

REFERENCES

- Abishova, G. (2022). *Monologue Speech in a Foreign Language Lesson*. 5(5), 215–217.
- Afrina, R., & Ardi, H. (2021). *Journal of English Language Teaching The Strategies of English Department Students of Universitas Negeri Padang in Interpreting English Short Speech into Bahasa Indonesia*. 10(1), 80–95. <https://doi.org/10.24036/jelt.v10i1.111744>
- Al-Zahrán, A. (2007). The consecutive conference interpreter as intercultural mediator-a cognitive-pragmatic approach to the interpreter's role. *Doctor, May*, 1–311.
- Angelelli, C. V. (2012). Teaching Translation and Interpreting. *The Encyclopedia of Applied Linguistics*. <https://doi.org/10.1002/9781405198431.wbeal1176>
- Ardi, H., Resmi, S., & Negeri, U. (2015). *Kategori Penerjemahan Lisan : Suatu Tinjauan Ulang (Interpreting Category : An critical review) Kategori Penerjemahan Lisan Suatu Tinjauan Ulang Havid Ardi. September 2009*.
- Asia, S., & Teaching, L. (2019). *Understanding Interpreting Strategies : Case Study in Consecutive Interpreting in Jokowi and Malcolm Turnbull Press Conference*. 2(1), 57–63.
- Baker, W. (2011). Intercultural awareness: Modelling an understanding of cultures in intercultural communication through English as a lingua franca. *Language and Intercultural Communication*, 11(3), 197–214.

<https://doi.org/10.1080/14708477.2011.577779>

Barranco-Droege, R., Aís, Á. C., Sánchez, M. M. F., Becerra, O. G., Fernández, E. I., Macías, E. M. P., & Stévaux, E. (2012). Quality in Interpreting. *The Encyclopedia of Applied Linguistics*.

<https://doi.org/10.1002/9781405198431.wbeal0987>

Bartłomiejczyk, M. (2012). Theory of Interpreting. *The Encyclopedia of Applied Linguistics*. <https://doi.org/10.1002/9781405198431.wbeal1209>

Bonyadi, A. (2021). Consecutive interpreting: A short course. *The International Journal of Translation and Interpreting Research*, 13(2), 2019–2022.

<https://doi.org/10.12807/ti.113202.2021.r03>

Coddington, A. (2020). Chapter I. *Theories of the Bargaining Process, 2016*, 21–42. <https://doi.org/10.4324/9780203708675-5>

Creswell, J. W., & Clark, V. L. P. (2007). Principles of Qualitative Research : Designing a Qualitative Study. *University of Nebraska, Lincoln*.

Dollerup, C., Fluger, L., & Zoëga, A. (2015). Interpreting and Translation - Two Sides of the Same Coin? *HERMES - Journal of Language and Communication in Business*, 5(8), 43. <https://doi.org/10.7146/hjlc.v5i8.21493>

Dos Santos, S. A., & Beer, H. (2017). Interpreting in legal contexts: Consecutive and simultaneous interpretation. *Cadernos de Tradução*, 37(2), 288. <https://doi.org/10.5007/2175-7968.2017v37n2p288>

Faerch, C., & Kasper, G. (1983). *Strategies in interlanguage communication* .

Longman.

- Hastuningdyah, W. (2019). Understanding Interpreting Strategies: Case Study in Consecutive Interpreting in Jokowi and Malcolm Turnbull Press Conference. *SALTeL Journal (Southeast Asia Language Teaching and Learning)*, 2(1), 57–63. <https://doi.org/10.35307/saltel.v2i1.23>
- Hidayat, N., Sutopo, A., Pendidikan, J., Ingris, B., & Pabelan, J. A. Y. (2006). the Role of Interpreters in Developing an International Business of Rattan Industry. *Jurnal Penelitian Humaniora*, 7(2), 152–166.
- Ku, H., & Zussman, A. (2010). Lingua franca: The role of English in international trade. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 75(2), 250–260. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.03.013>
- Kuswoyo, H., & Audina, A. Y. (2020). *Consecutive Interpreting Strategies on A Court Setting : A Study of English into Indonesia Interpretation*. 18(2), 90–102.
- Li, S. (2014). A case study of interpretation learning strategies employed by successful interpretation learners. *Theory and Practice in Language Studies*, 4(6), 1303–1311. <https://doi.org/10.4304/tpls.4.6.1303-1311>
- Li, X. (2015). Putting interpreting strategies in their place. *Babel. Revue Internationale de La Traduction / International Journal of Translation*, 61(2), 170–192. <https://doi.org/10.1075/babel.61.2.02li>
- Luccarelli, L. (2016). *Interpreting , Communication & Global English*. January, 1–4.

- Maulida, D. S., & Saehu, A. (2022). The Procedures of Consecutive Interpreting. *Linguists: Journal Of Linguistics and Language Teaching*, 8(1), 126. <https://doi.org/10.29300/ling.v8i1.6339>
- Mikkelsen, H. (1999). Relay interpreting: A solution for languages of limited diffusion? *Translator*, 5(2), 361–380. <https://doi.org/10.1080/13556509.1999.10799051>
- Orlando, M. (2010). Interpreting eloquence: When words matter as much as ideas. *The AALITRA Review*, 1(1), 58–65. papers3://publication/uuid/FA04AD19-964D-41A0-8BD9-80DCB03C6934
- Pöchhacker, F. (2016). Introducing interpreting studies. In *Introducing Interpreting Studies*. <https://doi.org/10.4324/9781315649573>
- Pöllabauer, S. (2012). Community Interpreting. *The Encyclopedia of Applied Linguistics, Ci*, 27–30. <https://doi.org/10.1002/9781405198431.wbeal0159>
- Rebolj, A. B., & Possibilities, S. F. (2017). *Adrijana Biba Starman The case study as a type of qualitative research. September 2014.*
- Risku, H., Rogl, R., & Milosevic, J. (2017). Translation practice in the field. *Translation Spaces*, 6(1), 3–26. <https://doi.org/10.1075/ts.6.1.01ris>
- Setton, R. (2012). Models of Interpreting. *The Encyclopedia of Applied Linguistics*. <https://doi.org/10.1002/9781405198431.wbeal0771>
- Tang, F. (2020). *Repair Strategies in Consecutive Interpreting: Comparing Professional Interpreters and Interpreting Trainees*. 12(2).

斯科特 1949- (Scott, J., & 刘军. (2007). *社会网络分析法 a Handbook*. 1985.

<http://pku.summon.serialssolutions.com/2.0.0/link/0/eLvHCXMwA20DNjKzNLdMBCaNRCNgPjRPSzFNNbYwSLWwNDc0MU0D7XWO8rXwCTByczX1QirN3YQYmKoSRRIU3FxDnD10C1JBg8Xx0GGM5Lx40D5PUAoF7f00FGPgTQStAc8rAe8VSwEAScUdkg>

APPENDICES

Appendix 1 Research Instrument

July 03, 2023

Request Letter for Tool Validation

Dear,

Ria Yufanti Dewi S.S., M.Pd.

I am Wahyu Kristayuni, 8th semester student of English Education Department at Universitas Pancasakti Tegal. I am currently working on my research project entitled: “**THE ANALYSIS OF THE STRATEGIES USED BY SIXTH SEMESTER STUDENTS OF ENGLISH EDUCATION DEPARTMENT IN CONSECUTIVE INTERPRETING OF ENGLISH SHORT MONOLOG**” An interpreting test, observation, and a questionnaire in open-ended questions form will be used in the said research. In view with this, the researcher would like your expertise to validate the attached appendices to qualify for conduction. Knowing your experience in the field of interpreting, I would like to ask for your help to validate the said instruments before administering it to the participants of this study.

The validation sheet, procedure of interpreting test, self-made checklist for observation, and questionnaire questions are attached. I will be glad to hear your suggestion and comments for the improvement of the instrument. I am looking forward to having your response. Thank you very much for your help.

Thank you.

Sincerely,



Wahyu Kristayuni
1619500003

INTERPRETING TEST

Major : English Education

Subject : Interpreting

Semester : VI

Procedure :

1. The researcher will choose 18 students as the subjects of the research (70% of the population)
2. The researcher will record the video of students' interpreting during the exam by using camera phone and external microphone
3. The researcher will look carefully when the lecturer plays an English short monolog recording as the material of interpreting test while the students interpret the recording from English to Indonesian consecutively.

Test Material : How to motivate yourself to change your behavior | Tali Sharot | TEDxCambrid

Video link : <https://www.youtube.com/watch?v=xp0O2vi8DX4>



OBSERVATION

Procedure:

1. The researcher will observe the students' interpreting during the exam
2. The researcher will fill out the observation checklist based on the written criteria according to Gile's theory of the Effort Models in Interpretation

Observation Checklist:

Research Title	: THE ANALYSIS OF THE STRATEGIES USED BY SIXTH SEMESTER STUDENTS OF ENGLISH EDUCATION DEPARTMENT IN CONSECUTIVE INTERPRETING OF ENGLISH SHORT MONOLOG
General Objective	: To identify problems encountered by sixth semester students of English Education Department of Universitas Pancasakti Tegal in consecutive interpreting
Course	: Interpreting
Subject of the Research	: 6 th Semester Students of English Education Department at Universitas Pancasakti Tegal
Date	: Wednesday, 05 July 2023
Time	: 10.50 – 12.30 WIB

Student's Initial/Code :

Phase 1

No.	Criteria	Responses		Notes
		Yes	No	
1.	Student listens carefully to the monolog recording (listening)			
2.	Student takes note about the details of the monolog (note-taking)			
3.	Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)			

Phase 2

No.	Criteria	Responses		Notes
		Yes	No	
1.	Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)			
2.	Student delivers the message smoothly (fluency)			
3.	Student conveys the message accurately (production)			

QUESTIONNAIRE

Procedure :

1. The researcher will share the link/QR code of the Google form
2. The researcher will ask the students to fill out the form
3. The researcher will analyse the data

Open-ended Questions :

I am Wahyu Kristayuni, 8th semester student of English Education Department at Universitas Pancasakti Tegal. I am working on my research for my final project entitled “THE ANALYSIS OF THE STRATEGIES USED BY SIXTH SEMESTER STUDENTS OF ENGLISH EDUCATION DEPARTMENT IN CONSECUTIVE INTERPRETING OF ENGLISH SHORT MONOLOG”. The objectives of the research are to identify problems encountered and to look into consecutive interpreting strategies used by 6th semester students of English Education Department at Universitas Pancasakti Tegal.

These open-ended questions will only be used solely for the research purposes. The safety of your privacy is guaranteed. There is no wrong or right answer, therefore, I humbly encourage you to provide honest feedback according to the real situation. Thank you for sparing your time and attention.

I do appreciate it.

Link form : <https://forms.gle/59Za1kqD3uRypyS8A>

QR code :

Scan here.



Figure 2 QR Code of Questionnaire

Questions :

Name *

Jawaban Anda

Based on the result of our focus group discussion in the preliminary observation * on 17 May 2023, there are some problems found in Interpreting class when students interpret consecutively. Which problem do you think has the biggest impact on your interpretation process? (CHOOSE ONE!)

- The situation which makes you nervous
- Difficulty to find equivalent words
- Concentration issue
- Problem in constructing sentences in the target language due to the grammar
- Memory issue
- Unfamiliarity with the topic

Please write down your personal issue in **listening** during interpreting a monologue! *

Jawaban Anda

Please write down your personal issue in **note-taking** during interpreting a monologue! *

Jawaban Anda

Please write down your personal **memory** issue during interpreting a monologue! *

Jawaban Anda

Please write down your personal **speaking** issue when you are interpreting a short monologue consecutively! *

Jawaban Anda

Do you think you can interpret consecutively the monologue well? Why do you think that way? Please explain briefly! *

Jawaban Anda

Statement of Validation

Name : Wahyu Kristayuni
Department : English Education Program
Faculty of Teacher Training and Education, Universitas
Pancasakti Tegal

Has consulted the model of her research project entitled:

**“THE ANALYSIS OF THE STRATEGIES USED BY SIXTH
SEMESTER STUDENTS OF ENGLISH EDUCATION
DEPARTMENT IN CONSECUTIVE INTERPRETING OF
ENGLISH SHORT MONOLOG”**

In general, the research instruments are considered as applicable.

Tegal, 04 July 2023

Agreed by:

Validator



Ria Yufanti Dewi S.S., M.Pd.

Practitioner/Interpreter

Appendix 2 Transcript of Short Monolog

INTERPRETING TEST

Data 1: Student 2

English Transcript (02:02-03:54)

Why are we resistant to warnings? Well, if you think about animals, when you induce fear in an animal, the most common response you will see is freezing or fleeing; fighting, not as much. And so, humans are the same. So, if something scares us, we tend to shut down and we try to eliminate the negative feelings. So, we might use rationalizations. For example, you might tell yourself: "My grandpa smoked. He lived to be 90. So, I have really good genes and absolutely nothing to worry about." And this process can actually make you feel more resilient than you did before, which is why warnings sometimes have this boomerang effect. In other times, we simply put our head in the ground. Take the stock market for example. Do you know when people pull their head out of the ground to look at their accounts -- not to make a transaction, just to log in to check their account? So, what you're seeing here, in black, is the S&P 500 over two years, and in gray, is the number of times that people logged in to their account just to check. And this is data from Karlsson, Loewenstein & Seppi, it's control [data] for all the obvious confounds. So, what do we see? When the market is high, people log in all the time, because positive information makes you feel good, so you

seek it out. And when the market is low, people avoid logging in, because negative information makes us feel bad, so we try to avoid it altogether. And all this is true as long as bad information can reasonably be avoided. So, what you don't see here is what happened a few months later, in the financial collapse of 2008, when the market went drastically down and that was when people started logging in frantically, but it was a bit too late. So, you can think about it like this -- it's not just finance:

Indonesian Transcript

Mengapa kita resisten terhadap peringatan? Nah, jika Anda berpikir tentang hewan, ketika Anda menimbulkan rasa takut pada seekor hewan, respons paling umum yang akan Anda lihat adalah diam atau melarikan diri; berkelahi, tidak terlalu berpengaruh. Maka, manusia juga demikian. Jadi, jika ada sesuatu yang membuat kita takut, kita cenderung menutup diri dan mencoba menghilangkan perasaan negatif tersebut. Jadi, kita mungkin menggunakan rasionalisasi. Sebagai contoh, Anda bisa mengatakan pada diri sendiri: "Kakek saya merokok. Dia hidup sampai usia 90 tahun. Jadi, saya memiliki gen yang sangat baik dan sama sekali tidak perlu khawatir." Dan proses ini sebenarnya dapat membuat Anda merasa lebih tangguh daripada sebelumnya, itulah sebabnya mengapa peringatan terkadang memiliki efek bumerang. Di lain waktu, kita hanya menundukkan kepala. Ambil contoh pasar saham. Apakah Anda tahu ketika orang menarik kepala mereka keluar dari tanah untuk melihat akun mereka - bukan untuk

melakukan transaksi, hanya untuk masuk untuk memeriksa akun mereka? Jadi, apa yang Anda lihat di sini, dalam warna hitam, adalah S&P 500 selama dua tahun, dan dalam warna abu-abu, adalah berapa kali orang masuk ke akun mereka hanya untuk memeriksa. Dan ini adalah data dari Karlsson, Loewenstein & Seppi, ini adalah [data] kontrol untuk semua gangguan yang sudah jelas. Jadi, apa yang kita lihat? Ketika pasar sedang tinggi, orang-orang masuk sepanjang waktu, karena informasi positif membuat Anda merasa nyaman, jadi Anda mencarinya. Dan ketika pasar rendah, orang menghindari masuk, karena informasi negatif membuat kita merasa tidak enak, jadi kita mencoba menghindarinya sama sekali. Dan semua ini benar selama informasi buruk dapat dihindari. Jadi, yang tidak Anda lihat di sini adalah apa yang terjadi beberapa bulan kemudian, pada keruntuhan finansial tahun 2008, ketika pasar turun drastis dan saat itulah orang-orang mulai masuk dengan panik, tapi sudah agak terlambat. Jadi, Anda bisa memikirkannya seperti ini - ini bukan hanya tentang keuangan.

Student 2 - Interpretation Result

*Oke, jadi kenapa kita harus menggunakan peringatan (**filtering**) jika kita berfikir tentang seseorang, tentang binatang atau hewan, ketika mereka merasa ketakutan, respon yang akan mereka berikan adalah membeku dan melarikan diri. Sama seperti halnya dengan manusia. Ketika sesuatu menakuti kita, kita akan mencoba untuk diam atau*

berhenti dan menghilangkan segala, mengabaikan segala fakta negatif (filtering). (Miss, can I please try play what is it? Repeat the second part because I forgot the beginning. / No, just what you got. / Just one more time?) (appeal for assistance). (skipping). Seperti contohnya saat kita memasukkan kepala kita ke dalam sebuah, ke dalam tanah, kemudian kita mengangkat kembali dan melihat sekeliling tanpa melihat apapun, hanya melihat sekeliling, maka yang kita lihat hanya kegelapan. (Message abandonment). Ada contoh seperti pada gambar, apa ya itu, seperti naik turun... (incomplete sentence). Tentang hasil penjualan market, seperti itu (elaboration). Oh, jadi tadi tentang informasi harga saham, ketika saham itu ada diatas maka manusia tanpa ragu akan membeli atau memasuki harga tetapi ketika harganya sedang turun makana manusia akan ragu-ragu untuk membelinya. Informasi yang dapat kita ambil adalah, seberapa burukpun, semakin buruk suatu masalah maka manusia akan semakin memilih untuk menghindarinya. (message abandonment).

Data 2: Student 3

English Transcript (03:54-05:39)

So, you can think about it like this -- it's not just finance: In many different parts of our life, we have warning signs and bad behaviors now. And they could potentially lead to all these bad outcomes later, but not necessarily so, because there are different routes from your present to your future, right? It can go this way, it can go that way. And, as time passes, you gather more and more information about where the wind is blowing. And, at any point, you can intervene and you could potentially change the outcome, but that takes energy and you might tell yourself: "What's the point about worrying about something that might happen? It might not happen." Until we reach this point, at which time you do jump into action, but sometimes it's a little bit too late. So, we wanted to know, in my lab, what type of information does leak into people. So, we conducted an experiment where we asked approximately 100 people to estimate the likelihood of 80 different negative events that might happen to them in the future. So, for example, I might ask you: "What is the likelihood that you'll suffer hearing loss in your future?" And let's say you think it's about 50%. Then, I give you the opinion of two different experts. So, expert A tells you: "You know, for someone like you, I think it's only 40%." So, they give you a rosier view of your future. Expert B says: "You know, for someone like you, I actually think

it's about 60%. It's worse." So, they give you a bleaker view of your future. What should you do?

Indonesian Transcript

Jadi, Anda bisa memikirkannya seperti ini - ini bukan hanya tentang keuangan: Di berbagai bagian kehidupan kita, kita memiliki tAnda-tAnda peringatan dan perilaku buruk saat ini. Dan semua itu berpotensi menyebabkan semua hasil yang buruk di kemudian hari, tapi belum tentu demikian, karena ada beberapa rute yang berbeda dari saat ini ke masa depan Anda, bukan? Bisa ke arah sini, bisa ke arah sana. Dan, seiring berjalannya waktu, Anda akan mengumpulkan lebih banyak informasi tentang ke mana arah angin bertiup. Dan, kapan saja, Anda bisa melakukan intervensi dan berpotensi mengubah hasilnya, namun hal ini membutuhkan energi dan Anda mungkin akan berkata pada diri sendiri: "Apa gunanya mengkhawatirkan sesuatu yang mungkin terjadi? Itu mungkin tidak akan terjadi." Sampai kita mencapai titik ini, di mana Anda harus segera bertindak, namun terkadang agak terlambat. Jadi, kami ingin tahu, di laboratorium saya, jenis informasi apa yang bocor ke orang-orang. Jadi, kami melakukan percobaan di mana kami meminta sekitar 100 orang untuk memperkirakan kemungkinan 80 kejadian negatif yang mungkin terjadi pada mereka di masa depan. Jadi, misalnya, saya mungkin bertanya kepada Anda: "Berapa besar kemungkinan Anda akan mengalami gangguan pendengaran di masa depan?" Dan katakanlah Anda berpikir bahwa

kemungkinannya sekitar 50%. Kemudian, saya akan memberikan pendapat dari dua ahli yang berbeda. Jadi, ahli A memberi tahu Anda: "Anda tahu, untuk orang seperti Anda, menurut saya hanya 40%." Jadi, mereka memberi Anda pandangan yang lebih cerah tentang masa depan Anda. Pakar B mengatakan: "Anda tahu, untuk orang seperti Anda, saya sebenarnya berpikir itu sekitar 60%. Itu lebih buruk." Jadi, mereka memberikan pandangan yang lebih suram tentang masa depan Anda. Apa yang harus Anda lakukan?

Student 3 - Interpretation Result

(Message abandonment). Dalam pekerjaan untuk misalnya dalam, diwaktu sekarang dan akan datang. **(Message abandonment)**. Jadi apa yang kita lakukan sekarang akan ber-impact kepada apa yang terjadi ke depan **(filtering)**. **(Incomplete sentence)** Lamanya apa yang sedang kita kerjakan, semakin banyak informasi yang kita dapatkan dan memprediksi apa yang akan terjadi dan apa yang sepertinya tidak akan terjadi **(elaboration)**. **(Message abandonment)**. **(Message abandonment)**. Jadi dilakukan eksperimen dengan banyaknya orang sekitar 100 dengan pertanyaan "bagaimana jika Anda kehilangan masa depan Anda?" **(Message abandonment)**. Dan saya memberikan pandangan dua ahli yang berbeda, dan ahli yang pertama mengatakan, "jika saya menjadi Anda itu akan berpengaruh sekitar 40% saja". **(Message abandonment)**. Dan ahli yang kedua akan mengatakan bahwa,

*“itu 60% akan terjadi dalam hidup Anda”. (**Message abandonment**).*

*Jadi apa yang Anda akan lakukan? Apakah akan mengubah kepercayaan? Tentunya tidak, karena manusia hanya akan mendengarkan informasi positif tentang dirinya (**elaboration**).*

Data 3: Student 4

English Transcript (07:03-08:50)

So, what this means is that the most vulnerable populations, kids and teenagers on the one hand, and the elderly on the other hand, they're the least likely to accurately learn from warnings. But what you can see here is that it doesn't matter what age you are. You can be 20, 30, 40, 50 or 60; everyone takes in information they want to hear more than information that they don't. And so, we end up with a view like this of ourselves. Our mistake as teachers, as mentors, as employers is that, instead of working with this positive image that people so effortfully maintain, we try and put a clear mirror in front of them. We tell them: "You know, the image is just going to get worse and worse and worse." And it doesn't work. It doesn't work because the brain will frantically try to distort the image, using Photoshop and fancy lenses, until it gets the image it's happy with. But what would happen if we went along with how our brain works and not against it? Take handwashing, for example. We all know that handwashing is the number one way to prevent the spread of disease, and this is really important in hospitals. So, in a hospital here in the United States, a camera was installed to see how often medical staff do, in fact, sanitize their hands before and after entering a patient's room. Now, the medical staff knew a camera was installed. Nevertheless, only one in ten washed their hands before and after entering a patient's room.

Indonesian Transcript

Jadi, artinya, populasi yang paling rentan, anak-anak dan remaja di satu sisi, dan lansia di sisi lain, adalah yang paling kecil kemungkinannya untuk belajar secara akurat dari peringatan. Namun, yang bisa Anda lihat di sini adalah bahwa tidak masalah berapa pun usia Anda. Anda bisa berusia 20, 30, 40, 50, atau 60 tahun; semua orang menerima informasi yang ingin mereka dengar lebih banyak daripada informasi yang tidak ingin mereka dengar. Jadi, kita berakhir dengan pandangan seperti ini tentang diri kita sendiri. Kesalahan kita sebagai guru, sebagai mentor, sebagai atasan adalah, alih-alih bekerja dengan citra positif yang dengan susah payah dipertahankan oleh orang-orang, kita malah mencoba meletakkan cermin yang jernih di depan mereka. Kita mengatakan kepada mereka: "Anda tahu, citra ini akan semakin buruk dan semakin buruk dan semakin buruk." Dan itu tidak berhasil. Tidak berhasil karena otak akan dengan panik mencoba mendistorsi gambar, menggunakan Photoshop dan lensa yang mewah, sampai mendapatkan gambar yang disukainya. Tapi apa yang akan terjadi jika kita mengikuti cara kerja otak kita dan tidak menentanginya? Misalnya saja mencuci tangan. Kita semua tahu bahwa mencuci tangan adalah cara nomor satu untuk mencegah penyebaran penyakit, dan hal ini sangat penting di rumah sakit. Jadi, di sebuah rumah sakit di Amerika Serikat, sebuah kamera dipasang untuk melihat seberapa sering staf medis membersihkan tangan mereka sebelum dan sesudah

memasuki kamar pasien. Sekarang, staf medis tahu ada kamera yang dipasang. Namun demikian, hanya satu dari sepuluh orang yang mencuci tangan mereka sebelum dan sesudah memasuki kamar pasien.

Student 4 - Interpretation Result

(Message abandonment). *Seperti yang kamu lihat, apapun informasi yang kamu dapat di umur 20 tahun 40 tahun, 60 tahun, apakah kamu seorang guru, mentor, ataupun karyawan, kamu akan senang mendengar informasi yang baik (filtering).* **(Message abandonment).** *Setiap harinya itu akan semakin buruk dan lebih buruk. Kita selalu ingin tampil lebih baik di media sosial sehingga kita sering menggunakan Photoshop untuk mengedit foto kita. Terlihat bahagia itu seperti cuci otak bagi kita, kita tidak melawannya (filtering).* *Contohnya seperti cuci tangan atau mensterilkan tangan kalian, itu hal sepele tapi itu sangat penting bagi kesehatan. Contohnya seperti di rumah sakit kita harus selalu mencuci tangan dan mensterilkan tangan kita. Itu sangat penting ketika kita telah, sudah, setelah melakukan sesuatu.* **(incomplete sentence).**

Data 4: Student 6

English Transcript (10:42-12:58)

In an old letter that they sent to people who "forgot" to pay taxes on time, they simply stressed how important it was pay taxes, and that didn't help. Then, they added one sentence, and that sentence said: "Nine out of ten people in Britain pay their taxes on time." And that one sentence enhanced compliance within that group by 15%, and it's thought to bring into the British government 5.6 billion pounds. So, highlighting what other people are doing is a really strong incentive. The other principle is immediate rewards. So, every time the staff washed their hand, they could see the numbers go up on the board and it made them feel good. And knowing that in advance made them do something that they, otherwise, may not want to do. Now, this works because we value immediate rewards, rewards that we can get now, more than rewards that we can get in the future. And people tend to think it's because we don't care about the future, but that's completely wrong, we all care about our future, right? We want to be happy and healthy in the future, we want to be successful, but the future is so far away. I mean, maybe you'll behave badly now and you'll be fine in the future, and maybe you'll be altogether dead. So, the here-and-now you would rather have that tangible drink, that tangible T-bone, rather than something that's uncertain in the future. If you think about it, it's not altogether irrational, right? You're choosing something sure now rather than something that

is unsure in the future. But what will happen if you reward people now for doing actions that are good for them in the future? Studies show that giving people immediate rewards make them more likely to quit smoking, more likely to start exercising, and this effect lasts for at least six months, because not smoking becomes associated with a reward, and exercising becomes associated with a reward, and it becomes a habit, it becomes a lifestyle.

Indonesian Transcript

Dalam sebuah surat lama yang mereka kirimkan kepada orang-orang yang "lupa" membayar pajak tepat waktu, mereka hanya menekankan betapa pentingnya membayar pajak, dan itu tidak membantu. Kemudian, mereka menambahkan satu kalimat, dan kalimat itu berbunyi: "Sembilan dari sepuluh orang di Inggris membayar pajak tepat waktu." Dan satu kalimat itu meningkatkan kepatuhan dalam kelompok tersebut sebesar 15%, dan diperkirakan menghasilkan 5,6 miliar poundsterling bagi pemerintah Inggris. Jadi, menyoroiti apa yang dilakukan orang lain adalah insentif yang sangat kuat. Prinsip lainnya adalah imbalan langsung. Jadi, setiap kali staf mencuci tangan mereka, mereka bisa melihat angkanya di papan tulis dan itu membuat mereka merasa senang. Dan mengetahui hal itu sebelumnya membuat mereka melakukan sesuatu yang mungkin tidak ingin mereka lakukan. Hal ini berhasil karena kita menghargai imbalan langsung, imbalan yang bisa kita dapatkan sekarang, lebih dari imbalan yang bisa kita dapatkan di

masa depan. Dan orang-orang cenderung berpikir bahwa ini karena kita tidak peduli dengan masa depan, tapi itu salah besar, kita semua peduli dengan masa depan kita, bukan? Kita ingin bahagia dan sehat di masa depan, kita ingin sukses, tapi masa depan itu masih sangat jauh. Maksud saya, mungkin Anda akan berperilaku buruk sekarang dan Anda akan baik-baik saja di masa depan, dan mungkin kita akan sama-sama mati. Jadi, di sini dan saat ini Anda lebih memilih minuman yang nyata, T-bone yang nyata, daripada sesuatu yang tidak pasti di masa depan. Jika Anda pikirkan, hal ini sama sekali tidak irasional, bukan? Anda memilih sesuatu yang pasti sekarang daripada sesuatu yang tidak pasti di masa depan. Namun, apa yang akan terjadi jika Anda memberi penghargaan kepada orang lain saat ini karena melakukan tindakan yang baik untuk mereka di masa depan? Studi menunjukkan bahwa memberikan hadiah langsung kepada orang membuat mereka lebih mungkin untuk berhenti merokok, lebih mungkin untuk mulai berolahraga, dan efek ini bertahan setidaknya selama enam bulan, karena tidak merokok menjadi terkait dengan hadiah, dan berolahraga menjadi terkait dengan hadiah, dan menjadi kebiasaan, menjadi gaya hidup.

Student 6 - Interpretation Result

(Message abandonment). Ada beberapa part lain yang dilupakan dan 9 sampai 10 orang, pertama 9 sampai 10 orang menggunakan lama **(message abandonment).** Terus 25.000 orang menyepelkan hal ini.

Banyak orang ingin melakukan untuk hari ini, untuk sekarang, yang dilakukan untuk sekarang, untuk masa depannya. Kamu membuat, apa yang kamu lakukan sekarang akan kamu tuai dimasa depan. Orang atau kita tidak tahu kamu akan senang, atau sukses, atau gembira. Apa yang kamu ... (message abandonment) sekarang membuat kebiasaan baik, apa yang dilakukan sekarang akan berefek dimasa depan. For the example, contohnya tadi kayak kalau merokok sekarang mungkin akan ada efeknya dimasa depan. (Message abandonment).

Data 5: Student 8

English Transcript (14:55-16:37)

And then, I got a smiley face. That was my immediate reward and it was telling me, "You're doing good," and it made me want to put this on my fridge. And although I have this one smiley face, I can see an opportunity there to get two smiley faces. So, there's an opportunity for progress and it's showing me my progress throughout the year, how my energy use changes throughout the year. And the last thing this bill gave me: it gave me a sense of control. So, it gave me a sense of I was in control of my use of electricity. And that is a really important thing, if you try to get people to change their behavior, because the brain is constantly trying to seek ways to control its environment. It's one of the principles of what the brain is actually doing. And so, giving people a sense of control is a really important motivator. OK. So, what am I not saying? I'm not saying that we do not need to communicate risks, and I'm not saying that there's one-solution-fits-all, but I am saying that, if we want to motivate change, we might want to rethink how we do it, because fear, the fear of losing your health, the fear of losing money, induces inaction, while the thrill of a gain induces action. And so, to change behaviour in ourselves and in others, we may want to try these positive strategies rather than threats, which really capitalize on the human tendency to seek progress. Thank you.

Indonesian Transcript

Dan kemudian, saya mendapatkan wajah yang tersenyum. Itu adalah hadiah langsung bagi saya dan mengatakan kepada saya, "Anda melakukan hal yang baik," dan itu membuat saya ingin menaruhnya di kulkas saya. Dan meskipun saya memiliki satu wajah tersenyum ini, saya bisa melihat kesempatan untuk mendapatkan dua wajah tersenyum. Jadi, ada peluang untuk kemajuan dan ini menunjukkan kemajuan saya sepanjang tahun, bagaimana penggunaan energi saya berubah sepanjang tahun. Dan hal terakhir yang diberikan oleh tagihan ini kepada saya: tagihan ini memberikan saya rasa kendali. Jadi, tagihan ini memberi saya rasa bahwa saya memegang kendali atas penggunaan listrik saya. Dan itu adalah hal yang sangat penting, jika Anda mencoba membuat orang mengubah perilaku mereka, karena otak terus berusaha mencari cara untuk mengendalikan lingkungannya. Itu adalah salah satu prinsip dari apa yang sebenarnya dilakukan oleh otak. Jadi, memberi orang rasa kendali adalah motivator yang sangat penting. Oke. Jadi, apa yang tidak saya katakan? Saya tidak mengatakan bahwa kita tidak perlu mengkomunikasikan risiko, dan saya tidak mengatakan bahwa ada satu solusi yang cocok untuk semua, tetapi saya mengatakan bahwa, jika kita ingin memotivasi perubahan, kita mungkin perlu memikirkan kembali cara kita melakukannya, karena rasa takut, takut kehilangan kesehatan, takut kehilangan uang, mendorong kita untuk tidak bertindak, sementara sensasi keuntungan

mendorong kita untuk bertindak. Jadi, untuk mengubah perilaku dalam diri kita sendiri dan orang lain, kita mungkin ingin mencoba strategi positif ini daripada ancaman, yang benar-benar memanfaatkan kecenderungan manusia untuk mencari kemajuan. Terima kasih.

Student 8 - Interpretation Result

*Saya mendapatkan senyuman untuk mendapatkan tujuan dan saya mendapatkan perkembangan dan saya juga memberikan kontrol diri untuk senyuman (**filtering**). Jadi saya dapat mengontrol diri saya dengan senyuman, ini penting karena saya dapat mengembangkan kontrol diri untuk melakukan sesuatu (**filtering**). Saya, saya tidak nyanyi, miss? (**appeal for assistance**). Saya sibuk untuk ... (**message abandonment**). (**Message abandonment**). Nah, bagian terakhir adalah aksesoris untuk perkembangan positif, untuk perkembangan strategi untuk kompetisi dan akhir progress.*

Data 6: Student 9

English Transcript (00:15-02:02)

So, we all have some behavior that we would like to change about ourselves. And we certainly all want to help someone else change their behavior in a positive way. So, maybe it's your kid, your spouse, your colleague. So, I want to share some new research with you that I think reveals something really important about what gets people to change their behaviour. But before I do that, let's zoom in on one strategy that I think you probably use a lot. So, let's say you're trying to stop yourself from snacking. What do you tell yourself? Well, most people, in a monolog, will say, "Beware. You'll be fat. "And if this was your kid, you would probably tell him that smoking kills and, by the way, he's in big, big trouble. So, what we're trying to do here is we're trying to scare ourselves and others into changing their behavior. And it's not just us. Warnings and threats are really common in health campaigns, in policy. It's because we all share this deep-rooted belief that if you threaten people, if fear is induced, it will get them to act. And it seems like a really reasonable assumption, except for the fact that the science shows that warnings have very limited impact on behavior. So, graphic images on cigarette packets, for example, do not deter smokers from smoking, and one study found that, after looking at those images, quitting actually became a lower priority for smokers. So, I'm not saying that warnings and threats never work, but what I'm saying is, on average, they seem to

have a very limited impact. And so, the question is: why? Why are we resistant to warnings?

Indonesian Transcript

Jadi, kita semua memiliki perilaku yang ingin kita ubah dari diri kita sendiri. Dan kita semua pasti ingin membantu orang lain mengubah perilaku mereka dengan cara yang positif. Jadi, mungkin anak Anda, pasangan Anda, kolega Anda. Jadi, saya ingin berbagi beberapa penelitian baru dengan Anda yang menurut saya mengungkapkan sesuatu yang sangat penting tentang apa yang membuat orang mengubah perilaku mereka. Namun sebelum saya melakukannya, mari kita bahas satu strategi yang menurut saya mungkin sering Anda gunakan. Jadi, katakanlah Anda sedang mencoba untuk menghentikan kebiasaan ngemil. Apa yang Anda katakan pada diri sendiri? Nah, kebanyakan orang, dalam sebuah monolog, akan mengatakan, "Hati-hati. Anda akan menjadi gemuk." Dan jika ini adalah anak Anda, Anda mungkin akan mengatakan kepadanya bahwa merokok itu membunuh dan, omong-omong, dia dalam masalah besar. Jadi, apa yang kita coba lakukan di sini adalah kita mencoba menakut-nakuti diri kita sendiri dan orang lain untuk mengubah perilaku mereka. Dan bukan hanya kita. Peringatan dan ancaman adalah hal yang sangat umum dalam kampanye kesehatan, dalam kebijakan. Itu karena kita semua memiliki keyakinan yang mengakar bahwa jika kita mengancam orang, jika rasa takut ditimbulkan, mereka akan bertindak. Dan sepertinya itu adalah

asumsi yang sangat masuk akal, kecuali fakta bahwa ilmu pengetahuan menunjukkan bahwa peringatan memiliki dampak yang sangat terbatas pada perilaku. Jadi, gambar grafis pada bungkus rokok, misalnya, tidak menghalangi perokok untuk merokok, dan sebuah penelitian menemukan bahwa, setelah melihat gambar-gambar itu, berhenti merokok justru menjadi prioritas yang lebih rendah bagi para perokok. Jadi, saya tidak mengatakan bahwa peringatan dan ancaman tidak pernah berhasil, tetapi yang saya katakan adalah, secara rata-rata, mereka tampaknya memiliki dampak yang sangat terbatas. Jadi, pertanyaannya adalah: mengapa? Mengapa kita resisten terhadap peringatan?

Student 9 - Interpretation Result

*Jadi kita mempunyai beberapa kebiasaan dan tentunya kita seringkali berbagi kebiasaan atau terkadang mempengaruhi kebiasaan orang lain dan juga kita dapat mengimplementasikan kebiasaan orang lain dengan kebiasaan kita (**filtering**). (**Message abandonment**). Di sisi lain saya akan mengungkapkan tentang kebiasaan yang ada di beberapa orang (**skipping**). Untuk kebanyakan orang, beberapa orang sangat berhati-hati agar tidak gemuk, dan untuk anak-anak, merokok dapat membunuhnya (**filtering**). (**Message abandonment**). Dalam situasi ini, saya akan berbagi tentang beberapa pemikiran orang tentang kebiasaan dan tentunya berbagi kepercayaan orang tentang kebiasaan (**filtering**). Asumsi tentang peringatan mempunyai efek yang terbatas*

adalah benar (filtering). Jadi jangan mengatakan kebiasaan ... (message abandonment). Mari berbicara tentang kebiasaan di ... ulangi boleh, Miss? (appeal for assistance). (Message abandonment). Mari jangan membahas kebiasaan secara general, secara umum, mari berbicara tentang peringatan mempunyai efek yang terbatas (filtering). (Message abandonment).

Data 7: Student 11

English Transcript (03:54-05:39)

So, you can think about it like this -- it's not just finance: In many different parts of our life, we have warning signs and bad behaviors now. And they could potentially lead to all these bad outcomes later, but not necessarily so, because there are different routes from your present to your future, right? It can go this way, it can go that way. And, as time passes, you gather more and more information about where the wind is blowing. And, at any point, you can intervene and you could potentially change the outcome, but that takes energy and you might tell yourself: "What's the point about worrying about something that might happen? It might not happen." Until we reach this point, at which time you do jump into action, but sometimes it's a little bit too late. So, we wanted to know, in my lab, what type of information does leak into people. So, we conducted an experiment where we asked approximately 100 people to estimate the likelihood of 80 different negative events that might happen to them in the future. So, for example, I might ask you: "What is the likelihood that you'll suffer hearing loss in your future?" And let's say you think it's about 50%. Then, I give you the opinion of two different experts. So, expert A tells you: "You know, for someone like you, I think it's only 40%." So, they give you a rosier view of your future. Expert B says: "You know, for someone like you, I actually think

it's about 60%. It's worse." So, they give you a bleaker view of your future. What should you do?

Indonesian Transcript

Jadi, Anda bisa memikirkannya seperti ini - ini bukan hanya tentang keuangan: Di berbagai bagian kehidupan kita, kita memiliki tanda-tanda peringatan dan perilaku buruk saat ini. Dan semua itu berpotensi menyebabkan semua hasil yang buruk di kemudian hari, tapi belum tentu demikian, karena ada beberapa rute yang berbeda dari saat ini ke masa depan Anda, bukan? Bisa ke arah sini, bisa ke arah sana. Dan, seiring berjalannya waktu, Anda akan mengumpulkan lebih banyak informasi tentang ke mana arah angin bertiup. Dan, kapan saja, Anda bisa melakukan intervensi dan berpotensi mengubah hasilnya, namun hal ini membutuhkan energi dan Anda mungkin akan berkata pada diri sendiri: "Apa gunanya mengkhawatirkan sesuatu yang mungkin terjadi? Itu mungkin tidak akan terjadi." Sampai kita mencapai titik ini, di mana Anda harus segera bertindak, namun terkadang agak terlambat. Jadi, kami ingin tahu, di laboratorium saya, jenis informasi apa yang bocor ke orang-orang. Jadi, kami melakukan percobaan di mana kami meminta sekitar 100 orang untuk memperkirakan kemungkinan 80 kejadian negatif yang mungkin terjadi pada mereka di masa depan. Jadi, misalnya, saya mungkin bertanya kepada Anda: "Berapa besar kemungkinan Anda akan mengalami gangguan pendengaran di masa depan?" Dan katakanlah Anda berpikir bahwa kemungkinannya sekitar

50%. Kemudian, saya akan memberikan pendapat dari dua ahli yang berbeda. Jadi, ahli A memberi tahu Anda: "Anda tahu, untuk orang seperti Anda, menurut saya hanya 40%." Jadi, mereka memberi Anda pandangan yang lebih cerah tentang masa depan Anda. Pakar B mengatakan: "Anda tahu, untuk orang seperti Anda, saya sebenarnya berpikir itu sekitar 60%. Itu lebih buruk." Jadi, mereka memberikan pandangan yang lebih suram tentang masa depan Anda. Apa yang harus Anda lakukan?

Student 11 - Interpretation Result

(Message abandonment). Sebelum semuanya terlalu terlambat, pada masa depan akan terdapat tanda-tanda peringatan, yang mana tanda-tanda peringatan tersebut akan menyebabkan sebab-akibat yang terjadi (filtering). Kedepannya akan banyak lagi info-info yang kita dapatkan, namun akan menguras energi apabila kita tidak tahu informasi tersebut akan terjadi atau tidak (filtering). (Message abandonment). Contohnya, akan ada masa kita kehilangan pendengaran. Menurut pakar A, Anda akan mengalami gangguan pendengaran sekitar 40%, namun pakar B mengatakan akan terjadi kehilangan pendengaran sekitar 70%. Lalu apa yang akan Anda lakukan? (filtering). Tergantung kepada Anda, memilah informasi mana yang akan Anda percaya (filtering).

Data 8: Student 12

English Transcript (00:15-02:02)

So, we all have some behavior that we would like to change about ourselves. And we certainly all want to help someone else change their behavior in a positive way. So, maybe it's your kid, your spouse, your colleague. So, I want to share some new research with you that I think reveals something really important about what gets people to change their behaviour. But before I do that, let's zoom in on one strategy that I think you probably use a lot. So, let's say you're trying to stop yourself from snacking. What do you tell yourself? Well, most people, in a monolog, will say, "Beware. You'll be fat. "And if this was your kid, you would probably tell him that smoking kills and, by the way, he's in big, big trouble. So, what we're trying to do here is we're trying to scare ourselves and others into changing their behavior. And it's not just us. Warnings and threats are really common in health campaigns, in policy. It's because we all share this deep-rooted belief that if you threaten people, if fear is induced, it will get them to act. And it seems like a really reasonable assumption, except for the fact that the science shows that warnings have very limited impact on behavior. So, graphic images on cigarette packets, for example, do not deter smokers from smoking, and one study found that, after looking at those images, quitting actually became a lower priority for smokers. So, I'm not saying that warnings and threats never work, but what I'm saying is, on average, they seem to

have a very limited impact. And so, the question is: why? Why are we resistant to warnings?

Indonesian Transcript

Jadi, kita semua memiliki perilaku yang ingin kita ubah dari diri kita sendiri. Dan kita semua pasti ingin membantu orang lain mengubah perilaku mereka dengan cara yang positif. Jadi, mungkin anak Anda, pasangan Anda, kolega Anda. Jadi, saya ingin berbagi beberapa penelitian baru dengan Anda yang menurut saya mengungkapkan sesuatu yang sangat penting tentang apa yang membuat orang mengubah perilaku mereka. Namun sebelum saya melakukannya, mari kita bahas satu strategi yang menurut saya mungkin sering Anda gunakan. Jadi, katakanlah Anda sedang mencoba untuk menghentikan kebiasaan ngemil. Apa yang Anda katakan pada diri sendiri? Nah, kebanyakan orang, dalam sebuah monolog, akan mengatakan, "Hati-hati. Anda akan menjadi gemuk." Dan jika ini adalah anak Anda, Anda mungkin akan mengatakan kepadanya bahwa merokok itu membunuh dan, omong-omong, dia dalam masalah besar. Jadi, apa yang kita coba lakukan di sini adalah kita mencoba menakut-nakuti diri kita sendiri dan orang lain untuk mengubah perilaku mereka. Dan bukan hanya kita. Peringatan dan ancaman adalah hal yang sangat umum dalam kampanye kesehatan, dalam kebijakan. Itu karena kita semua memiliki keyakinan yang mengakar bahwa jika kita mengancam orang, jika rasa takut ditimbulkan, mereka akan bertindak. Dan sepertinya itu adalah

asumsi yang sangat masuk akal, kecuali fakta bahwa ilmu pengetahuan menunjukkan bahwa peringatan memiliki dampak yang sangat terbatas pada perilaku. Jadi, gambar grafis pada bungkus rokok, misalnya, tidak menghalangi perokok untuk merokok, dan sebuah penelitian menemukan bahwa, setelah melihat gambar-gambar itu, berhenti merokok justru menjadi prioritas yang lebih rendah bagi para perokok. Jadi, saya tidak mengatakan bahwa peringatan dan ancaman tidak pernah berhasil, tetapi yang saya katakan adalah, secara rata-rata, mereka tampaknya memiliki dampak yang sangat terbatas. Jadi, pertanyaannya adalah: mengapa? Mengapa kita resisten terhadap peringatan?

Student 12 - Interpretation Result

*Kita mungkin mempunyai banyak kebiasaan yang dimiliki, entah itu dari teman, keluarga, atau teman kuliah (**filtering**). Tapi saya ingin menyarankan satu cara untuk merubah itu (**filtering**). (**Message abandonment**). Kita mungkin biasanya mendengar berita buruk, entah contohnya misalkan seperti gambar tersebut. Apabila dia adalah anak Anda, dia mungkin akan dapat masalah besar (**incomplete sentence**). Dan kebiasaan orang mengatakan bahwa smoking itu atau merokok dapat membunuhmu, tapi ini tidak berjalan seperti itu. Kadang-kadang negative warning tidak bisa merubah (**filtering**). Ini kenapa saya idak pernah menyarankan melarang, karena fakta ilmiahnya bahwa*

*peringatan yang berbahaya justru cenderung diabaikan (**filtering**).*

*Dan .. (**Message abandonment**).*

Data 9: Student 14

English Transcript (03:54-05:39)

So, you can think about it like this -- it's not just finance: In many different parts of our life, we have warning signs and bad behaviors now. And they could potentially lead to all these bad outcomes later, but not necessarily so, because there are different routes from your present to your future, right? It can go this way, it can go that way. And, as time passes, you gather more and more information about where the wind is blowing. And, at any point, you can intervene and you could potentially change the outcome, but that takes energy and you might tell yourself: "What's the point about worrying about something that might happen? It might not happen." Until we reach this point, at which time you do jump into action, but sometimes it's a little bit too late. So, we wanted to know, in my lab, what type of information does leak into people. So, we conducted an experiment where we asked approximately 100 people to estimate the likelihood of 80 different negative events that might happen to them in the future. So, for example, I might ask you: "What is the likelihood that you'll suffer hearing loss in your future?" And let's say you think it's about 50%. Then, I give you the opinion of two different experts. So, expert A tells you: "You know, for someone like you, I think it's only 40%." So, they give you a rosier view of your future. Expert B says: "You know, for someone like you, I actually think

it's about 60%. It's worse." So, they give you a bleaker view of your future. What should you do?

Indonesian Transcript

Jadi, Anda bisa memikirkannya seperti ini - ini bukan hanya tentang keuangan: Di berbagai bagian kehidupan kita, kita memiliki tanda-tanda peringatan dan perilaku buruk saat ini. Dan semua itu berpotensi menyebabkan semua hasil yang buruk di kemudian hari, tapi belum tentu demikian, karena ada beberapa rute yang berbeda dari saat ini ke masa depan Anda, bukan? Bisa ke arah sini, bisa ke arah sana. Dan, seiring berjalannya waktu, Anda akan mengumpulkan lebih banyak informasi tentang ke mana arah angin bertiup. Dan, kapan saja, Anda bisa melakukan intervensi dan berpotensi mengubah hasilnya, namun hal ini membutuhkan energi dan Anda mungkin akan berkata pada diri sendiri: "Apa gunanya mengkhawatirkan sesuatu yang mungkin terjadi? Itu mungkin tidak akan terjadi." Sampai kita mencapai titik ini, di mana Anda harus segera bertindak, namun terkadang agak terlambat. Jadi, kami ingin tahu, di laboratorium saya, jenis informasi apa yang bocor ke orang-orang. Jadi, kami melakukan percobaan di mana kami meminta sekitar 100 orang untuk memperkirakan kemungkinan 80 kejadian negatif yang mungkin terjadi pada mereka di masa depan. Jadi, misalnya, saya mungkin bertanya kepada Anda: "Berapa besar kemungkinan Anda akan mengalami gangguan pendengaran di masa depan?" Dan katakanlah Anda berpikir bahwa

kemungkinannya sekitar 50%. Kemudian, saya akan memberikan pendapat dari dua ahli yang berbeda. Jadi, ahli A memberi tahu Anda: "Anda tahu, untuk orang seperti Anda, menurut saya hanya 40%." Jadi, mereka memberi Anda pandangan yang lebih cerah tentang masa depan Anda. Pakar B mengatakan: "Anda tahu, untuk orang seperti Anda, saya sebenarnya berpikir itu sekitar 60%. Itu lebih buruk." Jadi, mereka memberikan pandangan yang lebih suram tentang masa depan Anda. Apa yang harus Anda lakukan?

Student 14 - Interpretation Result

*Jadi kamu berfikir tentang ini, bahwasanya kehidupan saya itu berbeda dari mulai sekarang dan juga setelahnya, dan cara ini sangat banyak-banyak informasi untuk semua orang (**filtering**). Jadi poin dari pernyataan ini, yang terjadi adalah.. (**message abandonment**). Jadi poin yang tadi sudah dijelaskan bahwasanya... (**message abandonment**). (**Message abaddonment**). Jadi contoh, saya bertanya kepada 100, untuk mengetahui tingkat kesulitan yang mereka berikan. (**Message abandonment**).*

Data 10: Student 15

English Transcript (05:39-07:28)

What should you do? Well, you shouldn't change your beliefs, right? Wrong. What we find is that people tend to change their beliefs towards a more desirable opinion. In other words, people listen to the positive information. Now, this study was conducted on college students, so you might say: "Well, college students are delusional, right? We all know that." And surely, as we grow older, we grow wiser. So, we said: "OK, let's test that. Does this really generalize? Does it generalize to your kid, to your parent? Does it generalize to your spouse?" And so, we tested people from the age of 10 until the age of 80, and the answer was yes. In all these age groups, people take in information they want to hear -- like someone telling you you're more attractive than you thought -- than information that they don't want to hear. And the ability to learn from good news remained quite stable throughout the life span, but the ability to learn from bad news, that changes as you age. So, what we found was that kids and teenagers were the worse at learning from bad news, and the ability became better and better as people aged. But then, around the age of 40, around midlife, it started deteriorating again. So, what this means is that the most vulnerable populations, kids and teenagers on the one hand, and the elderly on the other hand, they're the least likely to accurately learn from warnings. But what you can see here is that it doesn't matter what age you are. You can be 20, 30, 40, 50 or 60;

everyone takes in information they want to hear more than information that they don't. And so, we end up with a view like this of ourselves.

Indonesian Transcript

Apa yang harus Anda lakukan? Nah, Anda tidak harus mengubah keyakinan Anda, bukan? Salah. Apa yang kami temukan adalah bahwa orang cenderung mengubah keyakinan mereka ke arah opini yang lebih diinginkan. Dengan kata lain, orang mendengarkan informasi yang positif. Sekarang, penelitian ini dilakukan pada mahasiswa, jadi Anda mungkin berkata: "Ya, mahasiswa memang suka berkhayal, kan? Kita semua tahu itu." Dan tentunya, seiring bertambahnya usia, kita menjadi lebih bijaksana. Jadi, kami berkata: "Oke, mari kita uji itu. Apakah ini benar-benar menggeneralisasi? Apakah ini berlaku umum untuk anak Anda, untuk orang tua Anda? Apakah ini berlaku umum untuk pasangan Anda?" Jadi, kami menguji orang-orang dari usia 10 tahun hingga 80 tahun, dan jawabannya adalah ya. Di semua kelompok usia ini, orang-orang menerima informasi yang ingin mereka dengar - seperti seseorang yang mengatakan bahwa Anda lebih menarik daripada yang Anda kira - daripada informasi yang tidak ingin mereka dengar. Dan kemampuan untuk belajar dari berita baik tetap cukup stabil sepanjang rentang hidup, tetapi kemampuan untuk belajar dari berita buruk, yang berubah seiring bertambahnya usia. Jadi, apa yang kami temukan adalah bahwa anak-anak dan remaja lebih buruk dalam belajar dari berita buruk, dan kemampuannya menjadi semakin baik seiring

bertambahnya usia. Namun kemudian, sekitar usia 40 tahun, sekitar usia paruh baya, kemampuan tersebut mulai menurun lagi. Jadi, artinya, populasi yang paling rentan, anak-anak dan remaja di satu sisi, dan lansia di sisi lain, adalah yang paling kecil kemungkinannya untuk belajar secara akurat dari peringatan. Namun, yang bisa Anda lihat di sini adalah bahwa tidak peduli berapa pun usia Anda. Anda bisa berusia 20, 30, 40, 50, atau 60 tahun; semua orang menerima informasi yang ingin mereka dengar lebih banyak daripada informasi yang tidak ingin mereka dengar. Jadi, kita berakhir dengan pandangan seperti ini tentang diri kita sendiri.

Student 15 - Interpretation Result

(Message abandonment). *Jadi ketika kita bertambah umur, kita pasti menjadi lebih bijak. Dalam penelitian ini, penelitian ini meneliti beberapa mahasiswa di kampus. Ya, beberapa mahasiswa memang delusional. Kami memiliki dari umur 10 sampai 80, dan jawaban mereka sama, yaitu “ya” (filtering). Kami mengambil beberapa informasi seperti dari teman dan istri... (message abandonment). Dan kita bisa belajar tentang berita baik lebih akurat daripada kita belajar dari informasi... (message abandonment). Kita bisa belajar, lebih stabil belajar dari berita baik daripada kita belajar dari berita buruk. Dan remaja lebih buruk mempelajari berita yang jelek. (filtering). Dan sekitar umur 80an atau disekitar umur 60an, atau dipertengahan umur, kita lebih sering.. (message abandonment). Oke, kita melihat dari*

*umur anak kecil dan mulai dari orang dewasa, seperti pada 20, 60, dan 80, mereka mempunyai kesamaan yaitu mereka ingin mendengarkan informasi yang mereka inginkan (**filtering**). (Message abandonment).*

Data 11: Student 16

English Transcript (07:28-08:50)
<p>Our mistake as teachers, as mentors, as employers is that, instead of working with this positive image that people so effortfully maintain, we try and put a clear mirror in front of them. We tell them: "You know, the image is just going to get worse and worse and worse." And it doesn't work. It doesn't work because the brain will frantically try to distort the image, using Photoshop and fancy lenses, until it gets the image it's happy with. But what would happen if we went along with how our brain works and not against it? Take handwashing, for example. We all know that handwashing is the number one way to prevent the spread of disease, and this is really important in hospitals. So, in a hospital here in the United States, a camera was installed to see how often medical staff do, in fact, sanitize their hands before and after entering a patient's room. Now, the medical staff knew a camera was installed. Nevertheless, only one in ten washed their hands before and after entering a patient's room.</p>
Indonesian Transcript
<p><i>Kesalahan kita sebagai guru, sebagai mentor, sebagai atasan adalah, alih-alih bekerja dengan citra positif yang dengan susah payah dipertahankan oleh orang-orang, kita justru mencoba meletakkan cermin yang jernih di depan mereka. Kita mengatakan kepada mereka: "Anda tahu, citra ini akan semakin buruk dan semakin buruk dan semakin buruk." Dan itu tidak berhasil. Tidak berhasil karena otak akan</i></p>

dengan panik mencoba mendistorsi gambar, menggunakan Photoshop dan lensa yang mewah, sampai mendapatkan gambar yang disukainya. Tapi apa yang akan terjadi jika kita mengikuti cara kerja otak kita dan tidak menentanginya? Misalnya saja mencuci tangan. Kita semua tahu bahwa mencuci tangan adalah cara nomor satu untuk mencegah penyebaran penyakit, dan hal ini sangat penting di rumah sakit. Jadi, di sebuah rumah sakit di Amerika Serikat, sebuah kamera dipasang untuk melihat seberapa sering staf medis membersihkan tangan mereka sebelum dan sesudah memasuki kamar pasien. Sekarang, staf medis tahu ada kamera yang dipasang. Namun demikian, hanya satu dari sepuluh orang yang mencuci tangan sebelum dan sesudah memasuki kamar pasien.

Student 16 - Interpretation Result

*Tadi ada perumpamaannya, terus kesalahan kita sebagai pengajar, memberikan sebuah perumpamaan yang kita membutuhkan usaha lebih untuk menerima perumpamaan tersebut. Dan bisa dibayangkan saat hasilnya akan semakin buruk, semakin buruk, dan semakin buruk, tapi ternyata itu tidak mempengaruhi hasil tersebut (**filtering**). Kuncinya adalah kita tetap berpegang teguh dengan mimpi kita. (**Message abandonment**). Perumpamaannya seperti kita mencuci tangan, terus kita bisa lihat seberapa sering kita mencuci tangan atau menggunakan hand sanitizer. Tesnya itu yang diambil, seberapa banyak kita mencuci tangan atau menggunakan hand sanitizer sebelum kita memasuki*

*ruangan. (**Message abandonment**). Tadi ada diagramnya, dan hasilnya sangat rendah dari kita memasuki ruangan maupun setelah kita keluar dari ruangan (**incomplete sentence**).*

Data 12: Student 18

English Transcript (11:01-12:35)

And that one sentence enhanced compliance within that group by 15%, and it's thought to bring into the British government 5.6 billion pounds. So, highlighting what other people are doing is a really strong incentive. The other principle is immediate rewards. So, every time the staff washed their hand, they could see the numbers go up on the board and it made them feel good. And knowing that in advance made them do something that they, otherwise, may not want to do. Now, this works because we value immediate rewards, rewards that we can get now, more than rewards that we can get in the future. And people tend to think it's because we don't care about the future, but that's completely wrong, we all care about our future, right? We want to be happy and healthy in the future, we want to be successful, but the future is so far away. I mean, maybe you'll behave badly now and you'll be fine in the future, and maybe you'll be altogether dead. So, the here-and-now you would rather have that tangible drink, that tangible T-bone, rather than something that's uncertain in the future. If you think about it, it's not altogether irrational, right? You're choosing something sure now rather than something that is unsure in the future. But what will happen if you reward people now for doing actions that are good for them in the future?

Indonesian Transcript

Dan satu kalimat itu meningkatkan kepatuhan dalam kelompok tersebut sebesar 15%, dan diperkirakan menghasilkan 5,6 miliar poundsterling bagi pemerintah Inggris. Jadi, menyoroti apa yang dilakukan orang lain adalah insentif yang sangat kuat. Prinsip lainnya adalah imbalan langsung. Jadi, setiap kali staf mencuci tangan mereka, mereka bisa melihat angkanya di papan tulis dan itu membuat mereka merasa senang. Dan mengetahui hal itu sebelumnya membuat mereka melakukan sesuatu yang mungkin tidak ingin mereka lakukan. Hal ini berhasil karena kita menghargai imbalan langsung, imbalan yang bisa kita dapatkan sekarang, lebih dari imbalan yang bisa kita dapatkan di masa depan. Dan orang-orang cenderung berpikir bahwa ini karena kita tidak peduli dengan masa depan, tapi itu salah besar, kita semua peduli dengan masa depan kita, bukan? Kita ingin bahagia dan sehat di masa depan, kita ingin sukses, tapi masa depan itu masih sangat jauh. Maksud saya, mungkin Anda akan berperilaku buruk sekarang dan Anda akan baik-baik saja di masa depan, dan mungkin Anda akan mati, jadi, di sini dan saat ini Anda lebih suka minum minuman yang nyata, tulang T yang nyata, daripada sesuatu yang tidak pasti di masa depan. Jika Anda pikirkan, hal ini sama sekali tidak irasional, bukan? Anda memilih sesuatu yang pasti sekarang daripada sesuatu yang tidak pasti di masa depan. Namun, apa yang akan terjadi jika Anda memberi

penghargaan kepada orang lain sekarang untuk melakukan tindakan yang baik bagi mereka di masa depan?

Student 18 - Interpretation Result

(Message abandonment). *Menurut 5 orang, bahwa berolahraga 4 sampai 1 jam, itu akan membuat hidupmu leboh baik atau lebih sehat.*

(Message abandonment). *Dan ketika kamu mencuci tangan setiap memegang sesuatu, maka akan lebih baik dan membuat kamu menjalani lebih senang.*

(Message abandonment). *Nanti kehiidupan hari kehidupanmu akan lebih baik dikemudian hari, kamu tidak akan tahu apa yang kamu dapat dikemudian hari jika kehidupanmu tidak diubah dari sekarang.* **(Message abandonment).**

Data 13: Student 19

English Transcript (12:35-14:23)

Studies show that giving people immediate rewards make them more likely to quit smoking, more likely to start exercising, and this effect lasts for at least six months, because not smoking becomes associated with a reward, and exercising becomes associated with a reward, and it becomes a habit, it becomes a lifestyle.

So, we can reward ourselves and others now for behaving in ways that are good for us in the future and that's a way for us to bridge the temporal gap. And the third principle is progress monitoring. So, the electronic board focused the medical staff attention on improving their

performance. This is an image from a study that we conducted, that shows you brain activity suggestive of efficient coding of positive information about the future. And what we found was that the brain does a really good job at this, but it doesn't do such a good job at processing negative information about the future. So, what does this mean? It means that, if you're trying to get people's attention, you might want to highlight the progress, not the decline. So, for example, if you take that kid with the cigarette, you might want to tell them: "You know, if you stop smoking, you'll become better at sports." Highlight the progress, not the decline. Now, before I sum up, let me just share this small anecdote with you. A few weeks ago, I got home and I found this bill on my fridge. And was really surprised because there's never any bills on my fridge. So, I was wondering why my husband decided to put that on our fridge. And so, looking at the bill, I could see that what this bill was trying to do is get me to be more efficient with my electricity use. And how was it doing it?

Indonesian Transcript

Studi menunjukkan bahwa memberikan hadiah langsung kepada orang membuat mereka lebih mungkin untuk berhenti merokok, lebih mungkin untuk mulai berolahraga, dan efek ini bertahan setidaknya selama enam bulan, karena tidak merokok menjadi terkait dengan hadiah, dan berolahraga menjadi terkait dengan hadiah, dan menjadi kebiasaan, menjadi gaya hidup. Jadi, kita dapat memberi penghargaan kepada diri

kita sendiri dan orang lain saat ini karena berperilaku dengan cara yang baik untuk kita di masa depan dan itulah cara bagi kita untuk menjembatani kesenjangan sementara. Dan prinsip ketiga adalah pemantauan kemajuan. Jadi, papan elektronik memusatkan perhatian staf medis untuk meningkatkan kinerja mereka. Ini adalah gambar dari penelitian yang kami lakukan, yang menunjukkan aktivitas otak yang menunjukkan pengkodean informasi positif yang efisien tentang masa depan. Dan apa yang kami temukan adalah bahwa otak melakukan pekerjaan yang sangat baik dalam hal ini, tetapi tidak melakukan pekerjaan yang baik dalam memproses informasi negatif tentang masa depan. Jadi, apa artinya ini? Artinya, jika Anda mencoba menarik perhatian orang, Anda mungkin ingin menyoroti kemajuan, bukan kemunduran. Jadi, misalnya, jika Anda mengajak anak itu merokok, Anda mungkin ingin memberi tahu mereka: "Kamu tahu, jika kamu berhenti merokok, kamu akan menjadi lebih baik dalam berolahraga." Soroti kemajuannya, bukan penurunannya. Sekarang, sebelum saya menyimpulkan, izinkan saya berbagi sebuah anekdot kecil dengan Anda. Beberapa minggu yang lalu, saya pulang ke rumah dan saya menemukan tagihan ini di kulkas saya. Saya sangat terkejut karena tidak pernah ada tagihan di kulkas saya. Jadi, saya bertanya-tanya mengapa suami saya memutuskan untuk menaruhnya di kulkas kami. Jadi, setelah melihat tagihannya, saya bisa melihat bahwa apa yang

ingin dilakukan oleh tagihan ini adalah membuat saya lebih efisien dalam menggunakan listrik. Dan bagaimana cara melakukannya?

Student 19 - Interpretation Result

*Jadi penelitian menunjukkan bahwa dalam sosial tidak merokok adalah hal yang buruk. Dan dalam jangka waktu 6 bulan penelitian, tidak merokok adalah kebiasaan sosial yang buruk. Jadi merokok itu dalam kehidupan sosial adalah sesuatu kebiasaan yang buruk. Jadi kita bisa menyimpulkan bahwa yang itu, pengawasan secara berprogres bisa meningkatkan kebiasaan diri dan bisa lebih meningkatkan hidup sehat dimasa depan dan itu adalah hal yang bagus dan menjadi proses informasi (**filtering**). Dan itu adalah saya, jika kamu menunjukkan progresnya, seperti merokok, kamu harus bilang “berhenti merokok” jika tidak maka kamu akan selalu di ... (**message abandonment**). Waktu saya pulang suami saya kaget saya bisa berhenti merokok (**message abandonment**).*

Data 14: Student 20

English Transcript (14:23-16:37)

And how was it doing it? Social incentives, immediate rewards and progress monitoring. Let me show you. Here are the social incentives. In gray is the energy use on the average energy use of people in my neighborhood. And in blue is my energy use, and in green is the most efficient neighbor. And my reaction to this was -- my immediate reaction was: "I'm a little bit better than average" -- a tiny bit, but still... and my husband had exactly the same reaction -- and "I want to get to the green bar". And then, I got a smiley face. That was my immediate reward and it was telling me, "You're doing good," and it made me want to put this on my fridge. And although I have this one smiley face, I can see an opportunity there to get two smiley faces. So, there's an opportunity for progress and it's showing me my progress throughout the year, how my energy use changes throughout the year. And the last thing this bill gave me: it gave me a sense of control. So, it gave me a sense of I was in control of my use of electricity. And that is a really important thing, if you try to get people to change their behavior, because the brain is constantly trying to seek ways to control its environment. It's one of the principles of what the brain is actually doing. And so, giving people a sense of control is a really important motivator. OK. So, what am I not saying? I'm not saying that we do not need to communicate risks, and I'm not saying that there's one-solution-

fits-all, but I am saying that, if we want to motivate change, we might want to rethink how we do it, because fear, the fear of losing your health, the fear of losing money, induces inaction, while the thrill of a gain induces action. And so, to change behaviour in ourselves and in others, we may want to try these positive strategies rather than threats, which really capitalize on the human tendency to seek progress. Thank you.

Indonesian Transcript

Dan bagaimana cara melakukannya? Insentif sosial, penghargaan langsung, dan pemantauan kemajuan. Mari saya tunjukkan. Inilah insentif sosialnya. Warna abu-abu adalah penggunaan energi rata-rata orang di lingkungan saya. Dan warna biru adalah penggunaan energi saya, dan warna hijau adalah tetangga yang paling efisien. Dan reaksi saya terhadap hal ini adalah - reaksi langsung saya adalah: "Saya sedikit lebih baik dari rata-rata" - sedikit, tapi tetap saja... dan suami saya juga memiliki reaksi yang sama - dan "Saya ingin mencapai standar hijau.". Dan kemudian, saya mendapatkan wajah yang tersenyum. Itu adalah hadiah langsung bagi saya dan mengatakan kepada saya, "Kamu melakukan hal yang baik," dan itu membuat saya ingin menaruhnya di kulkas saya. Dan meskipun saya memiliki satu wajah tersenyum ini, saya bisa melihat kesempatan untuk mendapatkan dua wajah tersenyum. Jadi, ada peluang untuk kemajuan dan ini menunjukkan kemajuan saya sepanjang tahun, bagaimana penggunaan energi saya berubah sepanjang tahun. Dan hal terakhir yang diberikan

oleh tagihan ini kepada saya: tagihan ini memberikan saya rasa kendali. Jadi, tagihan ini memberi saya rasa bahwa saya memegang kendali atas penggunaan listrik saya. Dan itu adalah hal yang sangat penting, jika Anda mencoba membuat orang mengubah perilaku mereka, karena otak terus berusaha mencari cara untuk mengendalikan lingkungannya. Itu adalah salah satu prinsip dari apa yang sebenarnya dilakukan oleh otak. Jadi, memberi orang rasa kendali adalah motivator yang sangat penting. Oke, jadi, apa yang tidak saya katakan? Saya tidak mengatakan bahwa kita tidak perlu mengkomunikasikan risiko, dan saya tidak mengatakan bahwa ada satu solusi yang cocok untuk semua, tetapi saya mengatakan bahwa, jika kita ingin memotivasi perubahan, kita mungkin perlu memikirkan kembali cara kita melakukannya, karena rasa takut, takut kehilangan kesehatan, takut kehilangan uang, mendorong kita untuk tidak bertindak, sementara sensasi keuntungan mendorong kita untuk bertindak. Jadi, untuk mengubah perilaku dalam diri kita sendiri dan orang lain, kita mungkin ingin mencoba strategi positif ini daripada ancaman, yang benar-benar memanfaatkan kecenderungan manusia untuk mencari kemajuan. Terima kasih.

Student 20 - Interpretation Result

Jadi saya akan menunjukkan tentang tabel yang tadi saya jelaskan, ada yang berwarna biru dan ada juga yang berwarna hijau. Kemudian untuk yang dibagian berwarna biru itu, menjelaskan bagaimana...

(message abandonment). *Saya mendapatkan sedikit efek yang bagus dan saya juga mendapatkan kesempatan untuk merubah diri saya*
(filtering). *Dan progres untuk merubah kebiasaan diri saya yaitu dengan melakukan kebiasaan yang positif, kebiasaan yang baik*
(skipping). *Untuk merubah, mengontrol kebiasaan buruk kita itu dimulai dari lingkungan terlebih dahulu dan saya tidak merasa malu ketika saya itu..* **(message abandonment)**. **(Message abandonment)**.
Tapi saya akan merasa malu ketika saya itu membuang-buang waktu, seperti menghabiskan uang, hidup tidak sehat, dan saya berada di lingkungan yang negatif. Kita semua pasti ingin merubah kebiasaan kita untuk menjadi lebih baik atau menjadi lebih positif, **(skipping)**.
(Message abandonment).

Data 15: Student 21

English Transcript (00:15-02:02)

So, we all have some behavior that we would like to change about ourselves. And we certainly all want to help someone else change their behavior in a positive way. So, maybe it's your kid, your spouse, your colleague. So, I want to share some new research with you that I think reveals something really important about what gets people to change their behaviour. But before I do that, let's zoom in on one strategy that I think you probably use a lot. So, let's say you're trying to stop yourself from snacking. What do you tell yourself? Well, most people, in a monolog, will say, "Beware. You'll be fat. "And if this was your kid, you would probably tell him that smoking kills and, by the way, he's in big, big trouble. So, what we're trying to do here is we're trying to scare ourselves and others into changing their behavior. And it's not just us. Warnings and threats are really common in health campaigns, in policy. It's because we all share this deep-rooted belief that if you threaten people, if fear is induced, it will get them to act. And it seems like a really reasonable assumption, except for the fact that the science shows that warnings have very limited impact on behavior. So, graphic images on cigarette packets, for example, do not deter smokers from smoking, and one study found that, after looking at those images, quitting actually became a lower priority for smokers. So, I'm not saying that warnings and threats never work, but what I'm saying is, on average, they seem to

have a very limited impact. And so, the question is: why? Why are we resistant to warnings?

Indonesian Transcript

Jadi, kita semua memiliki perilaku yang ingin kita ubah dari diri kita sendiri. Dan kita semua pasti ingin membantu orang lain mengubah perilaku mereka dengan cara yang positif. Jadi, mungkin anak Anda, pasangan Anda, kolega Anda. Jadi, saya ingin berbagi beberapa penelitian baru dengan Anda yang menurut saya mengungkapkan sesuatu yang sangat penting tentang apa yang membuat orang mengubah perilaku mereka. Namun sebelum saya melakukannya, mari kita bahas satu strategi yang menurut saya mungkin sering Anda gunakan. Jadi, katakanlah Anda sedang mencoba untuk menghentikan kebiasaan ngemil. Apa yang Anda katakan pada diri sendiri? Nah, kebanyakan orang, dalam sebuah monolog, akan mengatakan, "Hati-hati. Anda akan menjadi gemuk." Dan jika ini adalah anak Anda, Anda mungkin akan mengatakan kepadanya bahwa merokok itu membunuh dan, omong-omong, dia dalam masalah besar. Jadi, apa yang kita coba lakukan di sini adalah kita mencoba menakut-nakuti diri kita sendiri dan orang lain untuk mengubah perilaku mereka. Dan bukan hanya kita. Peringatan dan ancaman adalah hal yang sangat umum dalam kampanye kesehatan, dalam kebijakan. Itu karena kita semua memiliki keyakinan yang mengakar bahwa jika kita mengancam orang, jika rasa takut ditimbulkan, mereka akan bertindak. Dan sepertinya itu adalah

asumsi yang sangat masuk akal, kecuali fakta bahwa ilmu pengetahuan menunjukkan bahwa peringatan memiliki dampak yang sangat terbatas pada perilaku. Jadi, gambar grafis pada bungkus rokok, misalnya, tidak menghalangi perokok untuk merokok, dan sebuah penelitian menemukan bahwa, setelah melihat gambar-gambar itu, berhenti merokok justru menjadi prioritas yang lebih rendah bagi para perokok. Jadi, saya tidak mengatakan bahwa peringatan dan ancaman tidak pernah berhasil, tetapi yang saya katakan adalah, secara rata-rata, mereka tampaknya memiliki dampak yang sangat terbatas. Jadi, pertanyaannya adalah: mengapa? Mengapa kita resisten terhadap peringatan?

Student 21 - Interpretation Result

*Kita pasti memiliki keinginan untuk mengubah kebiasaan kita dan tentunya kita juga ingin membantu orang lain untuk mengubah kebiasaan mereka untuk menjadi lebih baik (**filtering**). Salah satunya anak-anak kita, pasangan, atau teman. Dan kita pasti berfikir, apa yang membuat mereka merubah kebiasaan mereka (**filtering**). Sebelum kita mengubah kebiasaan kita, saya punya satu strategi yang sering digunakan untuk mengubah kebiasaan kita dalam ngemil, dan biasanya kita akan berfikir kita harus hati-hati karena kita akan menjadi lebih gemuk dan untuk memberitahu kepada anak-anak untuk berhenti merokok karena merokok itu bisa membunuh dan kita akan mendapat banyak masalah (**filtering**). Dan juga kita memiliki mindset untuk*

menakuti diri kita sendiri supaya menjadi lebih positif dengan cara melihat campaign kesehatan dan takut melakukan hal yang buruk (filtering). (Message abandonment). Penelitian membuktikan bahwa gambar yang ada dibungkus rokok memiliki impact yang sedikit kepada masyarakat khususnya kepada perokok itu sendiri, mereka tidak takut untuk terus merokok hanya karena gambar yang ada dibungkus rokok tersebut (filtering). (Message abandonment).

Data 16: Student 22

English Transcript (02:02-03:54)

Why are we resistant to warnings? Well, if you think about animals, when you induce fear in an animal, the most common response you will see is freezing or fleeing; fighting, not as much. And so, humans are the same. So, if something scares us, we tend to shut down and we try to eliminate the negative feelings. So, we might use rationalizations. For example, you might tell yourself: "My grandpa smoked. He lived to be 90. So, I have really good genes and absolutely nothing to worry about." And this process can actually make you feel more resilient than you did before, which is why warnings sometimes have this boomerang effect. In other times, we simply put our head in the ground. Take the stock market for example. Do you know when people pull their head out of the ground to look at their accounts -- not to make a transaction, just to log in to check their account? So, what you're seeing here, in black, is the S&P 500 over two years, and in gray, is the number of times that people logged in to their account just to check. And this is data from Karlsson, Loewenstein & Seppi, it's control [data] for all the obvious confounds. So, what do we see? When the market is high, people log in all the time, because positive information makes you feel good, so you seek it out. And when the market is low, people avoid logging in, because negative information makes us feel bad, so we try to avoid it altogether. And all this is true as long as bad information can reasonably

be avoided. So, what you don't see here is what happened a few months later, in the financial collapse of 2008, when the market went drastically down and that was when people started logging in frantically, but it was a bit too late. So, you can think about it like this -- it's not just finance:

Indonesian Transcript

Mengapa kita resisten terhadap peringatan? Nah, jika Anda berpikir tentang hewan, ketika Anda menimbulkan rasa takut pada seekor hewan, respons paling umum yang akan Anda lihat adalah diam atau melarikan diri; berkelahi, tidak terlalu berpengaruh. Maka, manusia juga demikian. Jadi, jika ada sesuatu yang membuat kita takut, kita cenderung menutup diri dan mencoba menghilangkan perasaan negatif tersebut. Jadi, kita mungkin menggunakan rasionalisasi. Sebagai contoh, Anda bisa mengatakan pada diri sendiri: "Kakek saya merokok. Dia hidup sampai usia 90 tahun. Jadi, saya memiliki gen yang sangat baik dan sama sekali tidak perlu khawatir." Dan proses ini sebenarnya dapat membuat Anda merasa lebih tangguh daripada sebelumnya, itulah sebabnya mengapa peringatan terkadang memiliki efek bumerang. Di lain waktu, kita hanya menundukkan kepala. Ambil contoh pasar saham. Apakah Anda tahu ketika orang menarik kepala mereka keluar dari tanah untuk melihat akun mereka - bukan untuk melakukan transaksi, hanya untuk masuk untuk memeriksa akun mereka? Jadi, apa yang Anda lihat di sini, dalam warna hitam, adalah S&P 500 selama dua tahun, dan dalam warna

abu-abu, adalah berapa kali orang masuk ke akun mereka hanya untuk memeriksa. Dan ini adalah data dari Karlsson, Loewenstein & Seppi, ini adalah [data] kontrol untuk semua gangguan yang sudah jelas. Jadi, apa yang kita lihat? Ketika pasar sedang tinggi, orang-orang masuk sepanjang waktu, karena informasi positif membuat Anda merasa nyaman, jadi Anda mencarinya. Dan ketika pasar rendah, orang menghindari masuk, karena informasi negatif membuat kita merasa tidak enak, jadi kita mencoba menghindarinya sama sekali. Dan semua ini benar selama informasi buruk dapat dihindari. Jadi, yang tidak Anda lihat di sini adalah apa yang terjadi beberapa bulan kemudian, pada keruntuhan finansial tahun 2008, ketika pasar turun drastis dan saat itulah orang-orang mulai masuk dengan panik, tapi sudah agak terlambat. Jadi, Anda bisa memikirkannya seperti ini - ini bukan hanya tentang keuangan:

Student 22 - Interpretation Result

*Mengapa? (**incomplete sentence**). Tentang binatang, menemukan bahwa kita itu sama seperti binatang, terus juga kita mempunyai perasaan yang negatif (**filtering**). Proses ini, bahwa bagaimana, seperti kaya kepala menyentuh ditanah, seperti sujud (**incomplete sentence**). (**Message abandonment**). Terus tadi ada grafik bahwa 100%.. (**message abandonment**). Peningkatan pada orang, ketika grafik itu meningkat berarti baik dan jika turun itu bad, buruk (**incomplete sentence**). (**Message abandonment**). Dan diusia sekitar 40 tahun*

*mereka ketika mendengar informasi itu menurun karena.. (**message abandonment**) dan mereka seperti, yang masuk itu seperti, kaya informasi yang negatif atau informasi yang buruk (**elaboration**).*

Data 17: Student 24

English Transcript (05:39-07:28)

What should you do? Well, you shouldn't change your beliefs, right? Wrong. What we find is that people tend to change their beliefs towards a more desirable opinion. In other words, people listen to the positive information. Now, this study was conducted on college students, so you might say: "Well, college students are delusional, right? We all know that." And surely, as we grow older, we grow wiser. So, we said: "OK, let's test that. Does this really generalize? Does it generalize to your kid, to your parent? Does it generalize to your spouse?" And so, we tested people from the age of 10 until the age of 80, and the answer was yes. In all these age groups, people take in information they want to hear -- like someone telling you you're more attractive than you thought -- than information that they don't want to hear. And the ability to learn from good news remained quite stable throughout the life span, but the ability to learn from bad news, that changes as you age. So, what we found was that kids and teenagers were the worse at learning from bad news, and the ability became better and better as people aged. But then, around the age of 40, around midlife, it started deteriorating again. So, what this means is that the most vulnerable populations, kids and teenagers on the one hand, and the elderly on the other hand, they're the least likely to accurately learn from warnings. But what you can see here is that it doesn't matter what age you are. You can be 20, 30, 40, 50 or 60;

everyone takes in information they want to hear more than information that they don't. And so, we end up with a view like this of ourselves.

Indonesian Transcript

Apa yang harus Anda lakukan? Nah, Anda tidak harus mengubah keyakinan Anda, bukan? Salah. Apa yang kami temukan adalah bahwa orang cenderung mengubah keyakinan mereka ke arah opini yang lebih diinginkan. Dengan kata lain, orang mendengarkan informasi yang positif. Sekarang, penelitian ini dilakukan pada mahasiswa, jadi Anda mungkin berkata: "Ya, mahasiswa memang suka berkhayal, kan? Kita semua tahu itu." Dan tentunya, seiring bertambahnya usia, kita menjadi lebih bijaksana. Jadi, kami berkata: "Oke, mari kita uji itu. Apakah ini benar-benar menggeneralisasi? Apakah ini berlaku umum untuk anak Anda, untuk orang tua Anda? Apakah ini berlaku umum untuk pasangan Anda?" Jadi, kami menguji orang-orang dari usia 10 tahun hingga 80 tahun, dan jawabannya adalah ya. Di semua kelompok usia ini, orang-orang menerima informasi yang ingin mereka dengar - seperti seseorang yang mengatakan bahwa Anda lebih menarik daripada yang Anda kira - daripada informasi yang tidak ingin mereka dengar. Dan kemampuan untuk belajar dari berita baik tetap cukup stabil sepanjang rentang hidup, tetapi kemampuan untuk belajar dari berita buruk, yang berubah seiring bertambahnya usia. Jadi, apa yang kami temukan adalah bahwa anak-anak dan remaja lebih buruk dalam belajar dari berita buruk, dan kemampuannya menjadi semakin baik seiring

bertambahnya usia. Namun kemudian, sekitar usia 40 tahun, sekitar usia paruh baya, kemampuan tersebut mulai menurun lagi. Jadi, artinya, populasi yang paling rentan, anak-anak dan remaja di satu sisi, dan lansia di sisi lain, adalah yang paling kecil kemungkinannya untuk belajar secara akurat dari peringatan. Namun, yang bisa Anda lihat di sini adalah bahwa tidak peduli berapa pun usia Anda. Anda bisa berusia 20, 30, 40, 50, atau 60 tahun; semua orang menerima informasi yang ingin mereka dengar lebih banyak daripada informasi yang tidak ingin mereka dengar. Jadi, kita berakhir dengan pandangan seperti ini tentang diri kita sendiri.

Student 22 - Interpretation Result

*Pada kenyataannya, remaja lebih sulit untuk mengambil informasi (**incomplete sentence**) (**Message abandonment**). Berikut merupakan presentasi penelitian yang dilakukan, yang diambil dari mahasiswa (**incomplete sentence**). Orang-orang bilang bahwa mahasiswa memiliki kebiasaan untuk berkhayal, tetapi banyak juga mahasiswa yang memiliki pemikiran yang bijak daripada orang-orang yang lebih tua ataupun orang-orang yang kita anggap memiliki pengetahuan umum yang lebih daripada mahasiswa (**filtering**). Dari banyak informasi yang kita dapatkan, perilaku kita bisa berpengaruh terhadap apa berita yang kita dengar. Misalkan kita mendengarkan berita yang bagus, maka kita akan mendapatkan hal positif dalam berita tersebut. Tetapi jika kita mendengarkan berita-berita yang buruk, maka*

kepribadian kita akan menjadi lebih parah. Sehingga kita harus bisa memilih berita mana yang memang harus kita dengarkan, berita bagus yang harus kita dengarkan. Kemampuan kita mendapatkan informasi akan menjadi lebih baik saat kita berumur 40 ataupun 30 tahunan, dimana kita akan mendengarkan berita apa yang kita inginkan, berbeda dengan remaja. Saat kita bertumbuh dewasa 20 atau 33 tahun, kita bisa memilih informasi yang kita inginkan dan mendengarkan apa berita yang memang kita ingin untuk dengarkan, berbeda dengan remaja

Appendix 3 The Observation Result of Effort Model in Consecutive Interpretation

Student's Initial/Code : DSNA/1

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)	✓		
Student conveys the message accurately (production)	✓		

Student's Initial/Code : NN/2

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)	✓		
Student conveys the message accurately (production)	✓		

Student's Initial/Code : ZFO/3

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)	✓		
Student conveys the message accurately (production)	✓		

Student's Name/Code : BSA/4

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)		✓	
Student conveys the message accurately (production)		✓	

Student's Initial/Code : ATM/5

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)	✓		
Student conveys the message accurately (production)		✓	

Student's Initial/Code : MIL/6

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)	✓		
Student conveys the message accurately (production)	✓		

Student's Initial/Code : HSA/7

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)	✓		
Student conveys the message accurately (production)		✓	

Student's Initial/Code : RSS/8

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)		✓	
Student conveys the message accurately (production)	✓		

Student's Initial/Code : RBK/9

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)		✓	
Student conveys the message accurately (production)		✓	

Student's Initial/Code : NRS/10

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)	✓		
Student conveys the message accurately (production)	✓		

Student's Initial/Code : RPK/11

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)	✓		
Student conveys the message accurately (production)		✓	

Student's Initial/Code : RTN/12

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)		✓	
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)		✓	
Student conveys the message accurately (production)		✓	

Student's Initial/Code : YN/13

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)		✓	
Student conveys the message accurately (production)		✓	

Student's Initial/Code : RJ/14

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)	✓		
Student conveys the message accurately (production)		✓	

Student's Initial/Code : RA/15

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)	✓		
Student conveys the message accurately (production)		✓	

Student's Initial/Code : LM/16

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)		✓	
Student conveys the message accurately (production)		✓	

Student's Initial/Code : PI/17

Phase 1			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student listens carefully to the monolog recording (listening)	✓		
Student takes note about the details of the monolog (note-taking)	✓		
Student shows the act of memorizing the message (short-term memory operation)	✓		
Phase 2			
Criteria	Responses		Notes
	Yes	No	
Student uses his/her note to assist during the process of interpreting (recalling and note-reading)	✓		
Student delivers the message smoothly (fluency)	✓		
Student conveys the message accurately (production)	✓		

Appendix 4 The Questionnaire Result of Effort Model in Consecutive Interpretation

No.	Student's Code	Main Problem (Based on Preliminary Observation)	Listening Issue	Note-taking Issue	Memory Issue	Speaking Issue	Brief of Students' Personal Issue
1	DSNA	Memory issue	When I hear particular strange word, I can't think the point of the message that the speaker said	Can't take note as fast as the speaker's talk	Sometimes I forget what the speaker's say easily	Nervous	I think I still need more practice. Especially to train my memory
2	NN	Concentration issue	confused with the accent, less of concentration, memory issues	confused to write the main point	easily forgetting	too much think to reconstruct the sentence	no, I don't. because I still face too many problems during interpret
3	ZFO	The situation which makes you nervous	not clear audio, too fast talking	still confuse with the symbol i choose	i can't remember much word, sometimes when i hear another sound that distract me	sometimes i don't remember a word what i need to say	no, i think thats so hard for me. i think my vocabullary still need to improve
4	BSA	Unfamiliarity with the topic	In the listening I have difficult to translate because sometimes the audio not clear	I mean It is very help to study interpreting	Sometime I stuck on 1 word and I can't continue athor word	Sometimes I can explain what I got it because I don't know about meaning/tra snlate	I think no, because sometimes the word is not complate with the topic
5	ATM	Problem in constructing sentences in the target language due to the Grammar	there are difficult word that i don't know how to translate it, and i cant listen carefully, so so many difficult to hearing that and focus it	the video is very fast, so it's very difficult for me to write one by one even though only the important parts	actually i can't rememberin g everything, but i try hard to understandi ng, so i just write little bit	i think my speaking still complicated to understand	no, interpreting is very difficult

6	MIL	The situation which makes you nervous, Concentration issue, Problem in constructing sentences in the target language due to the grammar, Memory issue	I think the issue is when the environment is too noisy or crowded.	I think the difficulty in note taking is that when we have to be able to multitask, we have to focus on listening and absorbing the meaning conveyed while having to remember and write what we hear	When we have to remember as well as write and absorb the meaning conveyed by the speaker, it is a problem in itself for me that I have not been able to overcome.	Of course, nervous. Because the level of confidence to convey what we capture depends on how precise our note taking is with what the speaker is delivering	For Interpret Monolog I think it's quite capable of doing it, but when it comes to speaking in front of people and conveying what we get after watching a video is a very difficult thing for me, because like what I talked about earlier, nervousness is a major problem for me.
7	HAS	Concentration issue	concentration issue.	memory issue.	i find it hard to build the proper coherent sentences.	my accent and pronunciation might not as good as native.	no, i don't. since i lack some competences related to good interpreter.
8	RSS	Memory issue	My memory too short	Time limit	Too short	My accent is to strong	I can't interpret that well, because i'm still learning text book. A wise man said learning by doing.
9	RBK	Memory issue	I sometimes don't understand the spoken of pronunciation	lack of focus when someone speaks too fast and is often left behind	memory problems arise when nervous or the watch of many people	The problem with speaking from me is that it's difficult to arrange the word structures and grammar	Yes i do. I can interpret consecutive monologs to the best of my abilities based on the information available to me
10	NRS	Concentration issue, Memory issue	For listening, there are no problems, I can still understand it	I still can't use the symbol for interpreting so i just write down the script	I can't memorize all the main topic what the speaker say	There are some obstacles when speaking, such as lack of vocabulary	I still have many problems in because interpreting consecutive monologs involves understanding the context, nuances, and cultural references specific to the speaker

11	RPK	The situation which makes you nervous, Difficulty to find equivalent words, Memory issue	Speaker going to fast and new vocabulary	I cant write the text continously so i mess up some sentence when i note that	Sometime i lost the point when i try to translate or note	Sometime i confuse , am i have to talk as the speaker or i habe to said as interpreteur	I think not really , i still have much trouble in or weakness in interpreting. But i just tryna do my best
12	RTN	The situation which makes you nervous, Difficulty to find equivalent words, Concentration issue, Problem in constructing sentences in the target language due to the grammar, Memory issue, Unfamiliarity with the topic	Vocabulary	The speaker say fastly	Slow to think sentence	Its hard to compose every word	Cannot
13	YN	Concentration issue, Memory issue	My difficulty to listen to the speaker because of the fast intonation and accent of the nattive speaker	My difficulty with note-taking is that I don't feel used to writing at a fast tempo and listening in a short time	my difficulty is writing in a short time with simultaneou s listening	my difficulty is Problem in constructing sentences in the target language due to the grammar and Difficulty to find equivalent words	I don't think so, because I still often find it difficult to write and interpret the intent of the speaker
14	RJ	The situation which makes you nervous, Difficulty to find equivalent words, Concentration issue, Problem in constructing sentences in the target language due to the grammar, Memory issue, Unfamiliarity with the topic	Many distraction around.	I missed some words bcz it was very fast	I have short memory	Missed pronounciati on and grammatical errors	I dont think so. Bcz being interpreter is very hard

15	RA	Concentration issue	The distraction comes from outside, like loud environment and unclear speakers.	Me myself are difficult to do both note taking and listening, cause taking a note can distract and I might get lost of listening to the speakers.	I forget how the speakers say when I hear the new sentences from the speaker.	My speaking issues are miss pronounciation and grammatical error.	No, I don't think I that I can interpret consecutively the monolog well, because all my issues above. But maybe I can do it well if I practicing a lot.
16	RM	Memory issue	Speakers too fast in speaking and not listening well.	the difficulty in note taking is that there are some words you don't know what they mean	problems with memory, not very good because I forgot what the speaker was saying and suddenly got out of focus or felt nervous because I was being watched by friends	the problem of interpreting my speech is still not good because in speaking I am still lacking	not good, because in interpreting consecutive the monolog there are several words that are forgotten and some words that do not know their meaning
17	PI	The situation which makes you nervous, Difficulty to find equivalent words, Concentration issue, Memory issue, Unfamiliarity with the topic	the situation make me nervous and can't clearly hear the speaker	Sometimes I dont know how to start taking note	I feel difficult to remember the speakers say	When I arrange the sentences into the target language	I dont think that I have ability to interpret monolog, because I still have to practice more



YAYASAN PENDIDIKAN PANCASAKTI TEGAL
UNIVERSITAS PANCASAKTI TEGAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
PRODI – BK, PPKN, PE, PBSI, PBI, PMAT, dan PIPA
SEKRETARIAT : JL. HALMAHERA KM.1 TELP (0283) 357122 TEGAL

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Dengan ini Komisi Pembimbing Skripsi Program Studi Pendidikan Bahasa Inggris Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Pancasakti Tegal, yang terdiri atas:

1. Pembimbing I
N a m a : **Dr. Taufiqulloh, M.Hum**
NIDN : **0615087802**
Pangkat / Golongan : **Penata Tk. I / III d**
Jabatan : **Lektor Kepala**
2. Pembimbing II
N a m a : **Noeris Meiristiani, M.Pd**
NIDN : **0628058306**
Pangkat / Golongan : **Penata / III c**
Jabatan : **Lektor**

Menyatakan bahwa mahasiswa berikut ini :

- N a m a : **Wahyu Kristayuni**
NPM : **1619500003**
Jurusan / Prodi : **Pendidikan Bahasa Inggris**

telah menyelesaikan SKRIPSI dengan judul:

THE ANALYSIS OF THE STRATEGIES USED BY SIXTH SEMESTER STUDENTS OF ENGLISH EDUCATION DEPARTMENT IN CONSECUTIVE INTERPRETING OF ENGLISH SHORT MONOLOGUE

dengan tahap pelaksanaan sebagai berikut:

NO.	TAHAPAN	TANGGAL PELAKSANAAN
1.	Pengajuan Judul	22 Mei 2023
2.	Penulisan Proposal	23 Mei - 19 Juni 2023
3.	Pelaksanaan Penelitian	05 Juli 2023
4.	Pengumpulan Data	05 Juli 2023
5.	Analisis Data	05 - 25 Juli 2023
6.	Penyusunan Laporan/Skripsi	27 Juli 2023

Skripsi tersebut telah dipertahankan di hadapan Dewan Penguji Skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Pancasakti Tegal pada hari Selasa, 01 Agustus 2023.

Demikian Berita Acara Bimbingan Skripsi ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tegal, 04 Agustus 2023

Pembimbing I,

Dr. Taufiqulloh, M.Hum
NIDN. 0615087802

Pembimbing II,

Noeris Meiristiani, M.Pd
NIDN. 0628058306





YAYASAN PENDIDIKAN PANCASAKTI TEGAL
UNIVERSITAS PANCASAKTI TEGAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
PRODI – BK, PPKN, PE, PBSI, PBI, PMAT, dan PIPA
SEKRETARIAT : JL. HALMAHERA KM.1 TELP (0283) 357122 TEGAL

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

No : 013/K/A-2/FKIP-UPS/VII/2023

Dengan ini Dewan Penguji Skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Pancasakti Tegal berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Pancasakti Tegal Nomor : 022/K/A-2/FKIP-UPS/VII/2023 tanggal 04 Juli 2023 menyatakan bahwa pada hari Selasa tanggal 01 bulan Agustus 2023 pukul 09.00 WIB sampai dengan selesai telah dilaksanakan Ujian Skripsi Mahasiswa FKIP UPS Tegal :

Nama : Wahyu Kristayuni
N P M : 1619500003
Progdi : Pendidikan Bahasa Inggris
Judul Skripsi :

The Analysis of the Strategies used by Sixth Semester Students of English Education Department in Consecutive Interpreting of English Short Monologue

Nilai : Angka 91,66 Huruf A
Keterangan : LULUS

Demikian berita acara ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tegal,Juli 2023
Tim Penguji,

1. Ketua
N a m a : Dr. Hanung Sudibyo, M.Pd
NIDN : 0609088301
Pangkat/Golongan : Penata / Ilc
Jabatan : Lektor
2. Sekretaris
Nama : Yuvita, M.Pd
NIDN : 0601077705
Pangkat/Golongan : Penata / Ilc
Jabatan : Lektor
3. Penguji I
Nama : Yuvita, M.Pd
NIDN : 0601077705
Pangkat/Golongan : Penata / Ilc
Jabatan : Lektor
4. Penguji II/Pembimbing II
Nama : Noeris Meiristiani, M.Pd
NIDN : 0628058306
Pangkat/Golongan : Penata / Ilc
Jabatan : Lektor
5. Penguji III/Pembimbing I
Nama : Dr. Taufiqulloh, M.Hum
NIDN : 0615087802
Pangkat/Golongan : Penata Tk. I / Illd
Jabatan : Lektor Kepala

(.....)
[Signature]

(.....)
[Signature]

(.....)
[Signature]

(.....)
[Signature]

(.....)
[Signature]





YAYASAN PENDIDIKAN PANCASAKTI TEGAL
UNIVERSITAS PANCASAKTI TEGAL
UPT INOVASI DAN PUBLIKASI ILMIAH

JL. Halmahera Km. 1 – Tegal 52122
 Sekretariat: Telp./ Fax. (0283) 351082 / Rektor: Telp./Fax. (0283) 351267
 e-mail: ipi@upstegal.ac.id website: www.upstegal.ac.id

Nomor :006.a1137/K/A-2/IPI-UPS/VIII/2023

8/7/2023 10:24:50

Lampiran : -

Perihal : **HASIL SCAN SIMILARITY**

Kepada,

Yth. Wahyu Kristayuni

Dalam rangka pencegahan kasus plagiasi dalam penyusunan karya ilmiah dosen dan mahasiswa di lingkungan Universitas Pancasakti Tegal, maka saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wahyu Kristayuni

Jenis karya : SKRIPSI

Judul : THE ANALYSIS OF THE STRATEGIES USED BY SIXTH SEMSTER STUDENTS OF ENGLISH EDUCATION DEPARTMENT IN CONSECUTIVE INTERPRETING OF ENGLISH SHORT MONOLOGUE

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI dengan judul : **THE ANALYSIS OF THE STRATEGIES USED BY SIXTH SEMSTER STUDENTS OF ENGLISH EDUCATION DEPARTMENT IN CONSECUTIVE INTERPRETING OF ENGLISH SHORT MONOLOGUE** telah dicek kesamaan (similarity) menggunakan Turnitin dengan hasil kesamaan sebesar **20%**. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko atau sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap kode etik publikasi dalam karya saya ini

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pemeriksa

Kepala UPT. Inovasi dan Publikasi Ilmiah
 Universitas Pancasakti Tegal



Yuli Ardhani, M.Pd
 NIDN. 0616068601

File Hasil Uji Similarity

Tegal, 2023

Yang menyatakan,

Wahyu Kristayuni

