

Motivation

Motivation is defined as the process that initiates, guides and maintains goal-oriented behaviors.
Motivation is what causes us to act, whether it is getting a glass of water to reduce thirst or reading a book to gain knowledge.

الدافعية ببساطة هي القوة اللي بتخليلك تبدأ السلوك وتوجهه وتكمل فيه لحد ما تحقق الهدف، سواء هدف بسيط زي الشرب أو هدف علمي زي المذاكرة.

It involves the biological, emotional, social and cognitive forces that activate behavior.

In everyday usage, the term motivation is frequently used to describe **why** a person does something.

يعني السلوك الإنساني بيطلع من مزيج عوامل جسدية ونفسية واجتماعية وعقلية، ولما نسأل، "لـه عمل كده؟" إحنا بنسأل عن الدافع الحقيقي ورا السلوك.

Motivation is the driving force behind human behavior.
هي المحرك الأساسي لكل تصرفات الإنسان من أبسط قرار لأكبر إنجاز.



Motivation and Human Management

Motivated people are those who have made a conscious decision to devote considerable effort to achieve something that they value.

What they value will differ greatly from one individual to another.

الشخص المتحفز هو اللي قرر بإرادته بيذل مجهود كبير عشان يصل لحاجة مهمة بالنسبة له، مع اختلاف القيم والدوافع من شخص لآخر.

There are a variety of ways to motivate people, including:

- Fear for losing a job
- Financial incentives
- Self-fulfillment goals
- Goals for the organization or groups within the organization

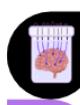
يعني التحفير مش طريقة واحدة، ممكن يكون بالفلوس أو الأمان الوظيفي أو تحقيق الذات أو حتى أهداف المؤسسة نفسها.

Needs and Goals

These various needs can be categorized in a number of ways such as:

- Psychological motives
- Social motives
- Intrinsic motivation
- Extrinsic motivation

الاحتياجات الإنسانية ليها تصنيفات مختلفة، وده بيساعدنا نفهم سبب السلوك بشكل علمي ومنظم.



 Extrinsic motivation is related to tangible rewards such as salary and fringe benefits, security, promotion, contract of service, the work environment and conditions of work.

الدافع الخارجية مرتبطة بال حاجات الملموسة زي المرتب، الترقية، الأمان الوظيفي وبيئة العمل.

 Intrinsic motivation is related to psychological rewards such as the opportunity to use one ability, a sense of challenge and achievement, receiving appreciation, positive recognition and being treated in a caring and considerate manner.

الدافع الداخلية مرتبطة بالإحساس بالإنجاز والتقدير واستخدام القدرات والشعور بالتحدي، ودي بتكون أعمق وأقوى نفسياً.

 Goals also influence motivation.
وجود هدف واضح بيزيود الحماس ويوجه السلوك في اتجاه محدد بدل التشتت.

Classical and Modern Theories of Motivation

 Content theories focus on the question of:

- What arouses goal-directed behavior 🔥
- What sustains behavior ⏳
- What regulates behavior ⚖️

نظريات المحتوى بتركّز على إيه اللي بيحفّز السلوك من الأساس وإيه اللي يحافظ عليه.

 They offer ways to profile or analyze individuals to identify their needs.
يعني بتحلل شخصية الفرد عشان تحدد احتياجاته ودوافعه الحقيقة.

 Process theories attempt to explain and describe:

- How people start behavior ➡️
- How they sustain behavior ➡️
- How they direct behavior toward satisfaction of needs or reduction of inner tension 😊

نظريات العمليات بتهمّ بازاي السلوك بيبدأ ويستمر وينتجه لإشباع الاحتياجات وتقليل التوتر الداخلي.

▲ Maslow's Hierarchy of Needs

 Maslow's hierarchy of needs expresses the idea that, until satisfied, some motives are more compelling than others.

 Some needs take priority over others.

ماسلو بيقول إن في احتياجات أهم من غيرها، ولازم الأساسية تتبع الأول قبل العلية.

 At this moment, with your needs for air and water satisfied, other motives such as your desire to achieve energize and direct your behavior.

يعني لما الاحتياجات الأساسية زي الأكل والشرب تتوفر، بيبدأ دافع النجاح والطموح يوجه السلوك.



Maslow's Hierarchy Levels (From Basic to Highest)

Physiological Needs:

Need to satisfy hunger and thirst.

الاحتياجات الفسيولوجية هي الأساس للحياة زي الأكل والشرب والنوم.

Safety Needs:

Need to feel that the world is organized and predictable; need to feel safe, secure and stable.

احتياجات الأمان تعني الشعور بالاستقرار والحماية النفسية والجسدية.



Belongingness and Love Needs:

Need to love and be loved, to belong and be accepted; need to avoid loneliness and alienation.

الإنسان بطبيعته اجتماعي ويبتعد عن الحب والانتماء وتتجنب الوحدة.

Esteem Needs:

Need for self-esteem, achievement, competence and independence; need for recognition and respect from others.

احتياجات التقدير تشمل احترام الذات والنجاح والتقدير من الآخرين.

Self-Actualization Needs:

Need to live up to one's fullest and unique potential.

تحقيق الذات يعني الوصول لأقصى إمكانيات الشخص وتحقيق أفضل نسخة من نفسه.



Herzberg's Two-Factor Theory

 Frederick Herzberg's two-factor theory concludes that certain factors in the workplace result in job satisfaction, but if absent, they do not lead to dissatisfaction but to no satisfaction.

هيرزبيرج وضح إن في عوامل بخلق رضا وظيفي، لكن غيابها لا يعني بالضرورة عدم رضا بل غياب الشعور بالرضا.

 The factors that motivate people can change over their lifetime, but “respect for me as a person” is one of the top motivating factors at any stage of life.

التقدير والاحترام من أقوى الدوافع النفسية المستمرة في كل مراحل الحياة.

He distinguished between:

Motivators:

- Challenging work 🏃
- Recognition 🙌
- Responsibility 🎯

Which give positive satisfaction.

المحفزات الحقيقة بخلق رضا نفسي قوي لأنها مرتبطة بالإنجاز والتقدير.

Hygiene Factors:

- Status 🏢
- Job security 🔒
- Salary 💰
- Fringe benefits 🎁

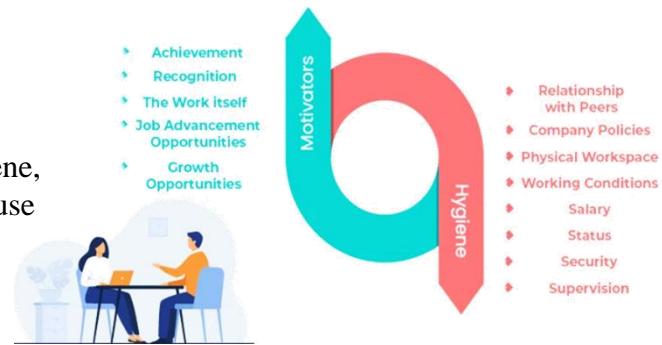


That do not motivate if present, but if absent, result in demotivation.

العوامل الصحية وجودها طبيعي لكن غيابها يسبب إحباط وفقدان الدافعية.

💡 The name hygiene factors is used because, like hygiene, the presence will not improve health, but absence can cause health defect.

تم تسميتها كده لأنها زي النظافة بالضبط، وجودها طبيعي لكن غيابها يسبب مشكلة واضحة.



🧬 🐾 Instinct Theory of Motivation

💡 According to instinct theories, people are motivated to behave in certain ways because they are evolutionarily programmed to do so.

These behaviors are inborn patterns and not learned.

النظريّة الغرزيّة بتقول إن بعض السلوكيات فطريّة وموروثة مش مكتسبة من التعلّم.

📋 William James created a list of human instincts that included:

- Attachment ❤️
- Play 🎮
- Shame 😞
- Anger 😡
- Fear 😱
- Shyness 😪
- Modesty 💕
- Love ❤️

وهو اعتبر إن دي غرائز أساسية موجودة في الطبيعة البشرية.

⚠ The main problem with this theory is that it did not really explain behavior; it only described it.
عيوب النظريّة إنها بتوصف السلوك لكنها ما تفسّر أسبابه النفسيّة بعمق.

📈 🧠 Arousal Theory of Motivation

⚡ The arousal theory of motivation suggests that people take certain actions to either decrease or increase levels of arousal.
النظريّة دي بتقول إن الإنسان بيحاول يوازن مستوى الإثارة أو النشاط النفسي.

📋 When arousal levels get too low, a person might watch an exciting movie or go for a jog.
لو الشخص ز هقان أو نشاطه منخفض، بيذور على أنشطة مثيرة ترفع مستوى الحماس.

📘 🧑 When arousal levels get too high, a person would probably look for ways to relax such as meditating or reading a book.
ولو التوتر عالي، بيلجأ للهدوء والاسترخاء زي القراءة أو التأمل.

💡 According to this theory, we are motivated to maintain an optimal level of arousal, although this level can vary based on the individual or the situation.

يعني الهدف النفسي هو الحفاظ على مستوى متوازن من النشاط يناسب الشخص والموقف، لا توتر زائد ولا خمول.

