



<https://ecs.ui.ac.ir/?lang=en>

Journal of Endowment & Charity Studies

E-ISSN: 3115-7475

Vol.4, Issue.2, No.8, 2026, pp 53-72

Received: 12/06/2026

Last Revised: 31/07/2026

Accepted: 05/08/2026

Research Paper

The Structural Relationship Between Subjective Norm, Perceived Behavioral Control, Attitude, Behavioral Intention, and Actual Behavior of Endowment: Testing a Model from the Perspective of the Theory of Planned Behavior

Mohammad Ahmadi Deh Ghotbaddini * 

Assistant Professor, Department of Psychology and Education, AN.C, Islamic Azad University, Anar, Iran
Ahmadi.mohammad1@iau.ac.ir

Reza Mirzaei Rad 

Assistant Professor, Department of Psychology and Education, AN.C, Islamic Azad University, Anar, Iran
Rmirzai16@iau.ac.ir

Elham Mahmoudabadi 

Secretary, Education Department, Sirjan, Iran
Mahmoudabadi.clinical64@gmail.com

Introduction

A systematic review of previous research in the field of waqf (endowment) shows that most studies have focused on demographic and economic factors affecting waqf. A common theory in the field of social psychology is the Theory of Planned Behavior (TPB), which is derived from the Theory of Reasoned Action (TRA) and attempts to explain individuals' behavior in various situations (Ramayah et al., 2009). This theory presents a model that can predict an individual's behavior through intention. Intention is defined as an individual's perception of the likelihood of performing a behavior (Gopi & Ramayah, 2007). In this theory, intention is the precursor to actual behavior; intention is the key element that exists within the individual before they act upon it. In other words, the factors that influence an individual's behavior affect behavior through intention. Intention is an important element for influencing an individual's action, and if it is absent, nothing will happen (Hasbullah et al., 2015; Mohamad et al., 2023). To date, only a few studies have applied the Theory of Planned Behavior (TPB) to the context of charitable giving (Baqtayan & Mahdzir, 2017), and in a few studies, monetary donation has been examined using the TPB (Putra & Isfandayani, 2020). Overall, these studies support the application of the TPB as a framework for charitable giving, as attitude, subjective norm, and perceived behavioral control all emerge as significant predictors of intentions and behavior (Knowles et al., 2012). Despite the aforementioned research, there is a significant theoretical gap in the literature: first, no study in Iran has tested the structural model of the TPB in the context of waqf (endowment). Second, previous research has largely focused on one or two variables of the model and has not tested the full model with direct and indirect relationships. Third, most studies have been conducted in Western societies, and given the cultural and religious differences, generalizing the results to the Islamic-Iranian society poses a challenge. Therefore, the necessity of the present study lies in simultaneously testing the structural relationships among all constructs of the TPB in the domain of *waqf* within an Iranian sample.

Methodology

The present study was a descriptive-correlational study. The statistical population included all individuals who participated in charitable activities in the city of Anar (similar to previous studies that worked with individuals who were involved in charitable acts such as donating money). Since no official sampling frame of donors in Anar was available, a

*Corresponding Author

Ahmadi Deh Ghotbaddini, M., Mirzaei Rad, R., & Mahmoudabadi, E. (2026). The structural relationship between subjective norm, perceived behavioral control, attitude, behavioral intention, and actual behavior of endowment: testing a model from the perspective of the theory of planned behavior. *Journal of Endowment & Charity Studies*, 4(2), 53-72.
<https://doi.org/10.22108/ecs.2026.149298.1201>



3115-7475© The Author(s). Published by University of Isfahan

This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 License (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>).



<https://doi.org/10.22108/ecs.2026.149298.1201>

voluntary (convenience) sampling method was used, and 86 individuals participated in the study. Due to the limited sample size, the bootstrap method with 5,000 resamples was employed to estimate standard errors and examine the stability of the results. A 15-item questionnaire was used, with items adapted from the studies of Rad et al. (2023), Iyigun et al. (2016), and Mirzaei et al. (2019). The items were measured on a 5-point Likert scale ranging from never (score 0), maybe (score 1), low probability (score 2), high probability (score 3), and definitely (score 4). In the present study, reliabilities were calculated using Cronbach's alpha method. The results showed that the reliability for attitude toward performing *waqf* was 0.96, behavioral intention to perform *waqf* was 0.95, perceived behavioral control over performing *waqf* was 0.75, subjective norm regarding *waqf* was 0.89, and actual *waqf* behavior was 0.80. In this study, confirmatory factor analysis (CFA) was used to examine the construct validity of the questionnaire items. The results indicated that the 5-factor model had a good fit with the data and demonstrated adequate construct validity.

Findings

The results showed that the model had a good fit among the charitable participants. The results of direct effects between variables indicated that the direct effect of behavioral intention to perform *waqf* and perceived behavioral control over performing *waqf* on actual *waqf* behavior was positive and significant. The results also showed that the direct effect of attitude toward performing *waqf* and subjective norm regarding *waqf* on behavioral intention to perform *waqf* was positive and significant, but the direct effect of perceived behavioral control over performing *waqf* on behavioral intention to perform *waqf* was not significant.

The results of indirect (mediating) effects also showed that behavioral intention to perform *waqf* played a positive and significant mediating role in the relationship between attitude toward performing *waqf* and actual *waqf* behavior, as well as in the relationship between subjective norm regarding *waqf* and actual *waqf* behavior. However, behavioral intention to perform *waqf* did not play a significant mediating role in the relationship between perceived behavioral control over performing *waqf* and actual *waqf* behavior.

Discussion and Conclusion

The present study examined the applicability of the Theory of Planned Behavior (TPB) in predicting *waqf* (endowment) behavior among donors in Anar, Iran. Overall, the findings support the utility of the TPB as a framework for understanding charitable giving in an Islamic-Iranian context, consistent with prior research (Knowles et al., 2012; Baqutayan & Mahdzir, 2017).

The significant direct effects of behavioral intention and perceived behavioral control on actual *waqf* behavior confirm that both motivational and volitional factors are crucial in translating intentions into action. This finding aligns with the core premise of the TPB that behavior is not solely determined by intention but also by the individual's perceived ease or difficulty in performing the behavior (Ajzen, 1991). Furthermore, the positive and significant effects of attitude and subjective norm on behavioral intention suggest that personal evaluations of *waqf* and perceived social pressure from significant others are key drivers of donation intentions. These results are consistent with studies in other charitable contexts (Putra & Isfandayani, 2020; Ramayah et al., 2009).

However, the non-significant direct effect of perceived behavioral control on intention, as well as its non-significant indirect effect on behavior through intention, warrants attention. This finding deviates from the original TPB assumptions and may be explained by the unique nature of *waqf* as a religiously motivated, long-term commitment rather than a routine behavioral decision. In the Iranian context, where religious values strongly shape charitable practices, social norms and personal attitudes may override perceptions of control when forming intentions. Additionally, the lack of formal institutional support or accessible information about *waqf* procedures in Iran may render perceived behavioral control less relevant for intention formation, while still directly influencing actual behavior when opportunities arise.

These findings have important practical implications. To promote *waqf* participation, policymakers and charitable organizations should focus on shaping positive public attitudes through awareness campaigns and leveraging religious and community leaders to strengthen subjective norms. Simplifying administrative processes and providing accessible guidance could also enhance actual engagement.

In conclusion, the TPB proves to be a valuable framework for studying *waqf* behavior in Iran, though its application may require cultural adaptations. Future research should explore additional variables, such as religious identity, trust in institutions, and altruistic values, to enrich the model. Longitudinal studies with larger samples are also recommended to establish causality and enhance generalizability.

Acknowledgments

We are most grateful to all those who cooperated in conducting this research, and we especially thank the participants for their invaluable contribution.

Keywords

Theory of Planned Behavior, Behavioral Intention of Endowment, Actual Behavior of Endowment, Subjective Norm of Endowment, Perceived Behavioral Control of Endowment.



مقاله پژوهشی

روابط ساختاری بین هنجار ذهنی، کنترل رفتاری ادراک شده، نگرش، نیت رفتاری و رفتار واقعی انجام وقف: آزمون یک مدل از دیدگاه نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده

محمد احمدی ده‌قطب‌الدینی^{۱*}، رضا میرزائی‌راد^۲ و الهام محمودآبادی^۳

۱. استادیار، گروه روان‌شناسی و علوم تربیتی، واحد انار، دانشگاه آزاد اسلامی، انار، ایران

Ahmadi.mohammad1@iau.ac.ir

۲. استادیار، گروه روان‌شناسی و علوم تربیتی، واحد انار، دانشگاه آزاد اسلامی، انار، ایران

Rmirzai16@iau.ac.ir

۳. دبیر، آموزش و پرورش، سیرجان، ایران

Mahmoodabadi.clinical64@gmail.com

چکیده

این مطالعه با هدف آزمون یک مدل درباره رفتار واقعی وقف از دیدگاه نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده انجام شد. به این منظور، از طرح توصیفی-همبستگی استفاده شد و یک نمونه ۸۶ نفری از خیرین شهر انار به روش نمونه‌گیری داوطلبانه انتخاب شدند و به یک پرسشنامه ۱۵ پرسشی پاسخ دادند. داده‌ها با استفاده از روش آماری تحلیل مسیر تحلیل شد. نتایج نشان داد اثر مستقیم نگرش نسبت به وقف و هنجار ذهنی وقف بر نیت رفتاری وقف مثبت و معنادار بود، اما اثر مستقیم کنترل رفتاری ادراک شده وقف بر نیت رفتاری وقف معنادار نبود. اثر مستقیم نیت رفتاری وقف و کنترل رفتاری ادراک شده وقف بر رفتار واقعی وقف مثبت و معنادار بود. نتایج واسطه‌ای نیز نشان داد نیت رفتاری وقف نقش واسطه‌ای مثبت و معناداری در رابطه بین نگرش نسبت به وقف و رفتار واقعی وقف و در رابطه بین هنجار ذهنی وقف با رفتار واقعی وقف داشت، اما در رابطه بین کنترل رفتاری ادراک شده وقف و رفتار واقعی وقف نقش واسطه‌ای معناداری نداشت. بنا بر نتایج، نیت رفتاری انجام وقف نقشی مهم در ایجاد رفتار واقعی انجام وقف با انتقال اثر نگرش نسبت به انجام وقف و هنجار ذهنی انجام وقف بر رفتار واقعی انجام وقف دارد.

واژه‌های کلیدی

نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده، نیت رفتاری وقف، رفتار واقعی وقف، هنجار ذهنی وقف، کنترل رفتاری ادراک شده وقف.

*نویسنده مسئول

احمدی ده‌قطب‌الدینی، م.، میرزائی‌راد، ر.، و محمودآبادی، ا. (۱۴۰۵). روابط ساختاری بین هنجار ذهنی، کنترل رفتاری ادراک شده، نگرش، نیت رفتاری و رفتار واقعی انجام وقف: آزمون یک مدل از دیدگاه نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده. *مطالعات وقف و امور خیریه*، ۴(۲)، ۷۲-۵۳.

<https://doi.org/10.22108/ecs.2026.149298.1201>



۱- مقدمه و بیان مسأله

برای قرن‌ها، انسان‌ها مزایایی عظیم را در ارتباط با بخشش، اهدا و رفتار خیرخواهانه آموخته‌اند. در آموزه‌های دینی، از دیرباز این بحث مطرح شده که انجام رفتار خیرخواهانه با رضایت شخصی همراه است و به سعادت منجر می‌شود. دانشمندان علوم اجتماعی پی برده‌اند که رفتار خیرخواهانه از طریق تجربه‌کردن بهزیستی ناشی از کمک‌کردن، از نظر روان‌شناختی برای اهداکننده مفید است (Dunn et al., 2008). ترویج رفتار انفاق در اسلام از طریق اقداماتی متعدد انجام می‌شود. یکی از روش‌های مهم رفتار خیریه در اسلام وقف است. مطالعات قبلی نشان داده‌اند عوامل زیادی برای تأثیرگذاری بر رفتار مرتبط با اهدای خیریه وجود دارند (Bidin et al., 2009). مرور نظام‌مند پژوهش‌های پیشین در حوزه وقف نشان می‌دهد بیشتر مطالعات بر عوامل جمعیت‌شناختی و اقتصادی مؤثر بر وقف متمرکز بوده‌اند. برای مثال، پژوهش‌های زفر و علی^۱ (2026) و ماسروکیا^۲ و همکاران (2020) نشان دادند درآمد، تحصیلات و ثروت از مهم‌ترین پیش‌بینی‌کننده‌های رفتار وقف هستند. با این حال، این مطالعات به عوامل روان‌شناختی و اجتماعی کم‌توجه بوده‌اند. از سوی دیگر، پژوهش‌های عثمان^۳ (2014) و باقوتایان و مه‌دزیر^۴ (2017)، با رویکرد کیفی، انگیزه‌های وقف را بررسی کرده‌اند، اما مدلی جامع برای تبیین روابط ساختاری بین متغیرهای روان‌شناختی مؤثر بر وقف ارائه نداده‌اند. نکته مهم این است که پژوهش‌های پیشین معمولاً به روش توصیفی یا کیفی انجام شده‌اند و از مدل‌های علی-ساختاری برای تبیین روابط بین متغیرها استفاده نکرده‌اند. همچنین، کاربرد نظریه‌های روان‌شناختی مانند نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده (TPB)^۵ در حوزه وقف به ویژه در ایران بسیار محدود بوده است.

از آنجا که کمک به دیگران شکل‌هایی بی‌شمار دارد، از انگیزه‌های بی‌شمار هم سرچشمه می‌گیرد؛ بنابراین، انگیزه‌های اهدای خیریه ممکن است از اهداکننده‌ای به اهداکننده دیگر متفاوت باشند (Sargeant & Woodliffe, 2007). اقتصاددانان، روان‌شناسان، جامعه‌شناسان و سایر پژوهشگران انگیزه‌های زیادی را برای بخشش شناسایی کرده‌اند، از جمله پیش‌بینی‌کننده‌ها. همچنین، می‌توان به احساس دلسوزی برای افراد نیازمند و تمایل به کمک (Drezner & Huehls, 2015)، نوع دوستی و انگیزه‌های منفعت شخصی (Drezner & Huehls, 2015; Baqutayan & Mahdzir, 2017)، ایمان و ارزش‌های شخصی، احساس تعهد اخلاقی و احساس موفقیت در ایجاد تفاوت، شناخت شخصی، شادی، حمایت از خانواده و دوستان و منافع عمومی اشاره کرد (Baqutayan & Mahdzir, 2017). علاوه بر مطالعات حوزه وقف، پژوهش‌هایی متعدد در حوزه‌های مشابه علوم انسانی از نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده استفاده کرده‌اند. برای مثال، در حوزه رفتارهای زیست‌محیطی، سای^۶ و همکاران (2020) نشان دادند نگرش و هنجار ذهنی قوی‌ترین پیش‌بینی‌کننده‌های نیت رفتاری هستند. در حوزه رفتارهای سلامت، پژوهش‌های پاول^۷ و همکاران (2023) و راد^۸ و همکاران (2023) نشان دادند کنترل رفتاری ادراک‌شده (PBC)^۹ می‌تواند مستقیماً بر رفتار تأثیر بگذارد و نقش میانجی‌گری نیت را تعدیل کند. در حوزه رفتارهای خیریه، اسمیت و مک‌سوینی^{۱۰}

¹ Zafar & Ali

² Masrukia

³ Osman

⁴ Baqutayan & Mahdzir

⁵ Theory of Planned Behavior

⁶ Si

⁷ Paul

⁸ Rad

⁹ Perceived Behavioral Control

¹⁰ Smith & McSweeney



(2007) نشان دادند نگرش و هنجار ذهنی پیش‌بینی‌کننده‌های قوی نیت کمک مالی هستند، در حالی که کنترل رفتاری ادراک شده پیش‌بینی‌کننده‌ای ضعیف‌تر است. با این حال، نقد بر این پژوهش‌ها این است که بیشتر آنها در جوامع غربی انجام شده‌اند و تعمیم‌پذیری آنها به جوامع اسلامی با فرهنگ وقف نیازمند بررسی تجربی است.

عثمان (2014) مطالعه‌ای را در رابطه با مشارکت وقف در میان روشنفکران جوان انجام داد. با توجه به ماهیت داده‌های او، مدلی که وی به کار برده است را نمی‌توان به نگرش همه مسلمانان نسبت به مشارکت در وقف و پیامدهایی بر نیت آنها از مشارکت در وقف تعمیم داد. فرانسوا^۱ و همکاران (2005) نیز بیان می‌کنند باید رفتاری دیگر در میان مسلمانان وجود داشته باشد که نیت آنها را به شرکت در وقف سوق می‌دهد. پیشنهاد شده است که ارزش‌های شخصی نیز ممکن است تا حدی رفتار اهداکننده را توضیح دهند. فال^۲ (2000) ارزش‌های شخصی را به عنوان «مجموعه‌های سازمان‌یافته از استانداردهای ترجیحی استفاده‌شده در انتخاب اشیاء و اقدامات، حل تعارضات و دفاع از انتخاب‌های انجام‌شده یا پیشنهادی» تعریف می‌کند و می‌توان انتظار داشت ارزش‌های شخصی تأثیر قوی بر اعمال، رفتار و اولویت‌بندی افراد بگذارند. با توجه به مطالعه رانگاناتان و هنلی^۳ (2008)، رفتار یک اهداکننده برای اهدای پول تا حدی زیاد به سیستم‌های فرهنگی، مذهب و چند عامل شخصی بستگی دارد. از آنجا که فرهنگ و باورهای مذهبی در میان اعضای یک جامعه اعمال می‌شوند، اینها رفتاری خاص را ایجاد می‌کنند که شامل انواع مختلف نشانه‌های فردی، اجتماعی و روان‌شناختی است. درک این عناصر شخصی، اجتماعی و روان‌شناختی برای طراحی برنامه‌های بازاریابی که در نهایت اهداکنندگان را تشویق می‌کنند تا سخاوتمندانه اهدا کنند، بسیار مهم است. رانگاناتان و هنلی (2008) با تأکید بر ارزش‌هایی مانند نوع‌دوستی، مشارکت و کمک به نیازمندان، اهمیت دین را در اهدا مشخص کرده‌اند. در مقابل، انگیزه نوع‌دوستانه دارای هدف نهایی افزایش رفاه نیازمندان است، حتی به قیمت از دست دادن منافع شخصی. با این حال، بحثی درباره وجود نوع‌دوستی واقعی وجود دارد. باقوتایان و مهدزیر (2017) احساس گناه و همدلی را به عنوان عوامل محرک قوی برای رفتار نوع‌دوستانه مطرح می‌کنند و نتایج مطالعه سرجنت^۴ و همکاران (2001) نشان داد افراد غیربخشنده نسبت به اهداکنندگان سطوحی پایین‌تر از همدردی، همدلی و کمک‌رسانی را نشان می‌دهند. در ایران نیز مطالعاتی محدود در حوزه وقف با رویکرد روان‌شناختی انجام شده‌اند. پژوهش‌های نصرالهی و عبدلی سبجانی (۱۳۹۳) و غیور باغبانی و همکاران (۱۳۹۸) عوامل مؤثر بر مشارکت در وقف را بررسی کرده‌اند، اما عمدتاً بر عوامل اقتصادی و جمعیت‌شناختی متمرکز بوده‌اند و از مدل‌های ساختاری-علی برای تبیین روابط بین متغیرهای روان‌شناختی استفاده نکرده‌اند.

یک نظریه رایج در زمینه روان‌شناسی اجتماعی، نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده^۵ است که از نظریه کنش عقلی (TRA)^۶ (عمل منطقی) مشتق شده و سعی در توضیح رفتار افراد در موقعیت‌های مختلف دارد (Ramayah et al., 2009). این نظریه مدلی را ارائه می‌دهد که می‌تواند رفتار فرد را از طریق نیت پیش‌بینی کند. نیت به عنوان ادراک فرد نسبت به احتمال انجام رفتار تعریف می‌شود (Gopi & Ramayah, 2007). در نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده، برای پیش‌بینی رفتار انسان، چارچوبی مفهومی بر اساس سه دسته باور ارائه شده است: باورهای رفتاری، باورهای هنجاری و باورهای کنترلی^۷. این سه دسته از باورها از

¹ Francia

² Fall

³ Ranganathan & Henley

⁴ Sargeant

⁵ Behavior Planned Theory

⁶ Theory of Reasoned Action

⁷ Behavioral, Normative and Control Beliefs

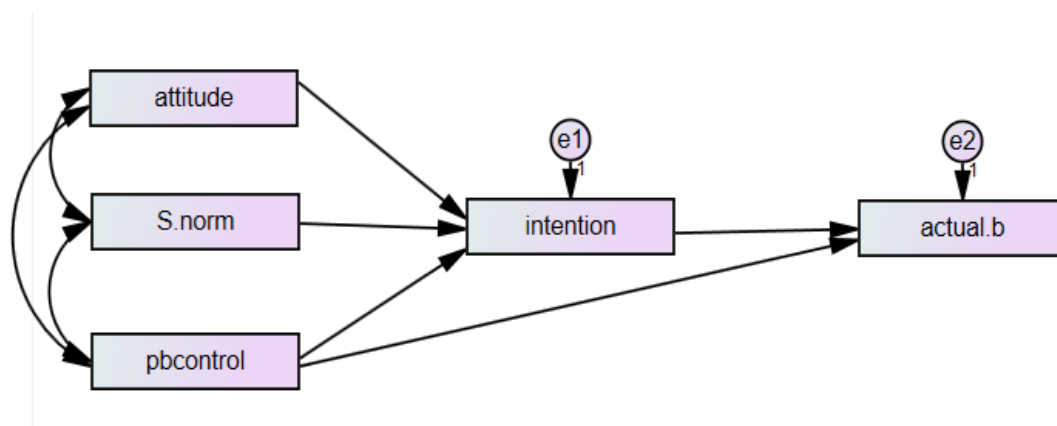


سازه‌های اصلی این نظریه حمایت می‌کنند. باورهای رفتاری مزایا یا پیامدهای منفی رفتار هدف هستند. باورهای رفتاری اصول راهنمای نگرش به سوی رفتار هستند. باورهای هنجاری نیز انتظاراتی هستند که افراد مهم زندگی از یک رفتار دارند. باورهای هنجاری مستقیماً مسئول هنجارهای ذهنی فرد نسبت به رفتار هستند. باورهای کنترلی موانع احتمالی هستند که فرد را از انجام یک رفتار باز می‌دارند. باورهای کنترلی مسئول کنترل رفتاری ادراک‌شده یک رفتار هستند و فرض می‌شود نیت رفتاری پیش‌بیند مستقیم رفتار واقعی باشد (Filona & Misdiyono, 2019). در نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده، باورهای کنترلی عواملی مختلف هستند که از رفتارهای فرد در یک زمینه معین، از جمله منابع و فرصت‌های مورد نیاز برای اجرای رفتار، ملاحظات سهولت کسب و غیره، جلوگیری یا حمایت می‌کنند. تنوع در باورهای کنترلی به تغییر در کنترل رفتاری ادراک‌شده منجر می‌شود (Kao et al., 2018).

نتیجه سه دسته باور سه پیش‌بیند برای نیت رفتاری است که شامل نگرش‌ها، هنجارهای ذهنی و کنترل رفتاری ادراک‌شده هستند. در این نظریه، نیت مقدمه رفتار واقعی است؛ نیت عنصر کلیدی است که در درون فرد وجود دارد، قبل از اینکه به آن عمل کند. به عبارت دیگر، عواملی که بر رفتار فرد تأثیر می‌گذارند، از طریق نیت بر رفتار تأثیر می‌گذارند. نیت عنصری مهم برای تأثیرگذاری بر عمل فرد است و اگر وجود نداشته باشد، هیچ اتفاقی نخواهد افتاد (Mohamad Hasbullah et al., 2015; et al., 2023). اسلام نیز بر نیت انجام کاری برای هر کس که نیت کار خیری داشته باشد، حتی اگر به دلایلی همچون بیماری یا مرگ از انجام آن باز بماند، تأکید کرده است؛ پس قطعاً به آنچه اراده کرده است، پاداش می‌یابد. نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده معتقد است نیت (آمادگی برای عمل) نزدیک‌ترین عامل تعیین‌کننده رفتار است (Knowles et al., 2012). نیات به نوبه خود تحت تأثیر نگرش (ارزیابی‌های مثبت یا منفی از انجام یک رفتار)، هنجار ذهنی (فشار اجتماعی ادراک‌شده و انتظارات برای انجام یا عدم انجام یک رفتار) و کنترل رفتاری ادراک‌شده (سهولت یا دشواری ادراک‌شده انجام یک رفتار) هستند. همچنین، تصور می‌شود نیت پیش‌بینی‌کننده مستقیم رفتار باشد (Knowles et al., 2012; Mohamad et al., 2023). بنابراین، بر اساس مبانی نظری، روابط مستقیم و غیرمستقیم بین متغیرهای مدل قابل تبیین هستند. نخست، انتظار می‌رود نگرش نسبت به وقف و هنجار ذهنی وقف تأثیر مستقیم مثبت بر نیت رفتاری وقف داشته باشند؛ زیرا بر اساس نظریه آجزن (1991)، نگرش‌های مثبت و فشارهای اجتماعی درک‌شده مهم‌ترین پیش‌بینی‌کننده‌های نیت هستند. دوم، انتظار می‌رود کنترل رفتاری ادراک‌شده هم به طور مستقیم بر نیت رفتاری و هم بر رفتار واقعی تأثیر بگذارد؛ در نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده (Ajzen, 2002) دو مسیر برای کنترل رفتاری ادراک‌شده پیش‌بینی می‌کند: یک مسیر غیرمستقیم از طریق نیت رفتاری بر رفتار واقعی و یک مسیر مستقیم بر رفتار واقعی. سوم، نیت رفتاری به عنوان میانجی بین هر سه متغیر پیش‌بینی‌کننده (نگرش، هنجار ذهنی و کنترل رفتاری ادراک‌شده) و رفتار واقعی عمل می‌کند. این میانجی‌گری ممکن است کامل یا جزئی باشد، اما بر اساس نظریه آجزن (1991)، نیت رفتاری نقش کلیدی در انتقال تأثیر پیش‌بینی‌کننده‌ها به رفتار دارد. به طور خاص، انتظار می‌رود نیت رفتاری نقش میانجی‌گر کامل در رابطه بین نگرش و رفتار واقعی و بین هنجار ذهنی و رفتار واقعی داشته باشد، در حالی که در رابطه بین کنترل رفتاری ادراک‌شده و رفتار واقعی، هم اثر مستقیم و هم اثر غیرمستقیم از طریق نیت قابل انتظار است (Armitage & Conner, 2001).

تا به امروز، تعداد کمی از مطالعات نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده را در زمینه اهدای خیریه به کار برده‌اند (Baqutayan & Mahdzir, 2017). در چند مطالعه، با استفاده از نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده، اهدای پول بررسی شده است (Putra & Isfandayani, 2020). روی هم رفته، این مطالعات از اعطای خیریه با استفاده از نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده به عنوان چارچوبی در این زمینه حمایت می‌کنند؛ زیرا نگرش، هنجار ذهنی و کنترل رفتاری ادراک‌شده همگی به عنوان پیش‌بینی‌کننده‌های مهم

نیات و رفتار ظاهر می‌شوند (Knowles et al., 2012). با وجود پژوهش‌های یادشده، شکاف نظری مهمی در ادبیات پژوهش وجود دارد: اول، هیچ مطالعه‌ای در ایران مدل ساختاری نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده را در حوزه وقف آزمون نکرده است. دوم، پژوهش‌های پیشین عمدتاً بر یک یا دو متغیر از مدل متمرکز بوده‌اند و مدل کامل با روابط مستقیم و غیرمستقیم را آزمون نکرده‌اند. سوم، بیشتر مطالعات در جوامع غربی انجام شده‌اند و با توجه به تفاوت‌های فرهنگی و مذهبی، تعمیم نتایج به جامعه اسلامی-ایرانی با چالش مواجه است. بنابراین، ضرورت پژوهش حاضر در آزمون هم‌زمان روابط ساختاری بین تمام سازه‌های نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده در حوزه وقف در یک نمونه ایرانی است. در ایران نیز مطالعاتی یافت نشدند که از دیدگاه نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده انجام شده باشند و عوامل مؤثر بر رفتار وقف را برحسب عوامل شناختی، عاطفی و اجتماعی بررسی کرده باشند. به این منظور، برحسب نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده، مدل مفهومی (شکل ۱) زیر تدوین و در یک نمونه ایرانی از خیرین بررسی شد.



شکل ۱. نمودار مسیر روابط ساختاری بین متغیرها

Figure 1. Path diagram of structural relationships between variables

۲- روش پژوهش

پژوهش حاضر یک پژوهش توصیفی از نوع همبستگی بود. در این پژوهش، هدف بررسی روابط ساختاری بین سازه‌های نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده (نگرش، هنجار ذهنی، کنترل رفتاری ادراک شده، نیت رفتاری و رفتار واقعی) در حوزه وقف بود. جامعه آماری پژوهش شامل تمامی افرادی بودند که در امور خیریه شهر انار (همانند مطالعات قبلی که بر روی افرادی کار کرده‌اند که در امور خیریه مانند بخشش پول مشارکت داشتند) مشارکت داشتند. با توجه به اینکه هیچ چارچوب نمونه‌برداری رسمی از خیرین شهر انار در دسترس نبود، از روش نمونه‌گیری داوطلبانه (در دسترس) استفاده شد. ملاک «خیر بودن» مشارکت‌کنندگان داشتن سابقه مشارکت فعال در امور خیریه (کمک مالی یا غیرمالی) در دست‌کم دو سال گذشته بود. برای تعیین حجم نمونه، با توجه به مدل‌یابی معادلات ساختاری و وجود ۵ متغیر مشاهده‌شده و ۱۵ گویه، معیار کفایت حجم نمونه دست‌کم ۵ تا ۱۰ پاسخ‌دهنده به‌ازای هر گویه در نظر گرفته شد (Kline, 2016). با این حال، با توجه به تعداد پارامترهای آزاد در این مطالعه، یعنی ۱۳ پارامتر و با توجه به دست‌کم نسبت ۵ نمونه به ۱ پارامتر، دست‌کم حجم نمونه بین ۷۵ تا ۱۰۰ نمونه نیاز بود که ۸۶ در این دامنه قرار می‌گیرد (Bentler & Chou, 1987). اگرچه این حجم نمونه کمتر از معیار ایده‌آل (۱۵۰-۲۰۰ نفر) است، با توجه به محدودیت‌های نمونه‌گیری در جامعه هدف (شهر کوچک لنار)، این حجم نمونه مشارکت کردند. با توجه به محدودیت حجم نمونه، برای برآورد خطاهای استاندارد، از روش بوت‌استرپ با ۵۰۰۰ تکرار استفاده شد تا ثبات نتایج بررسی شود.



۲-۱ ابزارهای اندازه‌گیری

پرسشنامه نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده در حوزه وقف: برای گردآوری داده‌های سازه‌های نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده، از گویه‌های سه مطالعه راد و همکاران (2023)، آییگون^۱ و همکاران (2016) و میرزائی^۲ و همکاران (2019) استفاده و یک پرسشنامه ۱۵ گویه‌ای تدوین شد. فرایند ساخت پرسشنامه به شرح زیر بود: ابتدا گویه‌های مربوط به هر یک از سازه‌های نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده از سه مطالعه یادشده استخراج شدند. سپس، گویه‌ها برای حوزه وقف به لحاظ محتوایی تطبیق داده شدند؛ به این معنا که واژگان عمومی (مانند «انجام این رفتار») به واژگان خاص حوزه وقف (مانند «وقف کردن اموال») تبدیل شدند. گویه‌ها بر روی یک طیف لیکرت ۵ درجه‌ای از هرگز (نمره ۰)، شاید (نمره ۱)، احتمال کم (نمره ۲)، احتمال زیاد (نمره ۳) و حتماً (نمره ۴) سنجیده شدند. برای سنجش سازه نگرش نسبت به وقف ۴ گویه، نیت رفتاری انجام وقف ۴ گویه، هنجار ذهنی انجام وقف ۳ گویه، کنترل رفتاری ادراک‌شده ۲ گویه و رفتاری واقعی انجام وقف ۲ گویه استفاده شد. در مطالعه حاضر، پایایی‌ها به روش آلفای کرانباخ محاسبه شد. نتایج نشان داد پایایی نگرش نسبت به انجام وقف ۰/۹۶، نیت رفتاری انجام وقف ۰/۹۵، کنترل رفتاری ادراک‌شده انجام وقف ۰/۷۵، هنجار ذهنی انجام وقف ۰/۸۹ و رفتار واقعی انجام وقف ۰/۸ برآورد شد. در این پژوهش، به منظور بررسی روایی سازه گویه‌های پرسشنامه، از روش تحلیل عاملی تأییدی استفاده شد. نتایج نشان مدل ۵ عاملی برازشی مناسب با داده‌ها دارد ($\chi^2=121/28$, $df=79$) و از روایی سازه مناسب برخوردار است.

۳- یافته‌ها

۳-۱ شاخص‌های توصیفی و توزیع متغیرها

جدول ۱ نتایج حاصل از بررسی شاخص‌های توصیفی و شاخص‌های توزیع متغیرهای پژوهش را نشان می‌دهد. معادلات ساختاری نیازمند بررسی مفروضات نرمال بودن تک‌متغیره و چندمتغیره توزیع متغیرها، عدم هم‌خطی چندگانه^۳ و استقلال خطاهاست. نتایج نشان داد با در نظر گرفتن کجی ± 2 (Schumacker & Lomax, 2012) و کشیدگی ± 7 (West et al., 1995)، نرمال بودن تک‌متغیره برای تمامی متغیرها محقق شده است. با این حال، با توجه به حجم نمونه ۸۶ نفری و محدودیت‌های آماری، برای بررسی نرمال بودن چندمتغیره از آزمون‌های تکمیلی نیز استفاده شد. نتایج نشان داد مقدار کشیدگی چندمتغیره ۱/۱۶۱ و مقدار بحرانی ۰/۶۴۴ است که حاصل تقسیم این دو شاخص مقدار ۱/۸ را نشان می‌دهد که مقادیر زیر ۲ نرمال بودن چندمتغیره را نشان می‌دهند. همچنین، برای اطمینان بیشتر، از روش بوت‌استرپ با ۵۰۰۰ نمونه‌گیری مجدد برای برآورد خطاهای استاندارد استفاده شد (Preacher & Hayes, 2008). در بررسی عدم هم‌خطی متغیرهای پیش‌بین مدل، اگر شاخص تحمل^۴ کوچک‌تر از ۱ و بزرگ‌تر از ۰/۴۰ و شاخص تورم واریانس (VIF)^۵ کوچک‌تر از ۱۰ باشد (Stevens, 2012)، مفروضه عدم هم‌خطی چندگانه محقق شده است. نتایج نشان داد ضرایب تحمل متغیرهای پیش‌بین از

¹ Iyigun

² Mirzaei

³ Multicollinearity

⁴ Tolerance

⁵ Variance inflation facto



۰/۴۶۹ تا ۰/۷۸۳ و تورم واریانس از ۱/۲۷۷ تا ۲/۱۳ متغیر بودند. بر این اساس، می‌توان رأی به تحقق مفروضه داد. در بررسی مفروضه استقلال خطاها، از آماره دوربین و اتسون استفاده شد. ضرایب ۱/۵ تا ۲/۵ و نزدیک به ۲ برای این آماره نشان از استقلال خطاها دارند (Neter et al., 1996). این ضریب در مدل مورد بررسی ۲/۱۲ بود.

جدول ۱. شاخص‌های توصیفی و توزیعی متغیرهای پژوهش

Table 1. Descriptive and distributional indicators of research variables

مؤلفه	تعداد	میانگین	انحراف معیار	کجی	کشیدگی	Z کولموگروف-اسمیرنف	سطح معناداری
نگرش نسبت به وقف	۸۶	۷/۴۶	۵/۷۴	۰/۲۱	۱/۳۸	۱/۶۴	۰/۰۰۹
هنجار ذهنی نسبت به وقف	۸۶	۲/۸۶	۳/۱۳	۱/۲۹	۱/۲۷	۱/۶۷	۰/۰۰۷
کنترل رفتاری ادراک شده نسبت به وقف	۸۶	۴/۱۳	۲/۷	-۰/۰۴	-۱/۲۵	۱/۳۵	۰/۰۵۱
نیت رفتاری انجام وقف	۸۶	۴/۱	۳/۹۶	۱/۱۲	۰/۹۴	۱/۸۲	۰/۰۰۳
رفتار واقعی انجام وقف	۸۶	۳/۴	۲/۵۸	۰/۲۵	-۱	۱/۴۸	۰/۰۲۴
کشیدگی چندمتغیره (مقدار بحرانی)	۱/۱۶۱ (۰/۶۴۴)						

۲-۳ همبستگی خطی بین متغیرها

جدول ۲ نتایج همبستگی بین متغیرهای پژوهش را نشان می‌دهد. نتایج نشان داد رابطه بین کلیه متغیرهای پژوهش مثبت و معنادار بود.

جدول ۲. نتایج همبستگی بین متغیرهای پژوهش

Table 2. Correlation results between research variables

مؤلفه	۱	۲	۳	۴	۵
۱. نگرش نسبت به وقف	۱				
۲. هنجار ذهنی نسبت به وقف	۰/۴۵۷**	۱			
۳. کنترل رفتاری ادراک شده نسبت به وقف	۰/۴۴۲**	۰/۳۰۷**	۱		
۴. نیت رفتاری انجام وقف	۰/۶۱۷*	۰/۶۲**	۰/۳۷۹**	۱	
۵. رفتار واقعی انجام وقف	۰/۷۵۴**	۰/۵۹۹**	۰/۵۶۳*	۰/۶۷۱**	۱

۳-۳ آزمون مدل

نتایج جدول ۳ شاخص‌های برازش مدل تحلیل شده را نشان می‌دهد. نتایج حاکی از برازندگی بسیار خوب الگو در جامعه است ($\chi^2=2/3$, $df=2$, $p=0/31$, $RSMEA=0/042$). همچنین، به منظور تعیین مناسب بودن برازندگی الگو با داده‌ها از شاخص‌های برازندگی استفاده شد. نتایج نشان داد شاخص نرم شده برازندگی (NFI)^۱ و شاخص برازندگی تطبیقی (CFI)^۲ برابر ۰/۹۹ هستند که نشان‌دهنده برازندگی بسیار خوب مدل با داده‌هاست، به ویژه مقدار CFI اهمیت دارد که از دیدگاه مولر^۳

¹ Normed Fit Index

² Comparative Fit Index

³ Muller

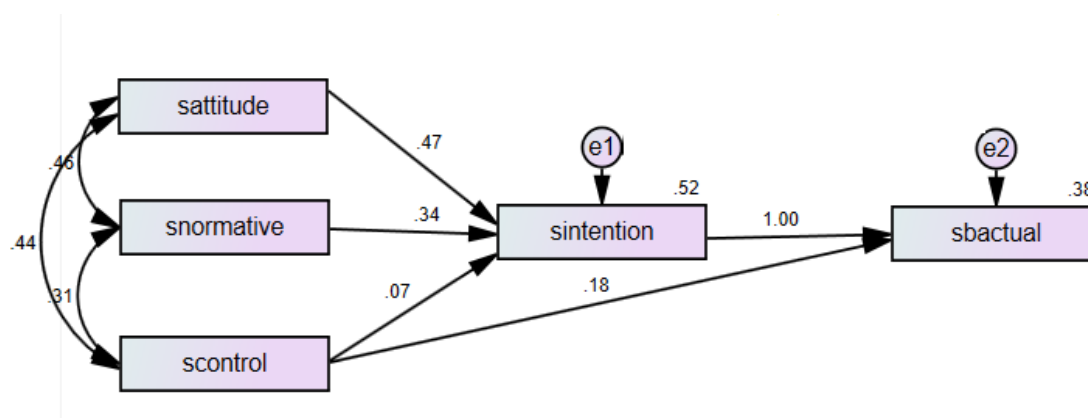


(1999) باید بیشتر از ۰/۹ و از دیدگاه وستون و گور^۱ (2006) باید بیشتر از ۰/۹۵ باشد تا مدل برازندگی مناسبی با داده‌ها داشته باشد؛ زیرا تحت تأثیر حجم نمونه قرار نمی‌گیرد. همچنین، اگر جذر برآورد واریانس خطای تقریب (RMSEA)^۲، زیر ۰/۰۵ باشد، برازش بسیار خوب، (RMSEA ≤ ۰/۰۵) بین ۰/۰۵ تا ۰/۰۸ باشد، برازش قابل قبول و اگر بیشتر از ۰/۰۸ باشد، برازش ضعیف است که در این مطالعه، RMSEA کمتر از ۰/۰۵ بود که حاکی از برازش بسیار خوب است. شکل ۲ ضرایب مسیر استانداردشده مدل تحلیل‌شده را نشان می‌دهد.

جدول ۳. شاخص‌های برازندگی مدل

Table 3. Goodness-of-fit indices for the model

(AGFI)	(GFI)	(CFI)	(NNFI)	(NFI)	(RMSEA)	Sig	(x ² /df)	(df)	(x ²)	شاخص‌های برازندگی
۰/۹۲۱	۰/۹۸۹	۰/۹۹۸	۰/۹۸۹	۰/۹۹۲	۰/۰۴۲	۰/۳۱۷	۱/۱۵	۲	۲/۳	مقدار شاخص



شکل ۲. نمودار مسیر پیش‌بینی بر اساس ضرایب مسیر استانداردشده

Figure 2. Path diagram of predictions based on standardized path coefficients

۳-۴ آزمون اثرات مستقیم

در جدول ۴، نتایج روابط ساختاری بین متغیرها آورده شده است. نتایج نشان داد اثر مستقیم نیت رفتاری انجام وقف ($\beta = ۰/۹۹۹$, $t = ۱۰/۳$, $p < ۰/۰۱$) و کنترل رفتاری ادراک‌شده انجام وقف ($\gamma = ۰/۱۸۵$, $t = ۲/۱۴$, $p < ۰/۰۵$) بر رفتار واقعی انجام وقف مثبت و معنادار بود که با توجه به دامنه ۹۵ درصد بوت‌استرپ تأیید می‌شود و صفر در این دامنه قرار ندارد. نتایج نشان داد اثر مستقیم نگرش نسبت به انجام وقف ($\gamma = ۰/۴۶۹$, $t = ۵/۸۳$, $p < ۰/۰۱$) و هنجار ذهنی انجام وقف ($p < ۰/۰۱$)، بر نیت رفتاری انجام وقف مثبت و معنادار بود که با توجه به دامنه ۹۵ درصد بوت‌استرپ تأیید می‌شود و صفر در این دامنه قرار ندارد، اما اثر مستقیم کنترل رفتاری ادراک‌شده انجام وقف ($\gamma = ۰/۰۶۹$, $t = ۰/۸۹$, $p > ۰/۰۵$) بر نیت رفتاری انجام وقف معنادار نبود که با توجه به دامنه ۹۵ درصد بوت‌استرپ تأیید می‌شود و صفر در این دامنه قرار دارد.

¹ Weston & Gore

² Root Mean Square Error of Approximation



جدول ۴. خلاصه اثر مستقیم متغیرهای پژوهش بر یکدیگر

Table 4. Summary of direct effects of research variables on each other

متغیر درون‌زا/برون‌زا	ضرایب	ضرایب	خطای	مقدار t	R ²	دامنه ۹۵ درصد بوت‌استرپ
	استاندارد نشده	استاندارد شده	استاندارد			پایین بالا
بر رفتار واقعی انجام وقف					۰/۳۷۷	
از نیت رفتاری انجام وقف	۰/۶۵۱	۰/۹۹۹	۰/۰۶۳	۱۰/۳**	۰/۵۴	۰/۷۸
از کنترل رفتاری ادراک شده انجام وقف	۰/۱۷۷	۰/۱۸۵	۰/۰۸۳	۲/۱۴*	۰/۰۰۶	۰/۳۳
بر نیت رفتاری انجام وقف					۰/۵۲۴	
از نگرش نسبت به انجام وقف	۰/۳۲۴	۰/۴۶۹	۰/۰۵۶	۵/۸۳**	۰/۲۳	۰/۴۵
از هنجار ذهنی انجام وقف	۰/۴۲۴	۰/۳۳۵	۰/۰۹۱	۴/۶۶**	۰/۲۷	۰/۶۳
از کنترل رفتاری ادراک شده انجام وقف	۰/۱۰۱	۰/۰۶۹	۰/۱۱	۰/۸۹	-۰/۰۹	۰/۳۶

۳-۵ اثرات غیرمستقیم

نتایج جدول ۵ اثرات واسطه‌ای نیت رفتاری انجام وقف را نشان می‌دهد. نتایج نشان داد نیت رفتاری انجام وقف نقش واسطه‌ای مثبت و معناداری در رابطه بین نگرش نسبت به انجام وقف و رفتار واقعی انجام وقف ($t=5/36, P<0/01$)، $IDN\beta=0/469$ و در رابطه بین هنجار ذهنی انجام وقف و رفتار واقعی انجام وقف ($t=5/36, P<0/01$)، $IDN\beta=0/335$ داشت که با توجه به دامنه ۹۵ درصد بوت‌استرپ تأیید می‌شود و صفر در این دامنه قرار ندارد، اما نیت رفتاری انجام وقف در رابطه بین کنترل رفتاری ادراک شده انجام وقف و رفتار واقعی انجام وقف ($t=0/88, P>0/05$)، $IDN\beta=0/068$ نقش واسطه‌ای معناداری نداشت که با توجه به دامنه ۹۵ درصد بوت‌استرپ تأیید می‌شود و صفر در این دامنه قرار دارد.

جدول ۵. خلاصه اثر غیرمستقیم متغیرهای پژوهش در مدل کلی

Table 5. Summary of indirect effects of research variables in the model

برون‌زا	واسطه	درون‌زا	اثرات غیرمستقیم	دامنه ۹۵ درصد بوت‌استرپ
			پایین	پایین
			مقدار t	پایین بالا
نگرش نسبت به انجام وقف	نیت رفتاری انجام وقف	رفتار واقعی انجام وقف	۰/۴۶۹	۰/۳۹
هنجار ذهنی انجام وقف	نیت رفتاری انجام وقف	رفتار واقعی انجام وقف	۰/۳۳۵	۰/۵۱
کنترل رفتاری ادراک شده انجام وقف	نیت رفتاری انجام وقف	رفتار واقعی انجام وقف	۰/۰۶۸	۰/۷۴

۴- بحث و نتیجه‌گیری

این مطالعه با هدف بررسی روابط ساختاری بین هنجار ذهنی، کنترل رفتاری ادراک شده، نگرش، نیت رفتاری و رفتار واقعی انجام وقف از دیدگاه نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده در حوزه وقف انجام شد. یافته‌های این مطالعه نشان داد مدل مفهومی



پژوهش بر اساس نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده از برازشی مطلوب با داده‌ها برخوردار است و می‌تواند ۵۲/۴ درصد از واریانس نیت رفتاری و ۳۷/۷ درصد از واریانس رفتار واقعی وقف را تبیین کند. این نتایج نشان‌دهنده کارایی زیاد نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده در پیش‌بینی رفتار وقف است. نتایج نشان داد اثر مستقیم نگرش نسبت به وقف و هنجار ذهنی انجام وقف بر نیت رفتاری انجام وقف مثبت و معنادار بود، اما اثر مستقیم کنترل رفتاری ادراک‌شده انجام وقف بر نیت رفتاری انجام وقف معنادار نبود. نتایج این مطالعه از نظر تأثیر نگرش و هنجار ذهنی بر نیت رفتاری وقف با مطالعه پوترا و اسفندیانی^۱ (2020) و محمد^۲ و همکاران (2023) هم‌سو است، اما از نظر کنترل رفتاری ادراک‌شده هم‌سو نیست. در رابطه با وقف، نگرش نسبت به وقف به ارزیابی مثبت یا منفی فرد از انجام یک وقف اشاره دارد (برای مثال، «وقف کردن یک عمل پرهیزگارانه و عاقلانه است»). هنجار ذهنی مربوط به فشار اجتماعی ادراک‌شده از سوی افراد مهم (خانواده، رهبران مذهبی، جامعه) برای انجام یا عدم انجام وقف است. کنترل رفتاری ادراک‌شده به برداشت فرد از سهولت یا دشواری وقف مربوط می‌شود، از جمله آگاهی از قوانین وقف، در دسترس بودن دارایی‌ها و اعتماد به نهادهای وقفی. در نهایت، نیت رفتاری، برنامه آگاهانه برای انجام وقف در آینده است و رفتار واقعی، وقفی است که به صورت قانونی اجرا می‌شود.

این یافته که نگرش نسبت به وقف تأثیری مستقیم مثبت و معنادار بر نیت رفتاری دارد، به‌شدت با ادبیات نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده و مطالعات خاص وقف همچون نتایج مطالعه اسمیت و مک‌سویینی^۳ (2007) و عثمان و همکاران (2016) هم‌سو است. این امر نشان می‌دهد افرادی که باورهای مثبت درباره وقف دارند - مانند باور به اینکه وقف پاداش الهی (ثواب) به همراه دارد، به بهزیستی عمومی خدمت می‌کند و میراثی ماندگار را نشان می‌دهد - احتمال بیشتری دارد که نیت قوی برای ایجاد وقف داشته باشند. برای مثال، فردی که معتقد است وقف عملی با ارزش معنوی زیاد است، آگاهانه برنامه‌ریزی می‌کند تا ملکی را برای این منظور اختصاص دهد. این تأثیر در بسیاری از زمینه‌های خیریه، از جمله زکات و کمک‌های عمومی، قوی است (Smith & McSweeney, 2007). اهمیت این مسیر نشان می‌دهد ارتباطات اقناعی با هدف افزایش باورهای مثبت درباره وقف (برای مثال، برجسته کردن پاداش‌های لبدی، تأثیر اجتماعی) می‌تولند به طور مؤثر نیت افراد را تقویت کند. در تبیین این یافته، می‌توان گفت در فرهنگ اسلامی-ایرانی، وقف به عنوان یک عمل عبادی و خداپسندانه تلقی می‌شود و افرادی که نگرش مثبت نسبت به آن دارند، به دلیل باور به پاداش‌های اخروی و تأثیرات اجتماعی مثبت، نیتی قوی‌تر برای انجام آن دارند. همچنین، تأثیر هنجار ذهنی بر نیت در جوامع جمع‌گرا مانند ایران قوی‌تر است؛ زیرا افراد به‌شدت تحت تأثیر انتظارات خانواده، روحانیون و جامعه قرار می‌گیرند (Ham et al., 2015).

نتایج مطالعه تأثیر مثبت و معنادار هنجار ذهنی بر نیت را نشان داد که با نتایج مطالعه عثمان و همکاران (2016) هم‌سو است. هنجار ذهنی یا نفوذ اجتماعی محرکی قدرتمند برای نیت وقف است. در بسیاری از جوامع اسلامی، موقوفات مذهبی نه فقط به عنوان اعمال خصوصی تقوا، بلکه به عنوان نمادهای عمومی شرافت خانوادگی و رهبری جامعه نیز تلقی می‌شوند. هنگامی که فردی درک می‌کند مراجع مهم (برای مثال، والدین، علمای مذهبی، اعضای محترم جامعه) وقف را تأیید یا در آن شرکت می‌کنند، نیت او برای انجام وقف افزایش می‌یابد. این یافته به ویژه مهم است؛ زیرا پژوهش‌های اولیه نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده گاهی اوقات هنجار ذهنی را ضعیف‌ترین پیش‌بینی‌کننده نیت می‌دانستند. با این حال، در فرهنگ‌های جمع‌گرا و برای رفتارهای مذهبی

¹ Putra & Isfandayani

² Mohamad

³ Smith & McSweeney



آشکار، هنجار ذهنی می‌تواند بسیار مهم باشد (Ham et al., 2015). برای وقف، یک سنت خانوادگی در وقف اموال یا یک فتوا که وقف را تشویق می‌کند، می‌تواند فشار هنجاری ایجاد کند که مستقیماً به نیت شخصی تبدیل می‌شود.

یافته ناهم‌سو این بود که کنترل رفتاری ادراک شده تأثیر مستقیم معناداری بر نیت رفتاری برای انجام وقف نداشت. در نگاه اول، این با اصل اساسی نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده مبنی بر اینکه کنترل ادراک شده بیشتر بر انجام یک رفتار باید نیت را تقویت کند، در تضاد است (Ajzen, 1991)، اما همچنان یک نیت قوی داشته باشد؛ زیرا نگرش یا هنجار اجتماعی او فوق‌العاده بالاست. به عبارت دیگر، نگرش و هنجار ذهنی وقتی الزام اخلاقی یا اجتماعی قوی باشد، بر ادراکات کنترل غلبه می‌کنند. دوم، این عدم اهمیت ممکن است نشان‌دهنده یک مسأله اندازه‌گیری باشد: کنترل رفتاری ادراک شده برای وقف معمولاً شامل دو مؤلفه است: کنترل‌پذیری (باور به توانایی فرد برای غلبه بر موانع) و خودکارآمدی (باور به توانایی فرد برای انجام عمل). آجرن (2002) خاطرنشان می‌کند گاهی اوقات، کنترل‌پذیری، نیت را کمتر از خودکارآمدی پیش‌بینی می‌کند، به ویژه برای رفتارهایی که به عنوان کنترل بیرونی درک می‌شوند. اگر پاسخ‌دهندگان احساس کنند اجرای وقف توسط مقامات مذهبی یا دادگاه‌های قانونی (عوامل خارجی) کنترل می‌شود، ممکن است کنترل رفتاری ادراک شده درونی آنها به نیت تبدیل نشود. سوم، ممکن است یک اثر سقف وجود داشته باشد: افرادی که وقف را یک وظیفه مذهبی می‌دانند، ممکن است بدون توجه به کنترل ادراک شده خود، نیت ایجاد کنند و موانع شخصی را بی‌ربط به وظیفه خود بدانند. بنابراین، عدم اهمیت به این معنا نیست که کنترل رفتاری ادراک شده بی‌ربط است، بلکه نشان می‌دهد در مرحله شکل‌گیری نیت برای یک وقف مقدس و با تعهد زیاد، نگرش‌های اخلاقی و فشارهای اجتماعی بر ارزیابی‌های عملی امکان‌پذیری غلبه دارند. در مقابل، عدم تأثیر کنترل رفتاری ادراک شده بر نیت را می‌توان به چند دلیل تبیین کرد. اولاً، وقف یک رفتار مقدس و دارای بار مذهبی است که ممکن است افراد حتی با وجود موانع عملی (مانند کمبود منابع مالی یا پیچیدگی قوانین)، نیت قوی برای انجام آن داشته باشند. به عبارت دیگر، در رفتارهای ارزش‌مدار، نیت ممکن است مستقل از ارزیابی‌های عملی شکل گیرد. ثانیاً، بررسی‌های انجام شده در پژوهش‌های بین‌المللی نشان می‌دهند در رفتارهایی که با تعهدات اخلاقی و دینی گره خورده‌اند، تأثیر کنترل رفتاری ادراک شده بر نیت کمتر از رفتارهای روزمره مانند خرید یا انتخاب سبک زندگی است (Armitage & Conner, 2001).

نتایج نشان می‌دهد هم نیت رفتاری و هم کنترل رفتاری ادراک شده تأثیری مستقیم مثبت و معنادار بر رفتار واقعی وقف دارند. این یک تمایز حیاتی است. اول، پیوند معنادار نیت-رفتار برای نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده مورد انتظار و اساسی است: نیت پیش‌زمینه شناختی اولیه عمل است (Ajzen, 1991). افرادی که قویاً برای ایجاد وقف برنامه‌ریزی می‌کنند، بیشتر احتمال دارد که با تماس با دفتر اوقاف، تهیه اسناد قانونی و انتقال حق انتفاع دارایی، آن را دنبال کنند. با این حال، شکاف بین نیت و عمل معمولاً زیاد است که در اینجا، اهمیت نیت رفتاری را برای انجام وقف نشان می‌دهد، نیت در نهایت به طور مؤثر به رفتار تبدیل می‌شود، احتمالاً به این دلیل که تصمیم‌های وقف عمدی بلندمدت و شامل منابع از پیش تعیین شده هستند. دوم، و آشکارتر، تأثیر مستقیم معنادار کنترل رفتاری ادراک شده بر رفتار واقعی مستقل از نیت است. این کاملاً با گزاره نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده سازگار است که کنترل رفتاری ادراک شده می‌تواند رفتار را مستقیماً پیش‌بینی کند، زمانی که منعکس‌کننده کنترل واقعی باشد (Ajzen, 2002). در زمینه وقف، حتی اگر فردی نیت قبلی قوی نداشته باشد (یا نیت به طور کامل سنجیده نشده باشد)، توانایی واقعی او برای انجام مراحل وقف ممکن است مستقیماً باعث اقدام شود. برای مثال، فردی که از یک فرایند ثبت وقف ساده مطلع می‌شود یا کمک حقوقی دریافت می‌کند (تقویت کنترل رفتاری ادراک شده) ممکن است بدون داشتن نیت قبلی روشن، اقدام به ایجاد وقف کند. برعکس، فردی با نیت قوی اما کنترل رفتاری ادراک شده کم (برای مثال،

بدون آگاهی از نحوه ثبت یک ملک) ممکن است در اقدام شکست بخورد. تأثیر مستقیم قابل ملاحظه کنترل رفتاری ادراک شده بر رفتار تأکید می‌کند تسهیل‌کننده‌های عملی - مانند مقررات شفاف وقف، متولیان حرفه‌ای و انگیزه‌های مالی - فقط تأثیرات غیرمستقیم از طریق نیت نیستند، بلکه مستقیماً امکان اقدام را فراهم می‌کنند. نتایج این مطالعه از نظر تأثیر مستقیم نیت و کنترل رفتاری ادراک شده بر رفتار واقعی وقف با پژوهش پوترا و اسفندیانی (2020) هم‌سو است. این یافته نشان می‌دهد در زمینه وقف، نیت به‌خوبی به رفتار تبدیل می‌شود و همچنین، تسهیل‌کننده‌های عملی می‌توانند مستقیماً رفتار را افزایش دهند، حتی بدون تغییر در نیت.

نتایج نشان داد نیت رفتاری به طور مثبت و معنادار رابطه بین نگرش نسبت به وقف و رفتار واقعی را میانجی‌گری می‌کند. این امر تأیید می‌کند تأثیر نگرش بر رفتار تا حدی زیاد غیرمستقیم است. به عبارت عملی، این بدان معناست که داشتن نگرش مثبت نسبت به وقف مستقیماً باعث انجام وقف نمی‌شود، بلکه نگرش ابتدا یک نیت آگاهانه را شکل می‌دهد و سپس آن نیت (در صورت عمل) به وقف منجر می‌شود. این زنجیره میانجی‌گری کلاسیک نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده است. در رابطه با وقف، ممکن است فرد معتقد باشد وقف از نظر معنوی مفید است (نگرش مثبت). این باور او را به ایجاد یک برنامه «من قصد دارم آپارتمان اجاره‌ای خود را سال آینده وقف کنم» ترغیب می‌کند. آن برنامه، همراه با فرصت، به یک عمل حقوقی واقعی منجر می‌شود. بدون نیت میانجی، یک نگرش مثبت یک احساس انتزاعی باقی می‌ماند. بنابراین، مداخلاتی که تغییر نگرش را هدف قرار می‌دهند، فقط در صورتی تغییر رفتار ایجاد می‌کنند که با موفقیت شکل‌گیری نیت را نیز تقویت کنند.

به همین ترتیب، نیت رفتاری واسطه رابطه بین هنجار ذهنی و رفتار واقعی است. فشار اجتماعی ابتدا با شکل دادن به نیت آگاهانه بر رفتار تأثیر می‌گذارد. فردی که احساس می‌کند خانواده و جامعه مذهبی‌اش از او انتظار دارند که وقفی (هنجار ذهنی زیاد) ایجاد کند، نیتی برای رعایت آن ایجاد می‌کند («من قصد دارم یک وقف خانوادگی برای بزرگداشت والدینم ایجاد کنم»). این نیت سپس اقدامات بعدی را هدایت می‌کند. اهمیت این واسطه‌گری نشان می‌دهد درخواست‌های هنجاری (برای مثال، شهادت رهبران جامعه، گزارش‌های مشارکت زیاد همسالان در وقف) فقط تا حدی مؤثر هستند که به نیت شخصی تبدیل شوند. بدون آن تبدیل، فشار اجتماعی به‌تنهایی ممکن است به ایجاد وقف واقعی منجر نشود. در عوض، ممکن است به احساس گناه یا ناراحتی اجتماعی بدون عمل منجر شود. نتایج میانجی‌گری نشان داد نیت رفتاری نقش واسطه‌ای کاملی بین نگرش و رفتار واقعی و بین هنجار ذهنی و رفتار واقعی دارد. این یافته با پژوهش‌های اسمیت و مک‌سوینی (2007) و راد و همکاران (2023) هم‌سو است که نشان دادند نیت نقش میانجی‌گر کلیدی در انتقال تأثیر نگرش‌ها و هنجارها به رفتار دارد. این یافته نشان می‌دهد نگرش‌های مثبت و فشارهای اجتماعی بدون تبدیل شدن به نیت آگاهانه، نمی‌توانند به رفتار منجر شوند. بنابراین، مداخلاتی که فقط بر تغییر نگرش یا تقویت هنجارهای اجتماعی متمرکز هستند، بدون کمک به افراد برای برنامه‌ریزی عملی و ایجاد نیت، نمی‌توانند موفق باشند. جالب‌ترین یافته عدم میانجی‌گری نیت در رابطه بین کنترل رفتاری ادراک شده و رفتار واقعی است. این یافته با پژوهش‌های آجزن (2002) و آرمیتیچ و کانر^۱ (2001) هم‌سو است که نشان دادند کنترل رفتاری ادراک شده می‌تواند مستقیماً بر رفتار تأثیر بگذارد، به ویژه در رفتارهای پیچیده که نیازمند منابع و فرصت‌های خارجی هستند.

پیچیده‌ترین یافته از دیدگاه نظری این است که نیت رفتاری نقش واسطه‌ای قابل ملاحظه‌ای در رابطه بین کنترل رفتاری ادراک شده و رفتار واقعی ندارد. به عبارت دیگر، کنترل رفتاری ادراک شده مستقیماً بر رفتار واقعی تأثیر می‌گذارد، نه از طریق

¹ Armitage & Conner

نیت. این یک ناهنجاری نیست، بلکه یک الگوی شناخته شده در پژوهش های نظریه رفتار برنامه ریزی شده است، زمانی که رفتار غیرارادی پیچیده باشد، یا جایی که کنترل رفتاری ادراک شده منعکس کننده کنترل واقعی به جای کنترل انگیزشی باشد (Ajzen, 2002). در رابطه با وقف، مسیر مستقیم کنترل رفتاری ادراک شده به رفتار و مسیر غیرواسطه ای از طریق نیت را می توان به شرح زیر توضیح داد: وقتی فردی کنترل زیادی بر انجام وقف دارد (برای مثال، ملکی با سند مالکیت مشخص دارد، یک مؤسسه وقف قابل اعتماد را می شناسد، مشاوره حقوقی دارد)، ممکن است تقریباً به طور خودکار و بدون قصد قبلی آگاهانه، به انجام رفتار ادامه دهد. برای مثال، یک فرد ثروتمند که در یک کارگاه وقف شرکت می کند، ممکن است پس از یادگیری رویه های ساده شده (افزایش کنترل رفتاری ادراک شده)، مستقیماً درجا یک سند وقف را امضا و از مرحله جداگانه «شکل گیری نیت» عبور کند. برعکس، کنترل رفتاری ادراک شده کم (برای مثال، موانع بوروکراتیک، کمبود اطلاعات) ممکن است حتی در صورت وجود نیت، مانع رفتار شود. واسطه غیرمعنادار نشان می دهد افزایش کنترل رفتاری ادراک شده در درجه اول با افزایش نیت کار نمی کند. این امر با توانمندسازی مستقیم عمل می کند. بنابراین، سیاست های ترویج وقف باید بر کاهش موانع و افزایش مستقیم کنترل تمرکز کنند، نه اینکه صرفاً با هدف تغییر نگرش ها یا هنجارها برای تقویت نیت باشند. مدل دوفرآیندی کشف شده در این مطالعه (مسیر انگیزشی از طریق نگرش و هنجار → نیت → رفتار و مسیر توانمندسازی از طریق کنترل رفتاری ادراک شده → رفتار) یک مدل مفهومی جدید برای رفتار وقف ارائه می دهد که با پژوهش های بین المللی در حوزه رفتارهای خیریه هماهنگ است. برای مثال، پژوهش های شروریش و هاووز¹ (2001) نشان دادند تصمیم های بزرگ خیریه، مانند وقف، هم تحت تأثیر انگیزه های درونی (نگرش ها و هنجارها) و هم تحت تأثیر عوامل عملی (قابلیت ها و منابع) قرار می گیرند. این مدل دوفرآیندی می تواند مبنای تدوین برنامه های مداخله ای مؤثر در حوزه وقف قرار گیرد.

روی هم رفته، نتایج یک مدل دوفرآیندی برای رفتار وقف ترسیم می کنند. مسیر اول انگیزشی است: نگرش ها و هنجارهای ذهنی → نیت → رفتار. این مسیر کلاسیک عمل منطقی است که در آن رفتار ناشی از برنامه ریزی آگاهانه مبتنی بر ارزیابی شخصی و فشار اجتماعی است. مسیر دوم توانمندسازی است: کنترل رفتاری درک شده → رفتار (دورزدن نیت). این امر نشان می دهد وقف، مانند بسیاری از اعمال پیچیده قانونی-مذهبی، دارای یک مؤلفه امکان سنجی قوی است که مستقل از نیت انگیزشی عمل می کند. این مدل دوفرآیندی مفاهیم نظری مهمی دارد. این مدل، خوانشی دقیق از نظریه رفتار برنامه ریزی شده را به چالش می کشد که مستلزم میانجی گری نیت در همه پیشایندها است. در عوض، این با این دیدگاه هم سو است که برای رفتارهایی با محدودیت ها یا تسهیل کننده های خارجی قابل ملاحظه، کنترل رفتاری ادراک شده به عنوان یک تعدیل کننده مستقیم شکاف نیت-رفتار و به عنوان یک پیش بینی کننده مستقیم رفتار عمل می کند (Armitage & Conner, 2001). مسیر غیرمعنادار کنترل رفتاری ادراک شده → نیت همچنین نشان می دهد افراد ممکن است ادراکات کنترل را در برنامه های خود برای بخشش مقدس لحاظ نکنند، شاید به دلیل جبرگرایی مذهبی (اگر خدا بخواهد، من این کار را صرف نظر از موانع انجام خواهم داد). با این حال، کنترل واقعی آنها همچنان بر اجرا تأثیر می گذارد.

راهبردهای عملی این یافته ها عبارتند از: اول اینکه، برای تقویت نیت رفتاری، جلسات آگاهی بخشی باید برای افزایش نگرش های مثبت و هنجارهای ذهنی برگزار شوند. برجسته کردن پاداش های معنوی، تأثیر اجتماعی و پایداری وقف (نگرش) می تواند با تأیید مبتنی بر جامعه (هنجار ذهنی) ترکیب شود، مانند تشویق عمومی وقف توسط علمای مذهبی یا ایجاد جوایز

¹ Schervish & Havens



تقدیر از وقف برای خانواده‌ها. از آنجا که نگرش و هنجار ذهنی از طریق نیت عمل می‌کنند، تلاش‌ها برای افزایش نیت باید این عوامل را در اولویت قرار دهند. دوم اینکه، از آنجا که کنترل رفتاری ادراک‌شده بر نیت تأثیر نمی‌گذارد اما مستقیماً بر رفتار واقعی تأثیر می‌گذارد، مداخلات باید به طور جداگانه به باورهای کنترلی اختصاص یابند. رویه‌های ساده‌شده ثبت وقف، پورتال‌های آنلاین، کلینیک‌های حقوقی و حاکمیت شفاف مؤسسه‌های وقف، حتی بدون تغییر نیت، مستقیماً موقوفات واقعی را افزایش می‌دهند. برای مثال، یک «سرویس ایجاد وقف یک‌روزه» که تمام مدارک قانونی را مدیریت می‌کند، می‌تواند با افزایش کنترل رفتاری ادراک‌شده، صرف‌نظر از نیت قبلی، رفتار واقعی را به طرز چشمگیر افزایش دهد. سوم اینکه، نتایج میانجی‌گری درباره این فرض هشدار می‌دهد که نگرش‌های مثبت یا فشار اجتماعی به‌تنهایی کافی هستند. بدون تبدیل به نیت، آنها بی‌اثر می‌مانند. بنابراین، جلسات تغییر رفتار باید شامل «نیت‌های اجرایی» یا برنامه‌ریزی عملی خاص (برای مثال، «من سه‌شنبه آینده ساعت ۱۰ صبح به دفتر اوقاف مراجعه خواهم کرد») باشند تا شکاف نیت-عمل را پر کنند.

به طور خاص، بر اساس یافته‌های این پژوهش، به سازمان اوقاف و امور خیریه و مؤسسه‌های خیریه پیشنهاد می‌شود برنامه‌های ترویج وقف را بر اساس مدل دوفراپندی طراحی کنند: الف) برنامه‌های آگاهی‌بخشی برای تغییر نگرش‌ها و تقویت هنجارهای اجتماعی (مسیر انگیزشی) و ب) تسهیل فرایندهای اداری و حقوقی برای افزایش کنترل ادراک‌شده (مسیر توانمندسازی). با همکاری رسانه‌های محلی و ملی، الگوهای موفق وقف را معرفی کنند تا هنجار ذهنی جامعه را تقویت کنند. با ایجاد دفاتر مشاوره وقف در سطح محلات، اطلاعات دقیق و مشاوره حقوقی رایگان ارائه دهند تا کنترل رفتاری ادراک‌شده افراد افزایش یابد.

این توضیحات باید با توجه به محدودیت‌های بالقوه مطالعه در نظر گرفته شوند. اول، مهم‌ترین محدودیت مطالعه حجم نمونه محدود (۸۶ نفر) و نمونه‌گیری داوطلبانه از یک شهر کوچک است که تعمیم‌پذیری نتایج را محدود می‌کند. همچنین، جامعه نمونه منحصرراً خیرین شهر انار بودند که ممکن است با جمعیت عمومی تفاوت‌هایی مهم داشته باشند. البته، در مطالعات قبلی، بیشتر نمونه‌های آنها افرادی بودند که در امور خیریه مشارکت داشتند. این محدودیت به ویژه در رابطه با مسیر غیرمعنادار کنترل رفتاری ادراک‌شده → نیت رفتاری قابل تأمل است و پژوهش‌های آینده با نمونه‌های بزرگ‌تر و متنوع‌تر می‌توانند به تأیید یا اصلاح این یافته کمک کنند. همچنین، این نتیجه ممکن است به دلیل مقیاس اندازه‌گیری باشد، اگر مقیاس کنترل رفتاری ادراک‌شده شامل مواردی باشد که کنترل داخلی و خارجی را با هم ترکیب می‌کنند. پژوهش‌های آینده باید از معیارهایی جداگانه برای خودکارآمدی و کنترل‌پذیری استفاده کنند (Ajzen, 2002). دوم، داده‌ها احتمالاً مقطعی هستند که استنتاج علی را محدود می‌کند. به مطالعات طولی برای ردیابی تغییرات در کنترل رفتاری ادراک‌شده، نیت رفتاری و رفتار واقعی وقف در طول زمان نیاز است. سوم، این نتایج ممکن است به جمعیت‌های غیرمسلمان یا موقوفات سکولار تعمیم داده نشود. مطالعات تطبیقی در سیستم‌های مختلف مذهبی و حقوقی ارزشمند خواهند بود. در نهایت، پژوهش‌های کیفی می‌توانند بررسی کنند که چرا افراد گزارش می‌دهند کنترل رفتاری ادراک‌شده زیاد به نیت تبدیل نمی‌شود. آیا آنها موانع را بی‌ربط به وظایف مذهبی می‌دانند؟ یا قصد دارند بدون توجه به آن راهی پیدا کنند؟ پاسخ‌ها مدل نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده را برای رفتارهای مقدس اصلاح می‌کنند.

۵- منابع فارسی

غیور باغبانی، م.، رجوعی، م.، پوررنگ، ع.، مرادی، م.، و نصرآبادی، ه. (۱۳۹۸). شناسایی عوامل مؤثر بر توسعه فرهنگ وقف با رویکرد تحلیل مضمون در آستان قدس رضوی. مدیریت اسلامی، ۲۷(۲)، ۱۴۹-۱۷۰.



<https://dor.isc.ac/dor/20.1001.1.22516980.1398.27.2.7.7>

نصرالهی، خ.، و عبدلی سبحانی، م. (۱۳۹۳). عوامل مؤثر بر جلب مشارکت شهروندان در تأمین مالی خدمات شهری از طریق بخش سوم، وقف (مطالعه موردی شهر اصفهان). *مطالعات و پژوهش‌های شهری و منطقه‌ای*، ۶، ۷۵-۹۶.

https://urs.ui.ac.ir/article_20114_85e68b8534ec22b401e5022043e47f69.pdf?lang=en

Reference

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665-683. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2002.tb00236.x>
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behavior: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40(4), 471-499. <https://doi.org/10.1348/014466601164939>
- Baqutayan, S. M., & Mahdzir, A. M. (2017). The psychology theories of waqf-giving behaviors. *Journal of Economic and Social Thought*, 4(4), 424-432. <https://journals.econsciences.com/index.php/JEST/article/view/1361/1497>
- Bentler, P. M., & Chou, C. P. (1987). Practical issues in structural modeling. *Sociological Methods & Research*, 16(1), 78-117. <https://doi.org/10.1177/0049124187016001004>
- Bidin, Z., Md-Idris, K., & Mohd-Shamsudin, F. (2009). Predicting compliance intention on zakat on employment income in Malaysia: an application of reasoned action theory. *Journal Pengurusan*, 28, 85-102. <https://baitalzakat.com/files/english-files/baitalzakat.com-E100017.pdf>
- Drezner, N. D., & Huehls, F. (2015). *Fundraising and institutional advancement: Theory, practice, and new paradigms*. Routledge, New York.
- Dunn, E. W., Aknin, L. B., & Norton, M. I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science*, 319, 1687-1688. <https://doi.org/10.1126/science.1150952>
- Fall, L. (2000). An exploratory study of the relationship between human values and information sources within a tourism framework. *Journal of Hospitality and Leisure Marketing*, 7(1), 3-28. https://doi.org/10.1300/J150v07n01_02
- Filona, F., & Misdiyono, M. (2019). Factors affecting the adoption of electronic money using Technology Acceptance Model and Theory of Planned Behavior. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 24(1), 108-120. <https://garuda.kemdiktisaintek.go.id/documents/detail/1512225>
- Francia, P. L., Green, J. C., Herrnson, P. S., Powell, L. W., & Wilcox, C. (2005). Limousine liberals and corporate conservatives: The financial constituencies of the democratic and republican parties. *Social Science Quarterly*, 86(4), 761-778. <https://doi.org/10.1111/j.0038-4941.2005.00354.x>
- Ghayuor Baghbani, S. M., Rojuie, M., Pourang, A., Moradi, M., & Nasrabadi, H. (2019). Identifying factors affecting the development of "Waqf" culture through a content analysis approach at Razavi Holy Shrine. *Islamic Management*, 27(2), 149-170. <https://dor.isc.ac/dor/20.1001.1.22516980.1398.27.2.7.7> [In Persian]
- Gopi, A., & Ramayah, T. (2007). Applicability of theory of planned behavior in predicting intention to trade online: Some evidence from a developing country. *International Journal of Emerging Markets*, 2(4), 348-360. <https://doi.org/10.1108/17468800710824509>
- Ham, M., Jeger, M., & Freimann, A. (2015). The role of subjective norms in forming the intention to purchase green food. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 28(1), 738-748. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2015.1083875>
- Hasbullah, N.A., Khairi, K.F., Ab. Aziz, M.R. (2015). Intention to contribute in corporate waqf: applying the theory of planned behavior. *International Journal of Islamic and Civilizational Studies*, 3(1), 39-48. <https://doi.org/10.11113/umran2016.3n1.39>
- Iyigun, E., Tastan, S., Ayhan, H., Kose, G., & Acikel, C. (2016). Validity and reliability analysis of the planned behavior theory scale related to the testicular self-examination in a Turkish context,



<https://doi.org/10.22108/ecs.2026.149298.1201>

- Postgraduate Medicine*, 128(5), 496-501. <https://doi.org/10.1080/00325481.2016.1182872>
- Kao, C. P., Lin, K. Y., & Chien, H. M. (2018). Predicting teachers' behavioral intentions regarding web-based professional development by the theory of planned behavior. *EURASIA Journal of Mathematics, Science and Technology Education*, 14(5), 1887-1897. <https://doi.org/10.29333/ejmste/85425>
- Kline, R. B. (2016). *Principles and practice of structural equation modeling* (4th ed.). The Guilford Press.
- Knowles, S. R., Kyde, M. K., & White, K. M. (2012). Predictors of young people's charitable intentions to donate money: An extended theory of planned behavior perspective. *Journal of Applied Social Psychology*, 42(9), 2096-2110. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2012.00932.x>
- Masrukia, R., Hanefah, M. M., Aryanic, D. N., & Bunyamind, J. (2019). Performance measurements of socio-economic impact for Waqf (Endowment) institutions. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 7(6), 1-17. https://www.researchgate.net/publication/352312701_Performnce_measurements_of_socio-economic_impact_for_waqf_endowment_institutions
- Mirzaei, N., Dehdari, T., Taghdisi, M. H., & Zare, N. (2019). Development of an instrument based on the theory of planned behavior variables to measure factors influencing Iranian adults' intention to quit waterpipe tobacco smoking. *Psychology Research and Behavior Management*, 12, 901-912. <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC6767482/pdf/prbm-12-901.pdf>
- Mohamad, S. N. A., Yahaya, M. H., Latib, N. A. A., Ishak, A. H., Izham, S. S., & Hasbullah, N. A. (2023). Waqf and the theory of planned behavior: A meta-analysis review. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 13(7), 1-18. <https://doi.org/10.6007/IJARBS/v13-i7/17659>
- Muller, R.O. (1996). *Basic principles of structural equation modeling (An introduction to LISREL equation)*. Springer Verlag. New York, Berlin
- Nasrollahi, Kh., & Abdoli, M. (2014). Factors affecting civilians caught in the city financing through the tertiary sector endowment (Case Study Isfahan City). *Urban Regional Studies and Research*, 6, 75-96. https://urs.ui.ac.ir/article_20114_85e68b8534ec22b401e5022043e47f69.pdf?lang=en. [In Persian]
- Neter, J., Kutner, M. H., Nachtsheim, C. J., & Wasserman, W. (1996). *Applied linear statistical models* (4th ed., p. 318). WCB McGraw-Hill, New York.
- Osman, A. F. (2014). *An analysis of cash Waqf participation among young intellectuals*. 9th International Academic Conference, 13 April 2014, Istanbul. *International Institute of Social and Economic Sciences*. Czech Republic.
- Osman, A. F., Omar Mohammad, M., & Fadzil, A. (2016). Factor influencing cash waqf giving behavior: a revised theory of planned behavior. *Journal of Global Business and Social Entrepreneurship (GBSE)*, 1(2), 12-25. [http://www.gbse.my/isimarch16/GBSE%201\(2\)%2012-25%20\(March%202016\).pdf](http://www.gbse.my/isimarch16/GBSE%201(2)%2012-25%20(March%202016).pdf)
- Paul, B., Kirubakaran, R., Isaac, R., Dozier, M., Grant, L., Weller, D., & Collaboration. R. (2023). A systematic review of the theory of planned behaviour interventions for chronic diseases in low health-literacy settings. *Journal of Global Health*, 13, 04079. <https://doi.org/10.7189/jogh.13.04079>
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. *Behavior Research Methods*, 40(3), 879-891. <https://doi.org/10.3758/brm.40.3.879>
- Putra, P., & Isfandayani. (2020). Planned behavior theory in playing cash waqf. *JHSS (Journal of Humanities and Social Studies)*, 4(1), 5-9. <https://journal.unpak.ac.id/index.php/jhss/article/view/1901/1531>
- Rad, D., Redeş, A., Roman, A., Egerău, A., Lile, R., Demeter, E., ..., & Chiş, R. (2023). The use of theory of planned behavior to systemically study the integrative-qualitative intentional behavior in Romanian preschool education with network analysis. *Front. Psychol.*, 13, 1017011. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.1017011>
- Ramayah, T., Yusoff, Y. M., Norzalila, J., & Amlus, I. (2009). Applying the theory of planned behavior



- (TPB) to predict internet tax filing intentions. *International Journal of Management*, 26(2), 272-284. <https://www.proquest.com/openview/0404e6095953097fd075f213ed6848a5/1?pq-origsite=gscholar&cbl=5703>
- Ranganathan, S. K., & Henley, W. H. (2008). Determinants of charitable donation intentions: A structural equation model. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 13(1), 1–11. <https://doi.org/10.1002/nvsm.297>
- Sargeant, A., West, D. C., & Ford, J. B. (2001). The role of perceptions in predicting donor value. *Journal of Market Management*, 17(3-4), 407-428. <https://doi.org/10.1362/0267257012652131>
- Sargeant, A., & Woodliffe, L. (2007). Gift giving: An interdisciplinary review. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 12(4), 275-307. <https://doi.org/10.1002/nvsm.308>
- Schervish, P. G., & Havens, J. J. (2001). Wealth and the commonwealth: New findings on wherewithal and philanthropy. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 30(1), 5-25. <https://doi.org/10.1177/0899764001301001>
- Schumacker, R. E., & Lomax, R. G. A. (2012). *Beginner's guide to structural equation modeling*. Routledge
- Si, H., Shi, G.-J., Tang, D., Wen, S., Miao, W., & Duan, K. (2019). Application of the Theory of Planned Behavior in Environmental Science: A Comprehensive Bibliometric Analysis. *Int. J. Environ. Res. Public Health*, 16, 1-26. <https://doi.org/10.3390/ijerph16152788>
- Smith, J. R., & McSweeney, A. (2007). Charitable giving: The effectiveness of a revised theory of planned behaviour model in predicting donating intentions and behavior. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 17(5), 363–386. <https://doi.org/10.1002/casp.906>
- Stevens, J. P. (2012). *Applied multivariate statistics for the social sciences*. Routledge.
- West, S. G., Finch, J. F., & Curran, P. J. (1995). Structural equation models with non-normal variables: Problems and remedies. In R. H. Hoyle (Ed.), *Structural equation modeling: Concepts, issues and ...* (pp. 56-75). Sage, Thousand Oaks.
- Weston, R., & Gore, P. A. (2006). A brief guide to structural equation modeling. *The Counseling Psychologist*, 34(5), 719-751. <https://doi.org/10.1177/0011000006286345>
- Zafar, M. B., & Ali, H. (2026). Waqf as a socioeconomic institution and its governance and development for welfare and sustainability. *Discover Global Society*, 4, 1-23. <https://doi.org/10.1007/s44282-026-00412-8>



