

الدافع، مشتق من الكلمة اللاتينية "movere" (التحرك)، هو القوة الداخلية التي تحرك الأفراد نحو هدف. يُعرّف بأنه حالة من التنشيط توجه الطاقة نحو تحقيق هذا الهدف، مما يجعل المستهلك نشيطاً ومستعداً للمشاركة في معالجة المعلومات واتخاذ القرارات. مثال ذلك: رغبة اللاعب بتحليل معلومات لعبة جديدة قبل شرائها، بما في ذلك قراءة المراجعات والتحدث مع الأصدقاء، ثم الاستعداد المبكر لتنزيلها عند صدورها. يُظهر الشكل التالي (المفترض وجوده في النص الأصلي) تأثيرات الدافع.