

## **Pengaruh Konteks Budaya dalam Negosiasi Interkultural Jepang: Analisis Drama *Nihon Chinbotsu: Kibo no Hito***

**Lili Febriyani<sup>1</sup>**

*Japanese Language and Culture, Faculty of Cultural Sciences, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta, Indonesia*

*Received: 03-01-2024; Revised: 25-01-2024; Accepted: 26-01-2024; Published: 01-04-2024*

### **Abstract**

*In the Japanese drama titled *Nihon Chinbotsu: Kibo no Hito*, Japan experienced a major disaster in the form of the sinking of the Kanto region into the ocean. From this disaster, Japan lost land, so its citizens had to be transferred to other countries. Japan is negotiating with various countries to transfer Japanese citizens through the immigration process. This article discusses Japan's intercultural negotiations with China, the United States, and Australia. The Content Analysis method is used to interpret the film's content related to Japan's intercultural negotiations with these three countries. Using the theory of Intercultural Communication, this study tries to describe the "cultural context" and values that underlie Japan's intercultural negotiation process; and analyzes its influence on the negotiation process.*

*From the results of a thorough analysis of the components in the drama, It can be concluded that "cultural context" plays an important role in the negotiation process, and this context is closely related to the distinction between high-context culture and low-context culture. Both high-context and low-context cultures show prominent basic values, that influence the intercultural negotiation process. These values are (1) collectivism and individualism; (2) the level of intimacy of the relationship between Eastern and Western cultures, which includes *uchi-soto*, power distance in the social hierarchy, and reciprocal relations; (3) reciprocation (*on'gaeshi*); which overall affects the negotiation process. In addition, from the analysis, it is concluded that Japan and China have similar values, while the United States has similar values to Australia.*

**Keywords:** *Japan; intercultural negotiation; nihon chinbotsu; high-context; low-context*

### **1. Pendahuluan**

Pada tahun 2023, Jepang mengalami bencana besar sesuai perkiraan Dr. Tadokoro Yusuke, seorang seismolog dari Universitas Tokyo. Bencana yang dimaksud yaitu tenggelamnya daratan wilayah Kanto ke dalam laut. Dengan peristiwa ini, Jepang harus menyiapkan beragam rencana untuk pemindahan warga negaranya ke negara lain melalui imigrasi. Negosiasi dilakukan dengan negara lain seperti Amerika Serikat, Tiongkok, dan Australia berkaitan dengan prediksi tenggelamnya Jepang (*Nihon Chinbotsu*). Hal ini membuat negosiasi Jepang menjadi salah satu komunikasi interkultural yang menembus perbedaan bahasa dan latar belakang budaya. Penelitian ini berusaha menemukan pola-pola negosiasi Jepang secara interkultural, menemukan nilai-nilai budaya yang mendasari, sekaligus menganalisis pengaruh dari perbedaan konteks budaya (*high & low context culture*) dalam proses negosiasi.

Dari segi penggunaan bahasa, Jepang dikenal mempunyai ciri khas tersendiri dalam hal bernegosiasi. Ciri tersebut antara lain penggunaan bahasa yang ambigu dan tidak lugas,

---

<sup>1</sup> Lili Febriyani. Email: [lili.febrivani@mail.ugm.ac.id](mailto:lili.febrivani@mail.ugm.ac.id)  
Telp: +62 821-3656-2191

menggunakan gaya komunikasi yang non-argumentatif, berusaha menghindari konflik dan menjaga ‘muka’ lawan bicaranya (Berton, 1998). Hal ini menjadi contoh budaya Jepang yang sangat menjunjung harmoni (*wa*). Harmoni tidak hanya berkaitan dengan ‘dalam kelompok’ Jepang saja, tetapi juga dengan ‘luar kelompok’, salah satunya dinyatakan oleh Sheng (1979) bahwa “pertemanan pertama, bisnis kedua”. Jepang memenuhi kriteria sebagai negara dengan *high context culture* dilihat dari segi bahasa dan prioritasnya terhadap budaya berkelompok (*collectivism*).

Masyarakat dari budaya *high-context* juga cenderung lebih hirarkis dan tradisional, yang mana konsep ‘malu’ dan ‘hormat’ sangat penting. Selain itu, mereka lebih memilih menghindari konfrontasi langsung atau menggunakan strategi komunikasi untuk menjaga harmoni dan kemungkinan konflik. Sementara itu, masyarakat dari budaya *low-context* lebih merasa bertanggung jawab atas nama pribadi daripada membuat malu sebuah kelompok, memberi perhatian lebih pada privasi dan kebebasan, dan menggunakan komunikasi langsung tatap muka. Bagi mereka, nilai yang dipegang salah satunya ‘keluar dari mulut datanglah keburukan’ (*Out of the mouth comes evil*), dan hal tersebut berbeda jauh salah satunya dengan Amerika Serikat yang mempunyai level keberagaman tinggi. Bagi masyarakat Amerika Serikat, banyak bicara (*verbose*) dibutuhkan untuk mengatasi perbedaan bahasa, gaya hidup berbeda, dan perbedaan cara berfikir. Hampir sama dengan Amerika Serikat, Australia yang menjadi partner negosiasi Jepang pun memiliki konteks budaya yang sangat berbeda dengan Jepang, sedangkan Tiongkok yang secara geografis berdekatan dengan Jepang memiliki konteks budaya sama dengan Jepang.

Ketiga negara yang menjadi partner negosiasi utama Jepang dalam *Nihon Chinbotsu: Kibo no Hito*, memiliki perbedaan konteks budaya (*high & low context*) dan nilai-nilai budaya tersendiri. Selain dari bahasa dan nilai-nilai budaya, adanya hubungan personal, diplomasi, maupun politik juga menjadi aspek penting yang bisa dilihat untuk menentukan apakah ada pengaruh yang disebabkan oleh perbedaan konteks budaya tersebut dalam menciptakan pola-pola negosiasi sampai proses negosiasi dikatakan mencapai *win-win solution*. Dari latar belakang yang telah diuraikan, maka menjadi menarik untuk menganalisis “konteks budaya” dan “nilai-nilai budaya” yang turut mempengaruhi negosiasi Jepang-Tiongkok, Jepang-Amerika Serikat, dan Jepang-Australia.

## 2. Metode Penelitian

Data yang diperoleh untuk penelitian ini bersumber dari data primer. Menurut Arikunto (2013), data primer adalah data yang berupa kata-kata yang bersumber dari lisan (verbal), gerak-gerik maupun perilaku yang dilakukan oleh subjek penelitian atau informan berkaitan dengan variabel yang diteliti. Data primer kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari adegan negosiasi dalam drama *Nihon Chinbotsu: Kibo no Hito* berupa 3 data negosiasi interkultural Jepang-Amerika Serikat, 5 data Jepang-Tiongkok, dan 2 data Jepang-Australia. Agar penelitian ini terlandasi dengan konsep dan tinjauan yang matang, studi terhadap berbagai literatur yang relevan juga dilakukan, seperti artikel jurnal, buku, dan laporan penelitian. Analisis data dilakukan secara kualitatif menggunakan teori *Intercultural Communication* yang di dalamnya lebih fokus membahas tentang *Cultural Context*. Teori ini dimaksudkan untuk menjawab pertanyaan penelitian tentang pengaruh konteks budaya yang turut mempengaruhi pola negosiasi interkultural antara Jepang, Tiongkok, Amerika Serikat, dan Australia.

Dalam sebuah komunikasi, Jandt (2016) menjelaskan bahwa ‘persepsi’ menjadi satu prasyarat yang dapat mempengaruhi cara seseorang berkomunikasi. Budaya mempunyai efek

luar biasa pada proses persepsi tersebut, yang terdiri dari tahapan ‘selection’ (memilih), ‘organization’ (mengorganisasi), dan ‘interpretation’ (interpretasi). Salah satu cara budaya mempengaruhi persepsi dilihat dari apakah budaya tersebut merupakan *high-context* atau *low-context*. Definisi ‘konteks’ dalam hal ini yaitu lingkungan yang menjadi tempat terjadinya komunikasi dan yang membantu mendefinisikan komunikasi. *High-context* mengacu pada budaya yang ‘sedikit yang harus dikatakan atau ditulis’ karena lebih banyak makna pada lingkungan fisik atau yang sudah sama-sama diketahui oleh orang. Di sisi lain, *low-context* mengacu pada budaya yang ‘sedikit makna yang ditentukan oleh konteks’ karena pesan dikodekan secara eksplisit. Jika dalam budaya *low-context* pesan verbal cenderung rumit dan sangat spesifik, budaya *high-context* lebih sensitif terhadap pesan nonverbal. Jika dilihat dari perspektif dua konteks budaya ini, maka benar adanya jika dikatakan “bahasa memisahkan orang”. Sebagai contoh, upacara minum teh yang merupakan tradisi Jepang menjadi bagian dari budaya *high-context* karena tidak ada ucapan dalam proses upacaranya, seluruh maknanya ada pada konteks dari pengalaman yang sama-sama diketahui, sedangkan jika budaya *low-context*, yang melihatnya akan cenderung merespon “cepat minum saja tehnya!”.

Jepang adalah salah satu negara yang memiliki *high-context culture* sesuai ciri-ciri yang telah disebutkan di atas. Hall dan Hall (dalam Nishimura, Nevgi, dan Tella, 2008) menyebutkan bahwa gaya komunikasi Jepang memiliki seluruh karakteristik *high-context culture*. Eto (dalam Kowner, 2002) menjelaskan bahwa karakter bangsa Jepang menekankan pada rasa malu (*hazukashisa*), antara lain saat berkomunikasi dengan orang asing dengan menggunakan bahasa asing. Lebih lanjut lagi, dijelaskan bahwa salah satu kesulitan orang Jepang dalam berkomunikasi adalah adanya pandangan tentang homogenitas yang membuat mereka merasa tidak perlu menjelaskan banyak hal dengan orang selain Jepang. Akan tetapi, Kowner (2002) menjelaskan bahwa berdasarkan beberapa studi, Jepang tidak menunjukkan tingkat stress yang tinggi ketika berkomunikasi dengan orang-orang Asia, sehingga ‘foreigner complex’ tidak menyebar di segala tempat.

Masyarakat dari budaya *high-context* juga cenderung lebih hirarkis dan tradisional, yang mana konsep ‘malu’ dan ‘hormat’ sangat penting. Selain itu, mereka lebih memilih menghindari konfrontasi langsung atau menggunakan strategi komunikasi untuk menjaga harmoni dan kemungkinan konflik. Sementara itu, masyarakat dari budaya *low-context* lebih merasa bertanggung jawab atas nama pribadi daripada membuat malu sebuah kelompok, memberi perhatian lebih pada privasi dan kebebasan, dan menggunakan komunikasi langsung tatap muka. Dengan kata lain, negara Jepang memegang “kolektivisme” sebagai bagian dari budayanya, sedangkan Amerika Serikat memegang “individualisme”.

### **3. Hasil dan Pembahasan**

#### **3.1 Perbedaan Kedekatan Hubungan ‘Timur’ dan ‘Barat’**

Jepang dan Tiongkok sebagai perwakilan negara di Asia Timur yang terpengaruh oleh ajaran Konfusianisme, memiliki prinsip tersendiri dalam memandang sebuah kedekatan hubungan (*level of intimacy*). Gudykunst dan Nishida (1986) mengatakan bahwa “budaya Timur” mempraktikkan *particularism*, yaitu pandangan bahwa aturan dan pedoman khusus berlaku untuk setiap hubungan. Di sisi lain, Amerika Serikat dan Australia mewakili “budaya Barat” mempraktikkan *universalistic orientation* kepada sebuah hubungan. Masyarakat Barat memperlakukan orang lain dengan setara tanpa melihat status dan tingkat kedekatan lawan. Sementara itu, Jepang mempertimbangkan hirarki sosial dalam menjalin sebuah hubungan.

Dari drama *Nihon Chinbotsu: Kibo no Hito*, Jepang mengutamakan negosiasi dengan Tiongkok, Amerika Serikat, dan Australia karena Jepang merasa memiliki sejarah dan hubungan yang sudah terjalin lama. Artinya, Jepang menganggap kedekatan hubungan dengan ketiga negara tersebut akan memperlancar proses negosiasi pemindahan warga negaranya. Namun, pihak Amerika Serikat dan Australia menolak permintaan Jepang pada pertemuan negosiasi yang pertama.

僕の父は農水大臣をしていた時にオーストラリアと強い関係を築いて  
いましてトラビス前首相とは今でも家族ぐるみの交流が続いています。

*'Boku no chichi wa nousui daijin o shite ita toki ni Oosutoraria to tsuyoi  
kankei o kizuite imashite, Torabisu zenshushou to wa ima demo kazoku-gurumi  
no kouryuu ga tsudzuite imasu (Episode 6)'*

“Ayah saya membangun hubungan yang kuat dengan Australia ketika dia menjadi Menteri Pertanian dan Perikanan, dan kami sekeluarga masih berhubungan satu sama lain dengan mantan Perdana Menteri Travis.”

Ishizuka, wakil dari Kementerian Kesehatan Jepang mencoba bernegosiasi dengan Australia karena merasa ayahnya mempunyai kedekatan saat menjabat menteri, dan hubungan baik dengan mantan Perdana Menteri Travis masih terjalin dengan sangat baik. Akan tetapi, Travis mewakili Australia menolak negosiasi pada pertemuan pertama, dengan alasan bahwa imigrasi Australia sangat ketat. Ishizuka mencoba menyentuh hati Travis dengan mengatakan bahwa ia tidak ingin lagi kehilangan keluarga. Namun, Travis tetap menolak dan tidak bisa membantu.

Ricard D. Lewis (2006) dalam bukunya berjudul “When Cultures Collide: Leading Across Cultures” menyatakan bahwa masyarakat Amerika Serikat dan Australia sama-sama dikategorikan sebagai negara yang memiliki *low context culture* karena karakteristik masyarakatnya yang cenderung berterus terang tanpa basa-basi saat berkomunikasi dengan orang lain. Model komunikasi yang dilakukan oleh orang Australia adalah *to the point* dengan jujur apa adanya sehingga jawaban yang dihasilkan dapat menyakiti pihak lain, dapat juga menyenangkan pihak lain tanpa terkesan basa-basi seperti pada *high context culture*. Dalam proses negosiasi pertama dengan Australia, Jepang tidak bisa mengatakan secara jujur bahwa Jepang mungkin akan mengalami bencana lebih besar, dan tidak *to the point* mengatakan maksudnya, namun lebih banyak menunjukkan “kedekatan hubungan”.

Kemudian, Aihara dari Kementerian Luar Negeri juga memberikan alasan kedekatan hubungan dengan Amerika Serikat sebagai salah satu jalan untuk proses negosiasi.

アメリカ大使館には外務省から総理が内々の話をしたいとだけ伝えてあ  
ります。日本びいきのロバート大使はキング大統領の甥にあたる方ですか  
ら極秘交渉には最適の相手かと思います。

*'Amerika taishikan ni wa gaimushou kara Souri ga uchiuchi no hanashi o shitai  
to dake tsutaete arimasu. Nihon-biiki no Robaato taishi wa Kingu daitouryou no  
oi ni ataru kata desu kara, gokuhi koushou ni wa saiteki no aite ka to  
omoimasu.'*

“Kedutaan Besar Amerika Serikat hanya diberitahu oleh Kementerian Luar Negeri bahwa Perdana Menteri ingin berbicara secara pribadi. Duta Besar Robert, yang menyukai Jepang, adalah keponakan Presiden King, jadi saya pikir dia akan menjadi mitra terbaik untuk negosiasi rahasia.”

Perdana Menteri Higashiyama juga menambahkan alasan Amerika adalah negara sekutu yang istimewa, dan aku juga punya hubungan yang kuat”. Namun, permintaan Jepang agar Amerika Serikat menampung sebanyak mungkin imigran ditolak Amerika Serikat pada negosiasi pertama. Jepang menegaskan bahwa Amerika Serikat sebagai negara sekutu istimewa, harus menerima 150 juta imigran Jepang. Namun, Duta Besar Amerika sebaliknya menegaskan bahwa kedua negara bersekutu hanya sebatas dalam perekonomian. Sekalipun mengerti perasaan Jepang, tetapi sulit untuk diterima oleh pihak Amerika Serikat.

Dalam konteks ini, Duta Besar Amerika Serikat tidak mengedepankan hirarki sosial dan *power distance* dalam mengambil keputusan. *Power distance* mengacu pada sejauh mana anggota dari sebuah organisasi atau institusi dalam sebuah negara menerima bahwa kekuasaan (*power*) terdistribusikan secara merata kepada seluruh anggota (Hofstede, 1980). Menurut Hofstede dan Minkov (2010), Amerika Serikat adalah salah satu negara dengan *small power distance*, sehingga seluruh anggota sebuah instansi atau organisasi ikut berpartisipasi dalam pembuatan keputusan dengan kesempatan yang sama. Selain itu, hirarki sosial dan hirarki kekuasaan tidak berpengaruh terhadap *power* yang dimiliki oleh seseorang, sehingga setiap orang bisa mendapatkan *power* dengan kerja keras, kegigihan, dan motivasi, bukan dari status kekayaan atau jabatan tinggi.

Jepang melakukan tahapan *bargaining* dengan Amerika Serikat, dengan menawarkan perusahaan otomotif terbaiknya untuk merger dengan perusahaan otomotif Amerika Serikat. Proses negosiasi tersebut menunjukkan bahwa Amerika Serikat memiliki sifat yang oportunistik dan mudah dalam mengambil kesempatan (Lewis, 2006), seperti saat Amerika Serikat mengambil inisiatif lebih awal untuk mengumumkan bahwa Perusahaan Toyota telah menjadi milik Amerika Serikat saat lelang imigran dengan Tiongkok (*Nihon Chinbotsu: Kibo no Hito* episode 7) . Jepang dan Amerika Serikat adalah partner bisnis yang besar, dan keberhasilan negosiasi antara kedua negara tersebut berimplikasi pada perekonomian (Graham & Sano, 1989). Dalam hal ini, Jepang berusaha mencapai titik temu kesepakatan untuk kedua belah pihak agar sama-sama mendapatkan keuntungan. Di sisi lain, Amerika Serikat menganggap proses tawar-menawar sebagai kompetisi yang menentukan siapa yang menang dan kalah (Yoshimura dalam Brett & Okumura, 1998).

Tabel 1. Perbandingan Karakteristik Budaya Timur dan Budaya Barat  
 [Sumber: Rangkuman Pribadi, dari berbagai sumber referensi]

	<b>Budaya Timur</b>	<b>Budaya Barat</b>
1	<i>level of intimacy</i> tinggi	<i>level of intimacy</i> rendah
2	<i>particularism</i>	<i>universalistic orientation</i>
3	<i>asymmetrical reciprocity</i>	<i>symmetrical reciprocity</i>
4	pengaruh <i>in-group</i> , <i>out-group</i> , hirarki sosial dan <i>power distance</i> cukup tinggi	pengaruh hirarki sosial dan <i>power distance</i> rendah

Hubungan relasional dalam budaya Timur berlangsung dalam jangka waktu yang lama dan berupa timbal balik yang asimetris (*asymmetrical reciprocity*). Timbal balik (*reciprocity*) mengarah kepada makna beri-terima, atau pertukaran timbal balik, dalam pertemuan antarpribadi. Pandangan Jepang yang terlihat dari negosiasi dengan Australia dan Amerika Serikat di atas, menunjukkan bahwa saling ketergantungan dengan yang lain bersifat

tak terhindarkan dan merupakan bagian dari sebuah hubungan. Orang akan selalu berhutang budi kepada yang lainnya atas bantuan dan kebaikan. Di sisi lain, Australia dan Amerika Serikat sebagai bagian dari budaya Barat, menganggap hubungan relasional berlangsung dalam jangka waktu yang pendek dan berupa timbal balik yang simetris (*symmetrical reciprocity*), atau bahkan timbal balik berdasarkan kontrak.

Berbeda dengan perwakilan kedua negara di atas, Tiongkok yang menjadi bagian dari budaya Timur mengedepankan hirarki sosial dalam menentukan keputusan saat Jepang bernegosiasi untuk meminta imigran Jepang ditampung sebanyak mungkin. Duta Besar Tiongkok untuk Jepang, Zhou Jiaping, tidak bisa mengambil keputusan sendiri dan mengatakan akan mendiskusikannya dengan Presiden Liu Zhibang terlebih dahulu. Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan Yum (1997) bahwa budaya Timur mempercayai hirarki sosial yang ketat, yang memandang seseorang dari tinggi atau rendahnya status. Selain itu, konsep *uchi* (*in-group*) dan *soto* (*out-group*) juga dibedakan secara jelas dalam masyarakat. Tiongkok merasakan kedekatan hubungan dengan Jepang, selain dari wilayah geografis yang memang berdekatan, Wakil Perdana Menteri Jepang, Satoshiro, juga memiliki hubungan yang kuat dengan Tiongkok. Namun, hal ini tidak membuat Jepang berhasil melakukan negosiasi hanya sekali.

Tiongkok menerapkan “swaying tactic” dalam proses negosiasi dengan Jepang, yang menurut Kazuo (1979) bertujuan untuk melemahkan posisi dan *prestige* negosiator Jepang dan dalam beberapa kasus untuk memengaruhi dan mengubah pandangan mereka. Seperti contoh negosiasi pada episode 8 drama *Nihon Chinbotsu: Kibo no Hito*, Tiongkok meminta 5 perusahaan besar Jepang diberikan kepada mereka sebagai imbalan untuk menampung 10 juta imigran Jepang. Meskipun kedua negara “berteman”, namun Tiongkok menekankan bahwa keputusan tersebut tidak akan berubah. Pihak Jepang pun merasa posisinya dilemahkan dan berusaha untuk memenuhi keinginan Tiongkok. Beberapa alasan di antaranya,

(1) Tiongkok sudah menunjukkan usahanya untuk datang ke lokasi negosiasi

中国は交渉の席に着いただけでも十分に温情を示したつもりでいる

‘*Chuugoku wa koushou no seki ni tsuita dake demo juubun ni onjou o shimeshita tsumori de iru*’

“Tiongkok merasa sudah cukup menunjukkan belas kasihan hanya dengan datang ke meja perundingan”

(2) Tiongkok adalah penggerak dunia

中国が動かなければ世界は動かない。ここを移民交渉のスタートラインにするしか。

‘*Chuugoku ga ugokanakereba sekai wa ugokanai. Koko o imin koushou no sutaatorain ni suru shika*’

“Jika Tiongkok tidak bergerak, dunia juga tidak akan bergerak. Kita tidak punya pilihan selain menjadikan ini sebagai titik awal negosiasi imigrasi”

Dalam prosesnya, Jepang masih membutuhkan bantuan lain untuk keberhasilan negosiasi dengan Tiongkok. Karena Jepang adalah *soto* (*out-group*) dari Tiongkok, khususnya Presiden Liu Zhibang sebagai pengambil keputusan, maka Jepang membutuhkan

“perantara” untuk melancarkan proses negosiasi. Jepang memanfaatkan mantan Presiden Yang Jinli, orang yang berpengaruh yang secara hirarkis setara dengan Presiden Liu Zhibang, untuk membawa proposal *Japan Town* dan memengaruhi keputusan Presiden Liu Zhibang. Mantan Presiden Yang Jinli melakukan hal tersebut karena ingin membalas budi kepada Wakil Perdana Menteri Jepang, Satoshiro, yang 40 tahun lalu membawa perusahaan Jepang ke Tiongkok.

### 3.2 Kolektivisme-Individualisme

Dari drama *Nihon Chinbotsu: Kibo no Hito*, kecenderungan hidup berkelompok (kolektivisme) terlihat pada saat pemerintah Jepang sedang mengupayakan pemindahan warga negaranya, dengan metode acak dan individual. Masyarakat di suatu kota banyak yang menolak dipindahkan, dan memilih tetap tinggal, atau tenggelam bersama negaranya. Bagi masyarakat Jepang yang menjunjung tinggi nilai kolektivitas, keputusan bersama merupakan bagian dari pengorbanan individu dalam suatu kelompok, dan bisa dipandang sebagai sebuah kewajiban atau bahkan menjadi suatu kewajiban (Widiususeno, 2020).

Pada episode 8, terlihat jelas bahwa Jepang yang homogen dan terbiasa kolektif dengan sesama warga Jepang, merasa cemas jika harus tinggal di negara lain bersama orang asing. Mereka khawatir akan ada diskriminasi karena perbedaan bahasa dan budaya. Hal ini yang menjadi awal pemerintah Jepang memberikan alternatif perpindahan warga negaranya secara kolektif, warga dalam satu kota bisa berpindah secara bersama ke negara yang dituju. Selain itu, pemerintah juga mencanangkan ide pembangunan “Japan Town” di negara lain agar masyarakatnya merasa aman.

日本の国土は失われても日本人は 世界のあらゆる土地で十年先 五十年先  
百年先と未来をつくっていく。このジャパントウン構想は国土を失う日  
本人にとって希望になるのではないのでしょうか？

*‘Nihon no kokudo wa ushinawaretemo, Nihonjin wa sekai no arayuru tochi de  
juunen-saki, gojuunen-saki, hyakunen-saki to mirai o tsukutte iku. Kono Japan  
Town kousou wa kokudo o ushinau Nihonjin ni totte kibou ni naru no dewanai  
deshouka?’*

“Sekalipun tanah Jepang hilang, rakyat Jepang akan menciptakan masa depan 10 tahun, 50 tahun, 100 tahun dari setiap tanah di dunia. Bukankah konsep *Japantown* ini merupakan harapan bagi masyarakat Jepang yang kehilangan tanahnya?”

Rencana pembentukan “Japan Town” tidak berbeda dengan Tiongkok yang sudah membentuk “Chinatown” di berbagai benua sebagai lokasi tinggal para migran Tiongkok. Tiongkok pun menjunjung tinggi nilai budaya berkelompok, dan hidup secara kolektif meskipun berada di negara atau benua lain di luar wilayah Tiongkok.

Di dalam sistem masyarakat Jepang, dikenal istilah *Shuudan shugi*, yang merupakan sebuah ideologi berkelompok, ideologi tersebut merupakan ideologi kebersamaan atau sebuah paham berkelompok dalam masyarakat Jepang. Mereka percaya bahwa dengan berkelompok, banyak manfaat yang akan tercapai, terutama dalam mempertahankan eksistensi mereka (Yoshino, 1992). *Shuudan shugi* dalam masyarakat Jepang terbagi menjadi tiga, yaitu (1) *Shuudan Shikou*, yakni lebih mementingkan kepentingan kelompok dari pada individu meskipun keputusan yang diambil akan merugikan salah satu anggota; (2) *Shuudan*

*Seikatsu*, yakni dalam menjalani kehidupan berkelompok masyarakat Jepang menganggap semua anggota kelompok merupakan bagian dari keluarga mereka; dan (3) *Shuudan Ishiki*, yaitu kesadaran untuk hidup berkelompok. Pandangan masyarakat akan homogenitas dan kecenderungan berkelompok membuat pemerintah Jepang mengupayakan solusi pemindahan warga negara secara kolektif, dengan memandang bahwa keputusan untuk relokasi warga adalah keputusan bersama. Selain itu, pemindahan warga secara kolektif bermanfaat sebagai upaya untuk mempertahankan lingkungan (*Nihon Chinbotsu: Kibo no Hito* episode 9).

Berbeda dengan Jepang dan Tiongkok, Amerika Serikat dan Australia adalah negara dengan sudut pandang individualisme. Yang utama bagi Amerika Serikat dan Australia bukanlah menerima jumlah imigran secara kolektif dari Jepang, tetapi bagaimana mereka sebagai “diri” saling berkompetisi dengan negara lain agar bisa diuntungkan dari keputusan menerima imigran tersebut. Menurut Neulip (2015), kompetitif sering diasosiasikan dengan individualisme. Penting bagi seseorang untuk menunjukkan jiwa kompetitifnya. Dalam drama *Nihon Chinbotsu: Kibo no Hito*, pihak Amerika Serikat sangat ingin memenangkan persaingan dengan Tiongkok dalam negosiasi merger perusahaan-perusahaan Jepang.

### 3.3 *On'gaeshi*

Dalam masyarakat Jepang, *on'gaeshi* didefinisikan sebagai konsep pemikiran menghargai kebaikan yang diterima dari orang lain sehingga menimbulkan rasa berhutang dan ingin membalas kebaikan orang tersebut (Yang, 1987). Dalam hal ini, konsep *on* menjadi landasan terciptanya hubungan timbal balik, terlebih karena Jepang memprioritaskan hubungan relasional antar manusia. Dalam drama *Nihon Chinbotsu: Kibou no Hito*, konsep *ongaeshi* ditunjukkan saat Amami dari Dewan Promosi Masa Depan Jepang (*Nihon Mirai Suishinkai*) melakukan presentasi dengan rencana pendirian *Japan Town* kepada mantan presiden Tiongkok, Yang Jinli, di Guilin Tiongkok. Sebagai pihak yang akan menerima imigran dari Jepang, Yang Jinli menanyakan tentang status warga negara.

中国への移住を果たせたとして、あなた達 日本人は中国人になれますか？

*'Chuugoku e no ijuu o hataseta toshite, anata-tachi Nihonjin wa Chuugoku-jin ni naremasuka?'*

“Bahkan jika Anda bisa beremigrasi ke China, bisakah Anda orang Jepang menjadi orang China?”

Dengan mengedepankan karakteristik masyarakat *high-context culture*, Amami dari Dewan Promosi Masa Depan Jepang menanggapi dengan kalimat penolakan secara tidak langsung, bahwa mereka, orang Jepang, selamanya akan tetap menjadi orang Jepang dan tidak akan berubah menjadi orang Tiongkok. Karena sama-sama menjadi perwakilan negara *high-context culture*, pihak Tiongkok pun sangat memahami ucapan dari perwakilan Jepang yang tidak secara langsung menolak menjadi orang Tiongkok, dan tanpa perlawanan apapun dari pihak Tiongkok.

もちろん

我々は中国の長い歴史と文化に大いなる敬意を抱いております。しかし、日本人と

して捨てられないものもあります。中国人になれる  
お約束できません。

とは… 簡単には

*'Mochiron ware-ware wa Chuugoku no nagai rekishi to bunka ni oinaru keii o taiteorimasu. Shikashi, Nihonjin toshite suterarenai mono mo arimasu. Chuugokujin ni naru to wa... kantan ni wa oyakusoku dekimasen.'*

“Tentu saja, kami sangat menghormati sejarah dan budaya Tiongkok yang panjang. Namun, sebagai orang Jepang, ada beberapa hal yang tidak bisa saya buang. Untuk menjadi orang Cina... saya tidak bisa dengan mudah berjanji.”

Mantan presiden menunjukkan album foto bersama Wakil Perdana Menteri Jepang saat 40 tahun lalu membawa dan mengembangkan perusahaan otomotif ke Tiongkok. Tuan Yang Jinli ingin membalas budi atas apa yang telah dilakukan oleh Wakil Perdana Menteri Jepang dengan membawa sendiri proposal *Japan Town* kepada Presiden Liu Zhibang, presiden Tiongkok yang sedang menjabat.

Hal di atas menunjukkan bahwa Tiongkok menjunjung tinggi kedekatan hubungan dengan Jepang, dan merasa harus membalas kebaikan yang telah diterima dari orang lain sehingga tercipta hubungan timbal balik yang asimetris dan bukan sebatas “hubungan kontrak”.

#### 4. Kesimpulan

Dalam drama Jepang *Nihon Chinbotsu: Kibo no Hito*, Jepang melakukan negosiasi secara interkultural dengan Amerika Serikat, Tiongkok, dan Australia untuk memindahkan warga negara Jepang melalui proses imigrasi. Dari hasil analisis yang dilakukan menyeluruh terhadap komponen-komponen yang ada dalam drama, dapat disimpulkan bahwa nilai-nilai budaya baik dari Jepang, Tiongkok, Amerika Serikat, dan Australia, turut mempengaruhi keberhasilan proses negosiasi interkultural. Nilai-nilai tersebut yaitu (1) kolektivisme yang dimiliki oleh Jepang dan Tiongkok, dan individualisme yang dimiliki oleh Amerika Serikat dan Australia; (2) tingkat kedekatan hubungan antara budaya Timur dan Barat, yang di dalamnya mencakup *uchi-soto*, *power distance* pada hirarki sosial, dan relasi resiprositas (timbal balik); dan (3) balas budi (*on'gaeshi*), yang secara keseluruhan memengaruhi proses negosiasi. Selain itu, dari hasil analisis disimpulkan bahwa Jepang dan Tiongkok memiliki kesamaan nilai-nilai, sedangkan Amerika Serikat memiliki kesamaan nilai dengan Australia.

#### Referensi

- Arikunto, S. (2013). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Befu, H. (1971). *Japan: An Anthropological Introduction*. San Fransisco: Chandler Publishing.
- Benedict, R. (1947). *The Chrysanthemum And The Sword: Patterns of Japanese Culture*. London: Secker & Warburg.
- Berton, Peter. (1998). How Unique is Japanese Negotiating Behavior?. *Japan Review No. 10* (1998), pp. 151-161.
- Brett, Jeanne M., & Okumura, Tetsushi. (1998). Inter- and Intracultural Negotiation: U.S. And Japanese Negotiators. *The Academy of Management Journal, Oct., 1998, vol. 41, No. 5, pp. 495-510*.

- Gudykunst, W. B., & Nishida, T. (1986). Attributional confidence in low- and high-context cultures. *Human Communication Research*, 12, 525– 549.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Hofstede, G., Hofstede, G.J., & Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. New York: McGraw-Hill.
- Jandt, Fred Edmund. (2016). *An Introduction to Intercultural Communication: Identities in a Global Community*. California: SAGE Publications, Inc.
- Kazuo, Ogura. (1979). How the “Inscrutable” Negotiate with the “Inscrutable”: Chinese Negotiating Tactics Vias-A-Vis the Japanese. *The China Quarterly*, Sep., 1979, No. 79, pp. 529-552.
- Kowner, Rotem. (2002). Japanese communication in intercultural encounters: The barrier of status-related behavior. *International Journal of Intercultural Relations*. 26. 339-361. [10.1016/S0147-1767\(02\)00011-1](https://doi.org/10.1016/S0147-1767(02)00011-1).
- Lewis, R. D. (2006). *When Cultures Collide: Leading Across Cultures*. Boston, London: Nicholas Brealey International.
- Neulip, James W. (2015). *Intercultural Communication: A Contextual Approach Sixth Edition*. California, SAGE Publications, Inc.
- Nishimura, S., Nevgi, A., & Tella, S. (2008). Communication Style and Cultural Features in High/Low Context Communication Cultures: A Case Study of Finland, Japan and India. *Subject-Didactic Symposium, Helsinki*, 783-796.
- Sheng, R., (1979). Outsider's Perceptions of the Chinese. *Columbia Journal of World Business*, 14, summer 1979, p. 21
- Widuseno, Iriyanto. (2020). Nilai Dasar Kehidupan sebagai Faktor Pembentuk Budaya Malu Bangsa Jepang (Perspektif Filosofis). *Kiryoku: Jurnal Studi Kejepangan*, Vol.4, No.1, (2020), pp. 62-71. DOI: [10.14710/kiryoku.v4i1.62-71](https://doi.org/10.14710/kiryoku.v4i1.62-71)
- Yang, Caroline A. Matano. (1987). Multiple Cost Sharing: The Japan Experience. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 491, The Fulbright Experience and Academic Exchanges (May, 1987), pp. 85-91
- Yoshino, Kosaku. 1992. *Cultural Nationalism in Contemporary Japan: A Sociological Enquiry*. London: Routledge.