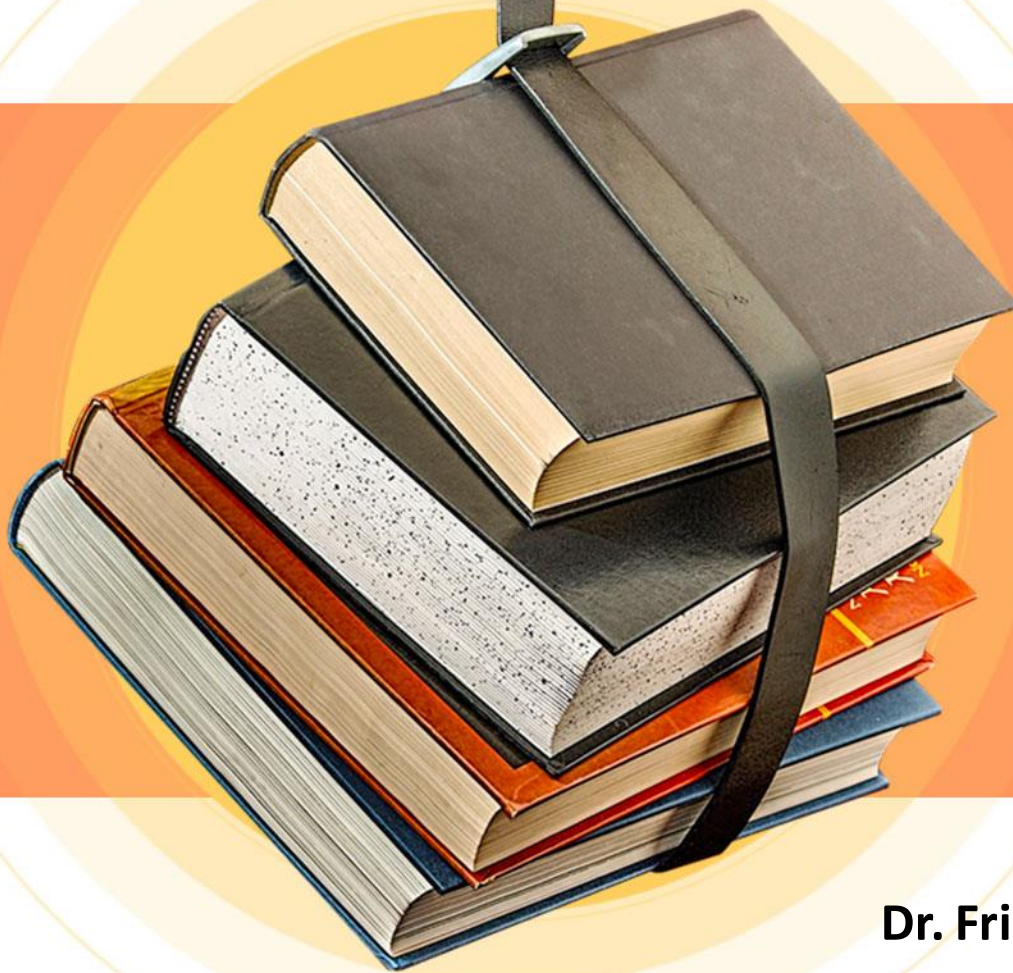




MOTIVASI

Dr. Frida Medina Hayuputri, M.Psi., Psikolog

DEFINISI MOTIVASI

- Motivasi → mengacu pada sebab atau alasan mengapa suatu perilaku itu dilakukan.
- Sering disebut sebagai :
 - ✓ Penggerak Perilaku (*The Energizer of Behavior*)
 - ✓ Penentu atau Determinan Perilaku
- Secara konstruk teoritis, motivasi meliputi aspek-aspek:
 - ✓ Pengaturan (Regulasi)
 - ✓ Pengarahan (Direksi)
 - ✓ Penguatan
 - ✓ Tujuan (Insentif Global)
- Kesimpulan → motivasi adalah seluruh aktivitas mental yang memberikan kondisi hingga terjadinya perilaku.

PENDEKATAN TEORITIS TENTANG MOTIVASI

1. RASIONALISME (Abad 17-18)

- Nalar menentukan perilaku individu.
- Pilihan yang baik akan diambil, sesuai logikanya.
- Manusia bebas dan bertanggung jawab atas perilakunya.

2. HEDONISME (Abad 17)

- Alasan berperilaku yaitu :
kecenderungan untuk mencari
kesenangan & menghindari kesusahan.

PENDEKATAN TEORITIS TENTANG MOTIVASI

3. TEORI *INSTING* / NALURI

- *Insting* adalah kekuatan biologis bawaan yang mempengaruhi organisme untuk bertindak dengan cara tertentu dalam keadaan tepat.
- William Mc Dougall : semua pikiran & perilaku kita merupakan hasil naluri (yang diwariskan).

Naluri :

Kemandirian

Konstruksi

Rasa ingin tahu

Pelarian diri

Suka berteman

Kesukaan berkelahi

Reproduksi

Penolakan

Merendahkan diri

Penegasan diri

PENDEKATAN TEORITIS TENTANG MOTIVASI

4. TEORI KEBUTUHAN DAN DORONGAN

- **Kebutuhan :**
 - ✓ Mengacu pada keadaan fisiologis dari hilangnya jaringan.
- **Dorongan :**
 - ✓ Mengacu pada akibat psikologis dari suatu kebutuhan.
- Kebutuhan dan dorongan berjalan serasi tetapi tidak identik.
- Dorongan tidak perlu menjadi lebih kuat apabila kebutuhan menguat.
- Yang mendasar dari konsep dorongan adalah :
 - ✓ Prinsip Homeostasis yaitu kecenderungan manusia mempertahankan keseimbangan.

PENDEKATAN TEORITIS TENTANG MOTIVASI

5. TEORI INSENTIF (TAHUN 1950)

- Organisme tidak didorong oleh dorongan internal, tapi oleh dorongan eksternal disebut insentif.
- Motivasi : adalah interaksi antara stimulus dalam lingkungan fisiologis individu.
- Motivasi bukan dorongan internal tapi stimulus eksternal.
- Insentif Positif → didekati
Insentif Negatif → dijauhi
- Bukti-bukti menyangkal konsep homeostasis.
- Manusia sering mencari pengalaman baru yang dapat menimbulkan ketegangan, setelah ia berhasil melewati suatu ketegangan.

PENDEKATAN TEORITIS TENTANG MOTIVASI

6. TEORI HARAPAN → VICTOR E. VROOM

- Motivasi adalah produk kombinasi antara besarnya :
 - ✓ Keinginan untuk mendapatkan *reward* tertentu (valensi)
 - ✓ Kemungkinan untuk menyelesaikan tugas yang diperlukan (harapan)
 - ✓ Keyakinan bahwa prestasinya akan menghasilkan hadiah (instrumentalitas)

$$\text{Valensi} \times \text{Harapan} \times \text{Instrumentalitas} = \text{Motivasi}$$
$$(V \times H \times I = M)$$

PENDEKATAN TEORITIS TENTANG MOTIVASI

7. TEORI MEREALISASI DIRI

- Aktualisasi Diri Abad 20, ada reaksi terhadap faham Mekanistik Behavioristik (S-R), sehingga muncul faham Kognitif Humanistik yaitu bahwa setiap rangsang akan mengalami proses kognitif sebelum menjadi suatu respon.
- Maslow menulis teori motivasi yang disusun secara hierarkis disebut Hierarki Kebutuhan Maslow.
- C.G. Jung berpendapat bahwa aktualisasi diri : adalah motif tertinggi dari manusia yang mendorong manusia mengembangkan kapasitasnya / potensi-potensinya setinggi mungkin (yang menghasilkan manusia-manusia kreatif).

PENDEKATAN TEORITIS TENTANG MOTIVASI

8. TEORI MOTIF BERPRESTASI

- (*Need of achievement* → Henry Murray)
- MC Clelland membedakan tiga kebutuhan utama yang mempengaruhi perilaku manusia, yaitu :
 - a. *Need of Achievement* (n – ach) : kebutuhan untuk berprestasi
 - b. *Need of Power* (n – power) : kebutuhan untuk berkuasa
 - c. *Need of Affiliation* (n – aff) : kebutuhan untuk berkumpul / bersama-sama dengan orang lain.

PENDEKATAN TEORITIS TENTANG MOTIVASI

9. MOTIVASI TAKUT BERPRESTASI

- John Atkinson
- Motivasi Berprestasi :
 - ✓ Orang yang termotivasi pada prestasi
 - ✓ Gembira bila sukses
 - ✓ *Performance* terbaik pada tugas dengan tingkat kesulitan sedang (medium)
- Motivasi Takut Berprestasi :
 - ✓ Orang yang termotivasi karena takut gagal
 - ✓ Gembira bila dapat menghindari kegagalan
 - ✓ *Performance* terbaik pada tugas dengan kesulitan amat tinggi atau amat rendah

FAKTOR-FAKTOR MOTIVASIONAL DALAM AGRESI

- Agresi : perilaku yang dimaksudkan untuk melukai orang lain, baik secara fisik maupun verbal ataupun merusak harta-benda yang dilakukan secara sengaja
- Dua macam agresi :
 1. *Hostile Aggression* (agresi permusuhan)
Semata-mata untuk menyakiti orang lain.
 2. *Instrumental Aggression* (agresi instrumental)
Untuk memberikan ganjaran terhadap orang lain, selain penderitaan korbannya.

TEORI PENDEKATAN TENTANG AGRESI

1. TEORI PSIKOANALISA

- Agresi adalah naluri dasar manusia yang harus dikeluarkan dalam bentuk agresi nyata.
- Agresi tidak dapat dihilangkan dari kehidupan manusia, namun hanya dapat diubah intensitasnya.

2. DRIVE THEORY / TEORI DORONGAN

- Agresi merupakan dorongan yang harus disalurkan.
- Dorongan agresif akan keluar tanpa kendali (eksplosif), setelah ditimbun selama beberapa waktu.

3. SOCIAL LEARNING THEORY (TEORI BELAJAR SOSIAL)

- Agresi tidak berbeda dengan respon lainnya yang dipelajari.
- Agresi dapat dipelajari melalui Observasi dan Imitasi.
- Agresi semakin mendapat penguat, maka semakin besar kemungkinan terjadinya.

MOTIVASI DAN KONFLIK

Konflik → keadaan dimana muncul dua kebutuhan atau lebih, pada saat yang bersamaan.

Kurt Lewin membagi empat kelompok konflik :

1. KONFLIK ANGGUK – ANGGUK (*APPROACH – APPROACH*)

Yaitu adanya dua kebutuhan (atau lebih), yang muncul secara bersamaan, yang keduanya memiliki nilai positif bagi individu.

2. KONFLIK ANGGUK – GELENG (*APPROACH – AVOIDANCE*)

Yaitu adanya dua kebutuhan yang muncul secara bersamaan, di mana kebutuhan yang satu memiliki nilai positif dan satunya lagi nilai negatif.

3. KONFLIK GELENG – GELENG (*AVOIDANCE – AVOIDANCE*)

Yaitu adanya dua kebutuhan (atau lebih) yang muncul secara bersamaan, di mana keduanya memiliki nilai negatif bagi individu.

4. KONFLIK *MULTIPLE APPROACH – AVOIDANCE*

Yaitu bila muncul dua kebutuhan (atau lebih) yang memiliki nilai positif maupun negatif sekaligus bagi individu.

MOTIVASI DAN FRUSTRASI

Frustrasi → terjadi bila kebutuhan tidak dapat terpenuhi atau dorongan bertindak terhambat.

Hal-hal yang dapat menimbulkan frustrasi :

1. Hambatan fisik
 2. Hambatan fisik di lingkungan luar individu
 3. Kurangnya strategi dalam usaha pemenuhan kebutuhan
- Frustrasi berkaitan erat dengan hambatan bertindak.
 - Bila individu ingin bertindak tapi terhambat sehingga tidak dapat memperoleh pemuasan dari kebutuhannya, maka energi yang ada akan dimanifestasikan dalam bentuk agresi atau mekanisme pertahanan diri.

MEKANISME PERTAHANAN DIRI

- **RASIONALISASI** → suatu usaha untuk membuat situasi selogis mungkin dari situasi frustrasi.
- **PROYEKSI** → usaha untuk melempar penyebab frustrasi pada pihak lain.
- **SUBLIMASI** → bila suatu keinginan tidak terpenuhi, maka individu berusaha mengarahkan / mengganti pada obyek lain.
- **REGRESI** → tingkah laku seseorang yang kekanak-kanakan / mundur karena adanya frustrasi.
- **REAKSI FORMASI** → rasa benci karena frustrasi sulit diterima oleh masyarakat, karena itu menimbulkan rasa cemas. Reaksi yang ditunjukkan adalah kebalikan dari rasa benci tersebut.



Thank you