چاپ دوم، تهران، شهرآب، ۱۳۷۶
۱۴. کریمی، محمد حسین، مهمترین پیش فرض انسان شناختی علم اقتصاد، حوزه و دانشگاه، شماره ۹، ۱۳۷۵، ص ۸۳ - ۷۱
۱۵. کریمی، یوسف، روان‌شناسی شخصیت، چاپ پانزدهم، تهران، نشر پیام نور، ۱۳۸۴
۱۶. مارشال ریو، جان، انگیزش و هیجان، ترجمه، یحیی سید محمدی، چاپ سوم، تهران، ویرایش، ۱۳۸۰
۱۷. معدن دار آرانی، عباس، انگیزه‌ها و آثار روانی و تربیتی وقف، وقف میراث جاویدان، شماره ۷، ۱۳۷۳، صص ۷۰ تا ۷۵
۱۸. منظور، داوود، مجتبی طاهری، عقلانیت اقتصادی در بوته نقد اقتصاد رفتاری، فصلنامه پژوهش‌ها و سیاست‌های اقتصادی، شماره ۶۸، ۱۳۹۲، ص ۱۶۱، ۱۷۴ - ۱۵۹.
19. Akerlof, G. A. , & Kranton, R. E. (2000). Economics and Identity. Quarterly Journal of Economics , 115 (3), 715 - 753
20. AKerlof G. A. & KRANTON R. E. (2000), ECONOMICS AND IDENTITY, QUARTERLY JOURNAL OF ECONOMICS, Vol. CXV, pp 715 - 753 .
21. Baqutayana, Shadiya M. , Mahdzir Akbariah M. , 2017, The psychology theories of waqf - giving behaviors, Journal of Economic and Social Thought, www. kspjournals. org, Volume4, December 2017, Issue4
22. Baqutayan S. M. S. , Mohsin M. I. A. , Mahdzir A. M. , et al. The psychology of giving behavior in islam. Sociol Int J. 2018; 2(2): 88 - 92. DOI: 10. 15406/sij. 2018. 02. 00037
23. Camerer, Colin F. & Ernst Fehr (2002). "Measuring Social Norms and Preferences Using Experimental Games: A Guide for Social Scientists", Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich

24. Earl, Peter E. (1988), " Behavioral Economics", Aldershot, U. K.: Edward Elgar
25. Frantz, R. (2004). The behavioral economics of george akerloff and harvey leibenstein. The Journal of Socio - Economics, 33(1), 29 - 44
26. Kahneman, D. , Knetsch, J. , Thaler, R. (1986) Fairness as a Constraint on Profit Seeking - Entitlements in the Market, The American Economic Review, Vol. 76, No. 4 (Sep. , 1986)
27. Katona George, (1951) Psychological Analysis of Economic Behavior McGraw - Hill
28. Jason Hubbard, William T. Harbaugh, Sanjay Srivastava, David Degras, Ulrich Mayr, A General Benevolence Dimension That Links Neural, Psychological, Economic, and Life - Span Data on Altruistic Tendencies, Journal of Experimental Psychology: Genera, 2016, Vol. 145, No. 10, 1351-1358, available: <http://dx.doi.org/10.1037/xge0000209>
29. Rabin, M. (1998). Psychology and economics. Journal of Economic Literature, 36(1), 11 - 46
30. Simon, H. A. (1987). Behavioral Economics, in: Eatwell, J. , Millgate, M. , Newman, P. (Eds.), The New Palgrave: A Dictionary of Economics
31. Wilkinson, Nick, 2008, An Introduction to Behavioral Economics, Palgrave MacMillan

