

**Mengapa orang Jepang senang detil? Mengapa atasan-atasan Jepang meminta ide kita tanpa instruksi yang jelas?  
... Tingkatkan performa Anda dengan memahami perbedaan budaya yang ada melalui:**

# Intercultural Understanding for Indonesian (Focus on Japan)

Target Peserta (Training dalam bahasa Indonesia)

- Karyawan yang bekerja di Perusahaan Jepang
- Pelaku bisnis yang berinteraksi dengan Perusahaan Jepang



**06 February 2020 di Cikarang**

Pukul: 8:30-16:30

Venue: Swiss Bellin, Cibitung, Bekasi

Kapasitas: 25

Investasi: Rp. 2.800.000,- (Termasuk makan siang)  
pendaftaran: 03 February 2020



## Temukan apa yang diinginkan oleh orang Jepang dan mengapa?

Tidak hanya Anda, tapi banyak orang merasa orang Jepang meminta terlalu banyak informasi detail dalam waktu bersamaan, instruksi dari atasan Jepang sering kali membingungkan. Masalah ini akan menjadi jelas ketika Anda mengetahui dengan jelas nilai-nilai budaya Anda dibandingkan dengan budaya Jepang.

Dalam seminar ini, Anda akan belajar pendekatan ilmiah dan framework untuk memahami perbedaan budaya, yang mana akan membantu Anda untuk memahami latarbelakang dari konflik antara budaya yang berbeda. Kemudian, Anda akan dapat membangun strategi komunikasi yang efektif melalui contoh-contoh kasus yang ada di Perusahaan Jepang. Setelah seminar, Anda akan dapat meningkatkan komunikasi dan reputasi Anda terhadap counter part Jepang Anda.

### ■ Isi Program:

- Memahami perbedayaan budaya untuk meningkatkan kinerja Anda.
- "6-D Model" - tool yang efektif untuk menganalisa perbedaan budaya
- Case discussion – kasus-kasus dalam komunikasi dengan orang Jepang
- Action plan – Upaya meningkatkan reputasi Anda terhadap Perusahaan Jepang

### Hofstede 6D Model of Culture

Enam Dimensi dari budaya nasional didasarkan pada penelitian mendalam yang dilakukan oleh Professor Gert Jan Hofstede. Dimensi budaya mewakili preferensi independen untuk satu keadaan di atas negara lain yang akan membedakan negara satu sama lain. Nilai negara pada dimensi dapat digunakan sebagai perbandingan.

- ▶ Power Distance Index (PDI) ▶ Individualism versus Collectivism (IDV) ▶ Masculinity versus Femininity (MAS)
- ▶ Uncertainty Avoidance Index (UAI) ▶ Long Term Orientation versus Short Term Normative Orientation (LTO) ▶ Indulgence versus Restraint (IND)

### Penceramah



**Nugraheni Lintang**  
Cicombrains Country Manager

Lulusan Meiji University Graduate School of Business Studies dan Hitotsubashi University Graduate School of Corporate Strategy Internasional (ICS) program MBA. Setelah lulus dari Universitas Meiji sebagai penerima beasiswa dari Mitsui & Co, Ltd, beliau bergabung di departemen purchasing salah satu perusahaan besar di Jepang, dan terlibat dalam proyek pengurangan biaya di pabrik di Indonesia dan beberapa proyek lainnya sebagai salah satu manajer termuda. Setelah menamatkan MBA, menjadi anggota pendiri perusahaan baru, yang bergerak dalam bisnis trading F&B, PT Foodlink Indonesia, yang memfokuskan diri di bidang export import produk F&B antara Indonesia dan Jepang sebagai CEO. Saat ini menjabat sebagai Country Manager di CICOM BRAINS Indonesia.

Peserta akan mendapat  
Certificate of Completion dari  
Cicombrains Indonesia



### ► Pendaftaran and Informasi

<https://cicombrains.co.id/id/openlecture/detaileventid.html/?id=19&category=sec1>

■ Hubungi Kami  
PT. Cicombrains Inspirasi Indonesia  
Contact: Santi  
Phone: 0813-1102-0455  
Email: [cbi@cicombrains.com](mailto:cbi@cicombrains.com)  
Website: <https://www.cicombrains.co.id>

