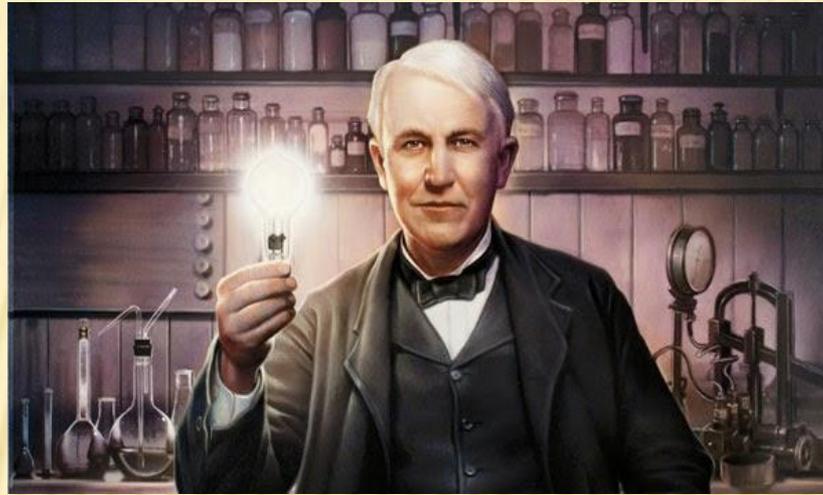


MOTIVASI

Universitas Pembangunan Jaya

WHAT MOTIVATES THEM?



MESSI VS ADRIANO



MOTIVASI

Menurut Slavin → motivasi merupakan proses internal yang bersifat aktif, mengarahkan, dan mempertahankan perilaku sepanjang waktu.

Menurut Wade & Tavris → proses dalam diri manusia atau hewan yang menyebabkan organisme tersebut bergerak menuju tujuan yang dimiliki, atau bergerak menjauh dari situasi yang tidak menyenangkan.

Motivasi



2 Jenis

**Intrinsik/
dari dalam**



**Ekstrinsik/
dari luar**

DEFINISI

✘ **Motivasi Intrinsik:**

Suatu keinginan untuk melakukan sesuatu karena memang menikmati kepuasan dalam melakukan tindakan tersebut.

✘ **Motivasi Ekstrinsik:**

Suatu keinginan untuk mengejar tujuan yang diakibatkan oleh imbalan-imbalan yang bersifat eksternal (seperti uang, popularitas, dll).

Internal/ dari dalam,

contoh:

- Ada rasa ingin tahu
- Tantangan → usaha
- untuk mencapai “Tujuan Diri”

- ingin bisa menguasai bahan pelajaran
- ingin mencapai cita-cita
- ...apa lagi ya....



Eksternal/ dari luar

contoh:



- Kalau ada hadiah
- Supaya dapat pujian
 - Takut dihukum
 - Takut dimarahi
- Malu sama teman
- Takut tidak punya teman
 - ...apa lagi...

4 MOTIVATOR UTAMA MANUSIA

✘ Makanan



✘ Cinta



✘ Sex



✘ Pencapaian/ Achievement



THEORIES OF MOTIVATION

1. INSTING



- ✘ Kecenderungan yang tertanam dalam diri atau kekuatan biologis yang mempengaruhi perilaku.
- ✘ William McDougall (1908), menyatakan bahwa manusia termotivasi o/berbagai insting.
 - ✘ Combat, curiosity, sympathy, dan self-assertion
- ✘ Insting lebih tepat digunakan u/menjelaskan perilaku hewan. Ilmuwan menamakannya, *fixed action patterns*.
 - + Dorongan biologis yang berasal dari dalam diri yang membuat suatu organisme u/melakukan tindakan tertentu ketika dihadapkan pada situasi dan kondisi tertentu.
 - + Imprinting.



2. INCENTIVE

- ✘ Mengapa anda memilih untuk kuliah?
- ✘ Gelar sarjana = kerja keras



Incentive:

- ✘ Goals atau tujuan bisa berupa benda atau pikiran yang bernilai dan ingin kita raih.
- ✘ Two common feature:
 - + Thought (“saya mau jadi psikolog”) or Objects (uang, pakaian).
 - + Change over time.

3. COGNITIVE FACTORS

✘ Why do people run in the marathon?

✘ The answer:

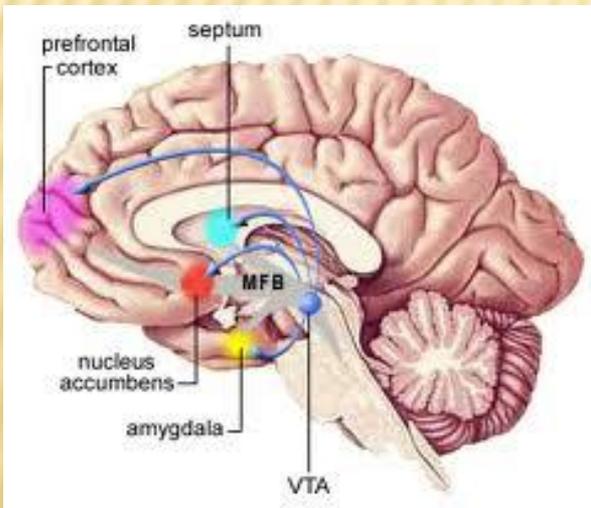
+ Lies in the difference between *extrinsic* and *intrinsic* motivation.



4. THE BRAINS REWARD/PLEASURE CENTER



- ✗ Apa alasan orang makan?
 - ✗ Salah1nya adalah, mengunyah makanan favorit bisa sangat “menyenangkan”.
- ✗ Jadi “eating” pleasure berasal dari bagian otak yaitu, Reward/ Pleasure center.
- ✗ Bagian tersebut terdiri dari beberapa area di otak antara lain, Nucleus Accumbens dan Ventral Regmental Area. Dan melibatkan neurotransmitter, Dopamin.
- ✗ So...perilaku seperti makan, berjudi, membina hubungan romantis, sex, mendengarkan musik, semua kita lakukan karena mengaktifkan bagian otak itu.



BIOLOGICAL AND SOCIAL NEEDS

BIOLOGICAL AND SOCIAL NEEDS

BIOLOGICAL

✘ Biological needs

Berbagai kebutuhan fisiologis yang amat penting untuk bertahan dan kelangsungan hidup.

Makan, minum, seks, tidur

SOCIAL

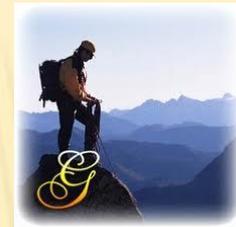
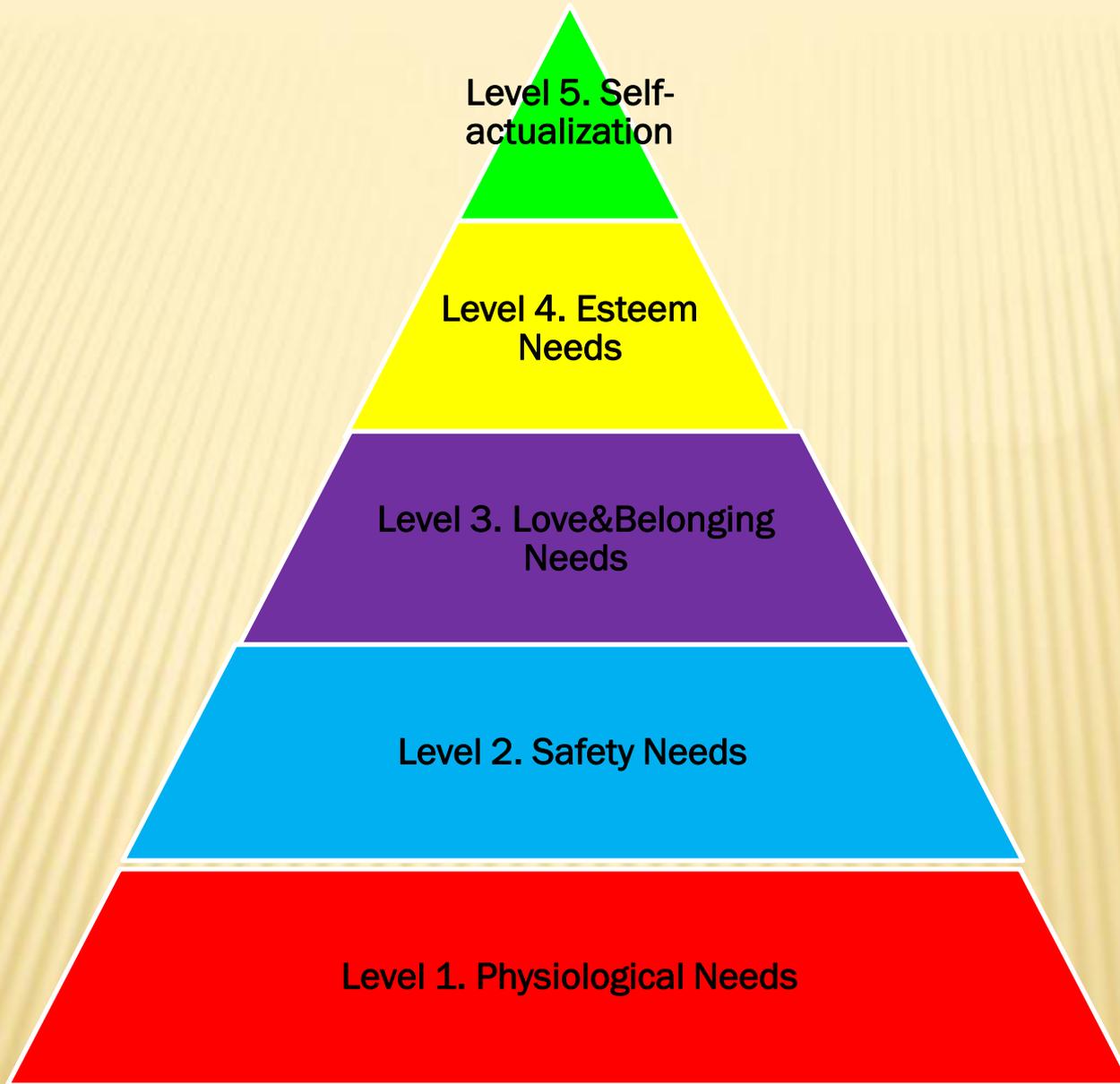
✘ Social needs

Kebutuhan yang diperoleh melalui pembelajaran dan pengalaman.

✘ Alasan orang dewasa di USA menikah, 90% menyatakan u/memenuhi Social needs.

✘ Contohnya: achievement, fun, affiliation, independence, dll.

✘ Hierarki Maslow



HIERARKI MASLOW

ACHIEVEMENT



ACHIEVEMENT NEEDS (AN)

- ✘ **Acheivement Needs:**

Keinginan untuk membuat target/sasaran yang menantang dan kegigihan untuk mengejar sasaran tersebut meskipun menghadapi tantangan, frustrasi dan kemunduran.

(Plotnik, 2005)

- ✘ **Motif yang dipelajari; sasarannya ialah mencapai suatu standar keberhasilan dan keunggulan pribadi di suatu bidang tertentu.**

(Wade & Tavis, 2007).

ACHIEVEMENT NEEDS (AN)

✘ Motivasi Berprestasi → Goal/Target

Tujuan yang hendak dicapai, alasan dan strategi yang kita gunakan akan menentukan pencapaian/prestasi.

✘ Tujuan (goal) mempengaruhi prestasi, bila:

1. Tujuan bersifat spesifik
2. Tujuan menantang, namun dapat dicapai.
3. Tujuan → mendapatkan apa yang kita inginkan, bukan menghindari apa yang tidak kita inginkan



ACHIEVEMENT NEEDS (AN)

4 pertanyaan mengenai
achievement needs:

1. Bagaimana mengukur AN?
2. Apakah yang dimaksud dengan “high need for achievement?”
3. Apakah yang dimaksud dengan “fear of failure?”
4. Apa itu Underachievement?



1. Bagaimana Mengukur Achievement Needs

- ✘ McClelland & Atkinson created TAT (Thematic Apperception Test).
- ✘ Seberapa besar kekuatan dari “need of achievement” individu akan tercermin dari jenis pemikiran dan perasaan yang anda gunakan saat mendeskripsikan gambar pada kartu TAT.
- ✘ Sulit untuk mengukur achievement needs karena berhubungan dengan faktor-faktor intrinsik dari motivasi seperti, kepercayaan dan ekspektasi.



2. Apakah Yang Dimaksud Dengan “high need for achievement?”



- ✘ ... ditunjukkan oleh individu yang tetap teguh/gigih pada suatu tugas, menunjukkan kinerja yang lebih baik pada tugas, aktivitas dan ujian; Menetapkan goal yang menantang namun realistis; berkompetisi dengan yang lain untuk menang; tertarik pada karir yang membutuhkan inisiatif.
- ✘ Contohnya pada Atlet.

3. APAKAH YANG DIMAKSUD DENGAN “FEAR OF FAILURE?”

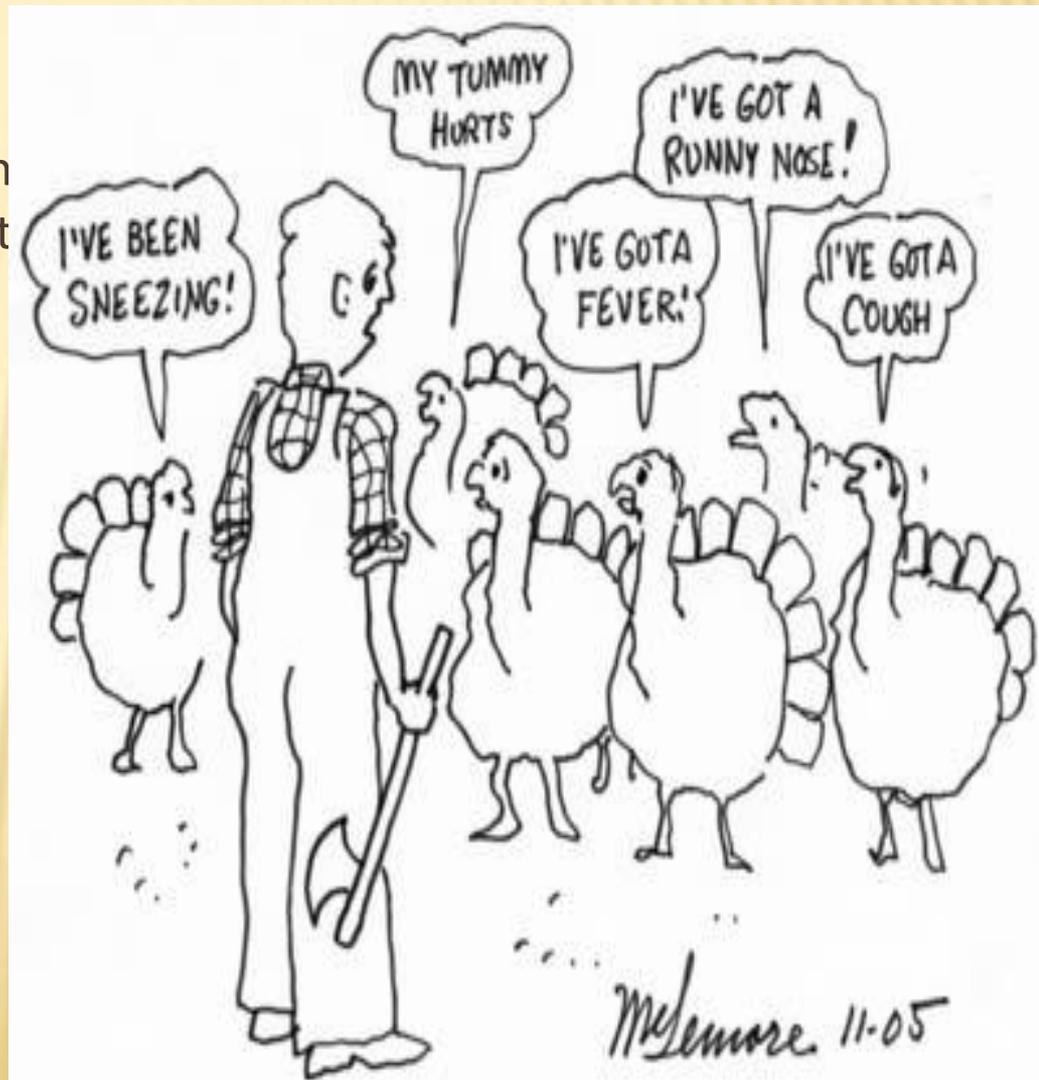
- ✘ Beberapa individu dimotivasi oleh ketakutan (fear) dan kegagalan (failure).
- ✘ Ditunjukkan oleh individu yang termotivasi u/menghindari kegagalan dengan memilih tugas yang mudah dan kurang menantang, yang mana kegagalan kurang mungkin terjadi.
- ✘ Semakin kuat fear of failure individu, semakin tinggi kemungkinannya ia u/terlihat bagus dengan melakukan self-handicapping.



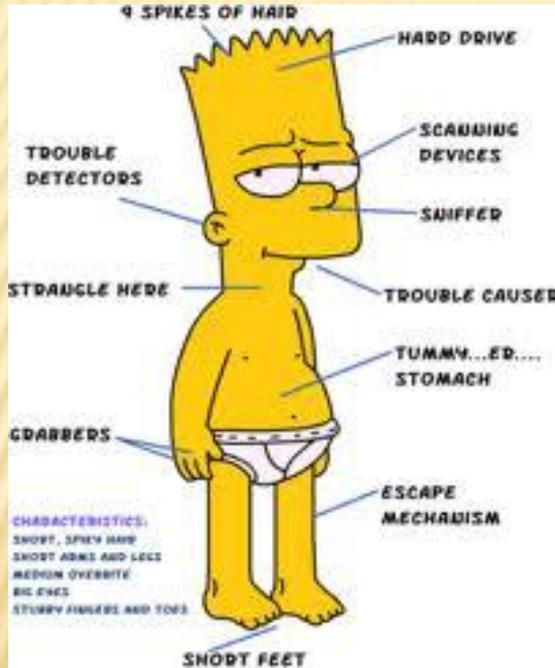
3. APAKAH YANG DIMAKSUD DENGAN “FEAR OF FAILURE?”

Self-handicapping:

- + Individu melakukan sesuatu yang berkontribusi pada kegagalannya dan kemudian menggunakan hal tersebut baik ia sadari maupun tidak sebagai alasan terhadap kegagalan yang ia alami.
- + Biasanya terjadi pada individu Underachiever.



4. WHAT IS UNDERACHIEVEMENT?



- ✗ Pernah punya saudara/ teman yg luar biasa pintar, tapi nilai di sekolah buruk, PR tidak dikerjakan, dan tidak memiliki ambisi apa pun?
- ✗ Itulah contoh kasus **Underachiever**.
- ✗ Merupakan individu yang memperoleh skor yang relatif tinggi pada tes kemampuan maupun kecerdasan, tapi hasil yang ia peroleh di luar tidak menggambarkan hal tersebut.
- ✗ Underachiever akan mengurangi kemampuan individu dalam bidang akademik, pekerjaan, pernikahan dan efek ini bisa berlangsung terus hingga dewasa.
- ✗ Karakteristik:

Psikologis	Kognitif
Konsep diri rendah	Fear of failure
Self esteem rendah	Poor perception of their ability
Hubungan sosial kurang	Lack of persistance

3 Jenis Konflik Motivasi:

- 1. Konflik mendekati-mendekati (approach-approach conflict)**
Memiliki intensitas ketertarikan yang sama pada dua/lebih aktivitas atau tujuan.
 - 2. Konflik menghindari-menghindari (avoidance-avoidance)**
Menuntut kita untuk memilih salah satu dari pilihan yang sama-sama tidak kita sukai
 - 3. Konflik mendekati-menghindari (approach-avoidance conflict)**
Terjadi pada saat aktivitas atau tujuan memiliki aspek positif dan negatif sekaligus.
-

Faktor Kognitif pada Motivasi:

Mengacu pada bagaimana individu mengevaluasi dan mempersepsi situasi dan bagaimana evaluasi dan persepsi ini mempengaruhi keinginan mereka untuk bekerja/berkarya

- **Self-efficacy:**

Keyakinan individu bahwa dirinya mampu meraih hasil yang diinginkan (menguasai keterampilan atau meraih tujuan)

- **Self-fulfilling prophecy:**

Harapan yang menjadi kenyataan karena individu yang memiliki harapan tersebut cenderung persisten untuk meraih harapan dan melakukan tindakan-tindakan untuk dapat merealisasikan harapan tersebut.

SELF EFFICACY & SELF-FULFILLING PROPHECY



TIGA KOMPONEN KESUKSESAN

Need for
Achievement

Fear of
Failure

Psychological
Factors

BEING SUCCESSFUL

ANALISIS FILM

1. Pilih salah satu tokoh
2. Sebutkan gambaran dan karakteristik tokoh
3. Analisis dengan teori-teori Motivasi
4. Kesimpulan

SUMBER

Plotnik. (2005). *Introduction to Psychology*. 7th Ed.
Australia: Wadsworth

Wade & Tavris. (2007). *Psikologi*, 9th Ed. Jakarta:
Erlangga.