

MOTIF SOSIAL

Pengertian Motif

Motif adalah dorongan yang sudah terikat pada suatu tujuan. Misalnya, apabila seseorang merasa lapar, itu berarti kita membutuhkan atau menginginkan makanan. Motif menunjuk hubungan sistematis antara suatu respon dengan keadaan dorongan tertentu. Apabila dorongan dasar itu bersifat bawaan, maka motif itu hasil proses belajar.

Ada beberapa definisi tentang motif:

1. *Gerungan (1975) :*

Motif itu merupakan suatu pengertian yang melingkupi semua penggerak alasan-alasan atau dorongan-dorongan dalam diri manusia yang menyebabkan ia berbuat sesuatu.

2. *Lindzey, Hall dan Thompson (1975) :*

Motif adalah sesuatu yang menimbulkan tingkah laku.

3. *Atkinson (1958) :*

Motif sebagai sesuatu disposisi laten yang berusaha dengan kuat untuk menuju ke tujuan tertentu, tujuan ini dapat berupa prestasi, afiliasi ataupun kekuasaan

4. *Sri Mulyani Martaniah (1982) :*

Motif adalah suatu konstruksi yang potensial dan laten, yang dibentuk oleh pengalaman-pengalaman, yang secara relatif dapat bertahan meskipun kemungkinan berubah masih ada, dan berfungsi menggerakkan serta mengarahkan perilaku ke tujuan tertentu.

Dari beberapa definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa motif merupakan suatu pengertian yang mencakupi semua penggerak, alasan, atau dorongan dalam diri manusia yang menyebabkan ia berbuat sesuatu. Semua tingkah laku manusia pada hakikatnya mempunyai motif. Tingkah laku juga disebut tingkah laku secara refleksi dan berlangsung secara otomatis dan mempunyai maksud-maksud tertentu walaupun maksud itu tidak senantiasa sadar bagi manusia. Motif-motif manusia dapat bekerja secara sadar, dan juga secara tidak sadar bagi diri manusia. Kegiatan-kegiatan yang biasa kita lakukan sehari-hari juga mempunyai motif-motifnya tersendiri. Kita menyetel weker (jam) kita pagi-pagi dengan motif untuk melakukan sesuatu pekerjaan sebelum kita masuk kantor.

Suatu contoh: apabila seseorang sedang makan siang dirumah tiba-tiba dengan tidak berkata apa-apa meletakkan sendok-garponya, lompat dari kursi, dan lari ke luar, maka sukar sekali tingkah laku ini dipahami apabila kita tidak mengetahui motif-motifnya untuk berbuat demikian sehingga kita menganggapnya aneh, tidak sosial, atau apapun. Dalam hal ini mungkin dorongannya adalah bahwa orang tersebut ketika menengok ke luar jendela melihat seseorang lewat di jalan yang kemarin membawa lari uang pinjaman yang sangat ia perlukan pada saat itu.

Gardner Lindzey, Calvin S. Hall dan Richard F. Thompson dalam bukunya *Psychology* (1975, P. 339) mengklasifikasikan motif ke dalam dua hal yaitu:

1. Drives (needs)

Drive adalah yang mendorong untuk bertindak. Drives yang merupakan proses organik internal disebut drives primer atau drives yang tidak dipelajari. Misalnya: lapar dan haus.

Drives yang lain diperoleh melalui belajar. Misalnya: persaingan.

2. Incentives.

Incentives adalah benda atau situasi (keadaan) yang berbeda di dalam lingkungan sekitar kita yang merangsang tingkah laku. Incentives ini merupakan penyebab individu untuk bertindak.

Antara drive dan incentives pada dasarnya merupakan dua sisi dari mata uang logam. Lapar menyebabkan kita bertindak untuk mendapatkan makanan, dan makanan yang kita dapatkan mengundang kita untuk memakannya. Bila kita tidak lapar maka makanan tidak memiliki nilai incentives. Tetapi incentives juga dapat menimbulkan kita untuk bertindak tanpa ada hadirnya drives. Misalnya: mungkin kita tidak lapar, tetapi melihat mie goreng terhidang di atas meja merangsang nafsu makan kita. Drives primer memenuhi kebutuhan untuk kelangsungan hidup dan kesehatan dengan jalan memenuhi kebutuhan psikisnya. Drives yang dipelajari memenuhi kebutuhan untuk kelangsungan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan sosialnya. Misalnya: kebutuhan untuk "disetujui" merupakan drives yang dipelajari karena diperolehnya melalui persetujuan orang lain, yaitu bisa orang luar, guru atau temannya. Penguat (reinforcer) yang digunakan untuk timbulnya drives pada seseorang ini adalah incentives. Incentive ini akan berpengaruh terhadap semangat seseorang untuk bertindak. Incentif ini dapat positif dapat pula negatif. Incentives yang positif adalah hadiah. Incentives yang negatif adalah hukuman.

Pengertian Motif Sosial

Setelah diketahui apakah sebenarnya motif itu, maka berikut ini disajikan beberapa definisi motif sosial.

1. Lindgren (1973)

Motif sosial adalah motif yang dipelajari melalui kontak orang lain dan bahwa lingkungan individu memegang peranan yang penting.

2. Barkowitz (1969)

Motif sosial adalah motif yang mendasari aktivitas individu dalam mereaksi terhadap orang lain.

3. Max Crimon dan Messick (1976)

Mengatakan bahwa seseorang menunjukkan motif sosial, jika ia dalam membuat pilihan memperhitungkan akibatnya bagi orang lain.

4. Heckhausen (1980)

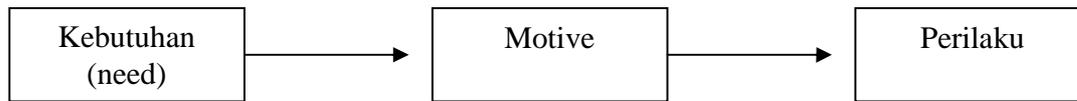
Motif sosial adalah motif yang menunjukkan bahwa tujuan yang ingin dicapai mempunyai interaksi dengan orang lain.

Dari beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa definisi motif sosial adalah motif yang timbul untuk memenuhi kebutuhan individu dalam hubungannya dengan lingkungan sosialnya.

Motif timbul karena adanya kebutuhan/*need*. Kebutuhan dapat diartikan sebagai:

1. Satu kekurangan universal dikalangan umat manusia dan musnah bila kekurangan itu tidak tercukupi.
2. Satu kekurangan universal dikalangan umat manusia yang dapat membantu dan membawa kebahagiaan pada manusia bila kekurangan itu terpenuhi, walaupun hal itu tidaklah esensiil terhadap kelangsungan hidup manusia.
3. Sebuah kekurangan yang dapat dipenuhi secara wajar dengan berbagai benda lainnya apabila ada benda khusus yang diinginkan tidak dapat diperoleh.
4. Sifat taraf kebutuhan.

Kebutuhan (*need*) dapat dipandang sebagai kekurangan adanya sesuatu, dan ini menuntut segera pemenuhannya, untuk segera mendapatkan keseimbangan. Situasi kekurangan ini berfungsi sebagai suatu kekuatan atau dorongan alasan, yang menyebabkan seseorang bertindak untuk memenuhi kebutuhan. Sehingga kalau digambarkan prosesnya sebagai berikut:



1. Makanan	1. Lapar	1. Makan
2. Oksigen	2. Sesak Nafas	2. Bernafas
3. Air	3. Haus	3. Minum

Seperti telah disebut di muka, kebutuhan dan motif tidak bisa diamati. Yang nampak atau yang bisa diamati perilakunya. Dari bentuk-bentuk perbuatan yang serupa kita simpulkan adanya kebutuhan dari motif itu. Selain pengamatan terhadap tingkah laku individu ada jalan lain untuk mengetahui atau meyakini adanya kebutuhan dan motif ialah dengan mengetahui pengalaman pribadi. Misalnya: seorang perokok pernah mengalami bagaimana kuatnya keinginan untuk mencari rokok apabila sudah lama tidak merokok, sehingga ia dapat membayangkan apabila hal tersebut menimpa orang lain.

Wood Worth dan Marquis membedakan motif atas:

1. Motif yang tergantung pada keadaan dalam jasmani.

Motif ini merupakan kebutuhan organik. Misalnya: makan, minum, dsb.

2. Motif yang tergantung hubungan individu dengan lingkungan.

Motif ini dibedakan menjadi:

- a. Emergency motive / motif darurat.

Ini adalah motif yang membutuhkan tindakan segera karena keadaan sekitarnya menuntut demikian. Misalnya: motif untuk melepaskan diri dari bahaya, melindungi matanya dan sebagainya.

- b. Objektif motive / motif objektif

Motif yang berhubungan langsung dengan lingkungan baik berupa individu maupun benda. Misalnya: penghargaan, memiliki mobil, memiliki rumah bagus dan sebagainya.

Teevan dan Smith (1964) menggolongkan motif atau dasar perkembangannya menjadi dua kelompok yaitu:

1. Motif Primer

Adalah motif yang timbulnya berdasarkan proses kimiawi fisiologik dan diperoleh dengan tidak dipelajari. Contohnya: haus dan lapar.

2. Motif Sekunder

Adalah motif yang timbulnya tidak secara langsung berdasarkan proses kimiawi psikologik dan umumnya diperoleh dari proses belajar baik melalui pengalaman maupun lingkungan. McClelland mengemukakan bahwa motif sekunder disebut juga dengan motif social yang terdiri dari:

- a. Motif berprestasi
- b. Motif berafiliasi
- c. Motif berkuasa

Macam-Macam Motif Sosial

1. Motif Tunggal/Motif Bergabung

Motif kegiatan-kegiatan kita dapat merupakan *motif tunggal* atau *motif bergabung*. Misalnya, mendengarkan *Warta Berita RRI* mungkin mempunyai motif yang umum, mungkin juga bermotif lain, misalnya untuk mendengarkan berita tertentu yang berhubungan dengan pekerjaan di kantor kita.

Contoh lain: apabila seseorang menjadi anggota suatu perkumpulan, maka motif-motifnya biasanya bergabung. Ia mungkin ingin belajar sesuatu yang baru bersama-sama dengan anggota perkumpulan tersebut; disamping itu mungkin ia ingin belajar berorganisasi; mungkin juga ia ingin mengenal dari dekat anggota-anggota kelompok; ia juga mungkin ingin memperluas relasi-relasinya guna kelancaran pekerjaan kantornya, dll.

Dengan demikian, orang yang bersangkutan mungkin mempunyai bermacam-macam motif yang sekaligus bekerja di balik perbuatan menggabungkan diri dalam organisasi itu. Untuk memahami susunan motif yang mendorong seseorang manusia dewasa berbuat sesuatu yang tidak kita mengerti seringkali tidak mudah. Dalam hal ini patutlah dipahami lebih mendalam riwayat dan struktur kepribadiannya, perbuatan itu sendiri, kondisi-kondisi di lingkungannya dimana perbuatan itu dilakukan, dan saling berhubungan antara ketiga golongan faktor tersebut.

Jelaslah bahwa motif-motif manusia mempunyai peran-peran yang sangat besar dalam kegiatan-kegiatannya, dan merupakan latar belakang tindak-tanduknya sehingga merupakan pokok khusus dari ilmu pengetahuan sosiologi.

2. Motif Biogenetis

Motif-motif biogenetis merupakan motif-motif yang berasal dari kebutuhan-kebutuhan organisme orang demi kelanjutan kehidupannya secara biologis. Motif biogenetis ini bercorak universal dan kurang terikat dengan lingkungan kebudayaannya tempat manusia itu kebetulan berada dan berkembang. Motif biogenetis ini adalah asli di dalam diri orang dan berkembang dengan sendirinya.

Contoh motif-motif biogenetis yang dipengaruhi oleh corak kebudayaan masyarakat tertentu.

3. Motif Sosiogenetis

Motif-motif sosiogenetis adalah motif-motif yang dipelajari orang dan berasal dari lingkungan kebudayaan tempat orang itu berada dan berkembang. Motif sosiogenetis tidak berkembang dengan sendirinya tetapi berdasarkan interaksi sosial dengan orang-orang atau hasil kebudayaan orang. Macam motif sosiogenetis banyak sekali dan berbeda-beda sesuai dengan perbedaan-perbedaan yang terdapat di antara berbagai corak kebudayaan di dunia.

Beberapa contoh: keinginan untuk mendengarkan musik Chopin atau musik legong Bali, keinginan untuk membaca sejarah Indonesia, keinginan untuk bermain sepakbola, dan sebagiannya merupakan motif-motif sosiogenetis.

Banyak motif orang dewasa merupakan motif-motif sosiogenetis walaupun terdapat pula motif-motif biogenetis yang dipengaruhi oleh corak kebudayaan masyarakat tertentu.

Contoh: keinginan akan memakan *fastfood*, pecel, puding, coklat, dan es krim merupakan motif-motif yang berdasarkan motif "lapar" tetapi yang terjalin dengan keinginan-keinginan yang coraknya sangat dipengaruhi lingkungan kebudayaan sekitar.

4. Motif Teogenetis

Motif teogenetis adalah motif yang berasal dari interaksi antara manusia dengan Tuhan seperti yang terwujud dalam ibadahnya dan dalam kehidupannya sehari-hari dimana ia

berusaha merealisasikan norma-norma agamanya. Sementara itu, manusia memerlukan interaksi dengan tuhanNya untuk dapat menyadari akan tugasnya sebagai manusia yang berketuhanan di dalam masyarakat yang heterogen. Contoh motif teogenetis adalah keinginan untuk mengabdikan kepada Tuhan Yang Maha Esa, keinginan untuk merealisasikan norma-norma agamanya menurut petunjuk kitab suci, dll.

3. Motif sosial menurut McClelland

Menurut McClelland manusia berinteraksi dengan dunia sosialnya dalam tiga bentuk motif yaitu:

- 1) Motif berprestasi dimana ciri-ciri dari tipe orang dengan motif sosial seperti ini adalah:
 - Mempunyai keinginan untuk berprestasi lebih baik (beranggapan bahwa berprestasi lebih baik adalah suatu hal yang penting).
 - Menentukan sendiri standard prestasinya dan berpatokan pada standard tersebut.
 - Berusaha melakukan sesuatu dengan cara yang baru dan kreatif.
 - Mengambil resiko-resiko yang wajar.
 - Berpikiran maju ke depan (inovatif).
- 2) Motif afiliasi, dimana ciri-ciri orang dengan tipe seperti ini adalah:
 - Senang berada di tengah keramaian dan sangat menikmati persahabatan.
 - Senang bergaul dengan orang lain, senang berbicara di telepon.
 - Lebih mementingkan aspek-aspek interpersonal dari pekerjaannya daripada aspek-aspek yang menyangkut tugas dalam pekerjaannya.
 - Berusaha mendapatkan persetujuan orang lain.
 - Melakukan tugas lebih baik saat bekerja dalam team.
 - Selalu memiliki keinginan untuk mengadakan, memperbaiki atau memelihara hubungan yang erat, hangat dan bersahabat dengan orang lain.
- 3) Motif berkuasa, orang dengan tipe seperti ini memiliki ciri-ciri sebagai berikut:
 - Selalu ingin memiliki pengaruh terhadap orang lain.
 - Aktif dalam menjalankan kebijakan suatu organisasi yang diikuti.
 - Peka terhadap struktur pengaruh interpersonal dari suatu kelompok atau organisasi.

- Selalu risau dengan reputasi, prestasi atau kedudukan orang lain.
- Selalu berusaha membuat orang lain terkesan.

Beberapa pendekatan dasar pada motivasi

Selanjutnya, S.S. Sargent dan R.C. Williamson (1966) mencoba menelusuri berbagai pendekatan dan teori tentang motif.

1. Teori insting

untuk menerangkan perilaku manusia, mula-mula (sampai tahun 1920-an) para pakar merujuk pada insting (W. James, Mc. Dougall, E.L. Thorndike). Pada tahun 1924 sosiolog L.L. insting dan hampir 6000 jenis aktivitas manusia disebut sebagai insting. Akan tetapi, sejak 1920-an teori ini mulai ditinggalkan orang karena penelitian antropologi dan sosiologi membuktikan bahwa perilaku manusia sangat bervariasi, tergantung dari lingkungan, sehingga tidak dapat dijelaskan dengan insting (yang universal). Insting masih tetap dipakai untuk perilaku-perilaku yang jelas diturunkan, tidak dipelajari dan universal bagi makhluk tertentu.

2. Konsep dorongan (drive)

Pakar psikologi mencari penyebab perilaku pada “ketegangan” (tension) yang terjadi pada otot-otot dan kelenjar-kelenjar pada saat haus, lapar, dan sebagainya. Ketegangan-ketegangan ini menimbulkan dorongan untuk berperilaku tertentu (mencari makan, minum dan lain-lain) sehingga dorongan dianggap sebagai penyebab perilaku. Umumnya dorongan menyangkut perilaku yang bersifat biologik dan fisiologik, seperti misalnya makan, minum, tidur, seks, mencari temperatur yang konstan, dan sebagainya, termasuk juga dorongan keibuan, dorongan untuk bermain pada anak-anak. E.C.Tolman membagi dorongan dalam dua jenis, yaitu hasrat (appetites) seperti lapar, haus, seks, dan pengingkar (aversion) seperti menghindari sakit dan sebagainya.

3. Teori libido dan ketidaksadaran dari Sigmund Freud

Teori ini adalah motif bersumber pada stress internal, yang terdiri atas insting dan dorongan (drive) yang bekerja dalam alam ketidaksadaran manusia. Dalam teori Freud yang sangat berorientasi biologik ini, semua insting dan dorongan bermuara pada libido seksual (dorongan seks) yang sebagian besar tidak dapat dikendalikan oleh orang yang bersangkutan (karena bekerjanya dalam alam ketidaksadaran)

4. Perilaku purposif dan konflik

Pengaruh psikologi Gestalt (Gestalt adalah istilah bahasa Jerman yang artinya keseluruhan) terhadap behaviorisme adalah bahwa orang mulai lebih mementingkan perilaku moral (keseluruhan, seperti makan dan berlari) daripada perilaku molekuler (bagian dari perilaku keseluruhan, seperti mengeluarkan liur dan menggerakkan otot). Dalam hubungan ini perlu dicatat pendapat seorang tokoh bernama Edward Chase Tolman yang mengatakan bahwa perilaku tidak hanya ditentukan oleh rangsang dari luar atau stimulus (sebagaimana pandangan kaum behavioris). Akan tetapi, ditentukan juga oleh organisme atau orang itu sendiri. Jadi, orang bukan hanya memperhatikan stimulusnya, melainkan memilih sendiri reaksinya. Dengan demikian, perilaku (molar) selalu bertujuan.

5. Otonomi fungsional

G.W. Allport pada tahun 1961, yaitu motif pada orang dewasa yang tumbuh dari sistem-sistem yang mendahuluinya, tetapi berfungsi lepas dari sistem-sistem pendahulu itu. Dengan perkataan lain, motif ini berfungsi sesuai dengan tujuannya sendiri, terlepas dari motif-motif asalnya, misalnya seorang penjual soto. Lambat laun penjual soto tersebut memiliki berbagai cabang di berbagai kota, sehingga tujuannya berjualan bukan lagi untuk mencari nafkah melainkan untuk mencari kepuasan tersendiri (otonomi fungsional).

6. Motif sentral

Banyak pakar psikologi yang meragukan adanya satu motif sentral yang bisa merangkul semua jenis motif manusia. Goldstein misalnya pada tahun 1939 mengemukakan “aktualisasi diri” sebagai motif tunggal pada manusia. Menurut Goldstein setiap perilaku didasarkan pada kebutuhan untuk melindungi diri (self) dan mengurangi kecemasan serta mencari keamanan bagi dirinya sendiri. Motif seperti ini paling terlihat pada paham-paham keagamaan seperti Yahudi, Kristen, Islam, dan Buddha.

Pengembangan dari motif “aktualisasi diri” terdapat dalam teori A.H. Maslow yang dikenal luas sejak 1959, yang menempatkan “aktualisasi diri” sebagai motif tertinggi di atas empat motif lain yang tersusun secara hierarkis (motif primer atau motif fisiologik, motif rasa aman, motif rasa memiliki, dan motif harga diri).

Teori motif tunggal lainnya adalah dari R.W. White yang pada tahun 1959 mengatakan bahwa satu-satunya motif manusia adalah motif kompetensi. Menurut White, manusia selalu ingin berinteraksi secara efektif dengan lingkungannya. Keinginan yang universal inilah yang dinamakannya motif kompetensi.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motif-Motif Sosial

Teevan dan Smith mengemukakan ada empat sumber perkembangan motif sosial, yaitu:

1. Interaksi ibu dan anak
2. Interaksi anak dengan seluruh keluarga
3. Interaksi anak dengan masyarakat luas
4. pendidikan formal

Berbeda dengan La Vine (1977) ia mengatakan kebudayaan dalam masyarakat yang berupa kebiasaan-kebiasaan akan mempengaruhi motif sosial. Sedangkan Murray (1964) mengatakan bahwa motif sosial sangat dipengaruhi oleh cara-cara mengasuh anak.

Jadi, bila disimpulkan berdasarkan pendapat banyak ahli, faktor-faktor yang mempengaruhi motif sosial meliputi cara-cara mengasuh anak (yang meliputi interaksi antara ibu dengan anak, anak dengan keluarga, anak dengan masyarakat luas, dan pendidikan formal) dan lingkungan kebudayaan.

Peran Motif Sosial

Motif sosial berperan penting dalam pembentukan sosial. Motif yang sama antara anggota kelompok merupakan ciri utama yang membedakan interaksi sosial satu dengan interaksi sosial yang lainnya.

Terbentuknya kelompok sosial adalah karena bakal anggotanya berkumpul untuk mencapai suatu tujuan tertentu dengan kegiatan bersama lebih mudah dapat dicapai daripada atas usaha diri sendiri. Jadi, dorongan atau motif bersama itu menjadi pengikat dan sebab utama terbentuknya kelompok sosial itu. Tanpa motif yang sama antara sejumlah individu itu sukar dapat dibayangkan bahwa akan terbentuk suatu kelompok sosial yang khas.

Beberapa Cara Memotivasi Orang Lain

Menurut Sartain, North, Strange, Chapman (1973, hal. 324-326) beberapa cara untuk memotivasi orang lain adalah sebagai berikut:

1. Memotivasi dengan kekerasan/*motivating by force*.

Cara ini biasa terjadi contohnya dalam Angkatan bersenjata dimana seorang pemimpin akan mengancam para serdadu dengan suatu hukuman, jika mereka tidak atau kurang disiplin. Seperti itulah cara yang digunakan, namun biasanya menimbulkan perasaan tidak senang bagi subjek yang terkena. Di dalam masyarakat yang demokratis cara semacam ini kurang begitu tepat, sebab orang akan memiliki sifat ketergantungan yang besar, dan kurang mampu membutuhkan kesadaran.

2. Memotivasi dengan bujukan/*motivating by enticement*.

Cara yang kedua adalah dengan cara memberikan bujukan atau hadiah, bila orang lain itu mengerjakan sesuatu. bujukan atau hadiah itu dapat berupa:

- Untuk buruh atau pekerja akan diberikan tambahan upah.
- Untuk para pelajar akan memberikan nilai yang baik.
- Dapat juga berupa status.

Cara ini mungkin akan berhasil. Seperti halnya dengan cara yang pertama maka cara yang kedua ini juga menimbulkan sifat ketergantungan. Para buruh tergantung pada majikan, murid pada gurunya.

3. Memotivasi dengan identifikasi/*motivating by identification/ Ego – Involvement*.

Ini merupakan cara yang terbaik untuk memotivasi orang lain.. Dalam hal ini mereka berbuat sesuatu dengan suatu rasa percaya diri sendiri bahwa apa yang dilakukan itu adalah untuk mencapai tujuan tertentu, ada keinginan dari dalam. Contohnya seorang murid belajar bukan karena bujukan guru, tetapi murid belajar karena memang mereka ingin memperoleh prestasi belajar yang lebih baik.

PENUTUP

Kesimpulan

Motif merupakan suatu pengertian yang mencakupi semua penggerak, alasan, atau dorongan dalam diri manusia yang menyebabkan ia berbuat sesuatu. Sedangkan motif sosial adalah motif yang timbul untuk memenuhi kebutuhan individu dalam hubungannya dengan lingkungan sosialnya. Motif sosial terdiri dari motif tunggal/motif bergabung, motif biogenetis, motif sosiogenetis, motif teogenetis. Faktor-faktor yang mempengaruhi motif sosial meliputi cara-cara mengasuh anak (yang meliputi interaksi antara ibu dengan anak, anak dengan keluarga, anak dengan masyarakat luas, dan pendidikan formal) dan lingkungan kebudayaan. Motif sosial berperan penting dalam pembentukan sosial. Motif yang sama antara anggota kelompok merupakan ciri utama yang membedakan interaksi sosial satu dengan interaksi sosial yang lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

Sarwono, Sarlito. 2002. Psikologi Sosial Individu dan Teori-teori Psikologi Sosial. Jakarta: Balai Pustaka

Ahmadi, Abu. 2002. Psikologi Sosial. Jakarta: PT Rineka Cipta

Tersedia:

<http://id.wikipedia.org/wiki/Motivasi>

